

In collaboration with:



British Embassy  
Jakarta



UK International  
Development



UK Indonesia  
Tech HUB



Menjadi wirausahawan disabilitas yang mandiri

# Panduan Menjadi Entrepreneur yang Inklusif



Created by:



GAME CHANGER  
ACADEMY

14 Des 2023



**Matthew Downing**

BRITISH CHARGÉ  
D'AFFAIRES TO INDONESIA  
AND TIMOR-LESTE

As the British Chargé d'Affaires to Indonesia, I am delighted to introduce these guidelines, which are aimed at supporting entrepreneurs with disabilities (PwDs) across Indonesia. In the UK, self-employment is becoming an increasingly popular career path for people with disabilities. We recognise that it's hugely empowering as it gives people the autonomy to make meaningful contributions to their communities and to the economy. And I'm proud we're supporting this ambition in Indonesia and of our role in developing these guidelines, which was a collaborative effort between our two countries, reflecting our shared commitment to fostering increased inclusivity so that no one is left behind.

The UK has always been in the forefront of fostering disability inclusion. A key focus has been on enhancing employment opportunities for individuals with disabilities. We want individuals with disabilities to see beyond the limit of what they can achieve in this ever-evolving world we live in. Through the work of the Digital Access Programme and the British Embassy's UK – Indonesia Tech Hub in Jakarta, we recognise the growing need to empower people with disabilities in Indonesia. They face unique challenges in the job market, resulting in low labour market participation rates. These barriers include limited access to employment opportunities, discrimination, and accessibility issues. Our aim through these guidelines is to break down these barriers so that people with disabilities face fewer challenges and a more level playing field.

These guidelines offer proven strategies and practical steps for helping people with disabilities navigate their entrepreneurship journey. I hope they serve as a useful tool for individuals. They are important for others too and I encourage key industry players across Indonesia to adopt these guidelines and utilise them as a valuable resource to support aspiring entrepreneurs with disabilities. The benefits of a more diverse and inclusive economy are clear – it increases productivity, innovation and growth. So in striving to realise these benefits, it's imperative we continue working together so that we can create a more robust and inclusive entrepreneur ecosystem that gives everyone the opportunity to succeed.

**Bersama kita bisa!**

**Matthew Downing | British Chargé d'Affaires to Indonesia  
and Timor-Leste**

# **Penjelasan Program Tech Power**

Alunjiva Indonesia merupakan suatu platform gerakan sosial yang berfokus pada pemberdayaan serta peningkatan kapasitas dan kapabilitas Penyandang Disabilitas di Indonesia. Melalui kerjasamanya dengan Kedutaan Besar Inggris di Jakarta, khususnya UK Indonesia Tech Hub, Alunjiva Indonesia menggagas program Tech to Empower 2023 bertemakan “Kolaborasi Penta-Helix Menuju Indonesia Inklusif.” Program ini merupakan lanjutan dari “Tech to Empower: Digitally Ready Entrepreneurs” yang telah berjalan sejak 2020 dan telah berhasil memberdayakan 950 Penyandang Disabilitas di seluruh Indonesia.

Program Tech to Empower 2023 terdiri dari beberapa rangkaian kegiatan, seperti pembentukan Panduan penerapan ekosistem inklusif bagi perusahaan dan Disabilitas dan Panduan menjadi Entrepreneur yang inklusif untuk Disabilitas, pelatihan keterampilan digital dan kewirausahaan bagi Disabilitas, serta Job Fair dan UMKM Fair. Melalui agenda pembentukan Panduan ini diharapkan turut membantu para Penyandang Disabilitas yang memiliki ketertarikan untuk berwirausaha dalam mendirikan dan mengembangkan UMKM dan membantu perusahaan menciptakan perusahaan yang inklusif serta pelibatan disabilitas dalam persiapan kerja. Sementara itu, agenda pelatihan yang turut diadakan bagi para Penyandang Disabilitas bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan kualitas diri. Pada penghujung program, para penerima manfaat akan mendapatkan kesempatan untuk mengimplementasikan hasil dari pembelajaran yang telah didapat selama mengikuti kegiatan pelatihan melalui Job Fair dan UMKM Fair dalam acara puncak Tech to Empower 2023 Summit.

Pembentukan Panduan penerapan ekosistem inklusif bagi perusahaan dan Disabilitas dan Panduan menjadi Entrepreneur yang inklusif untuk Disabilitas merupakan salah satu output penting dalam program ini. Pembentukan panduan yang digagas melalui program ini diupayakan mengandung nilai-nilai inklusivitas dan cukup mudah untuk dimengerti, sehingga implementasi penggunaan panduan juga akan lebih mudah untuk diterapkan di kemudian hari.

Melalui pembentukan panduan serta rangkaian agenda lainnya dalam program ini, Tech to Empower 2023 diharapkan dapat menjadi langkah besar untuk terus berkomitmen terhadap Penyandang Disabilitas di Indonesia guna memiliki kesempatan untuk berdaya dan setara dalam lingkungan inklusif di Indonesia, khususnya dalam aspek pekerjaan, pengembangan ekonomi dan digitalisasi.

## **Panduan Pebisnis**

**Dibalik Kesuksesan para Entrepreneur 1**

**Tantangan & Peluang Seorang Pebisnis 12**

**Bersiap Menjadi Pebisnis 18**



# BAB 1

## **Di Balik Kesuksesan Para *Entrepreneur***



## Dari Tantangan Menjadi Kemenangan



Keterbatasan fisik tidak menghentikan perjalanan sukses seorang wirausaha yang menginspirasi, yaitu Tarjono Slamet. Pada tahun 1990, Tarjono mengalami kecelakaan kerja yang mengakibatkan amputasi kaki kirinya dan kerusakan syaraf pada 10 jari tangannya saat ia masih bekerja di Perusahaan Listrik Negara (PLN). Namun, dari keterpurukannya ini, ia menemukan semangat baru untuk membantu sesama penyandang disabilitas agar bisa mandiri.

Dukungan dari Pusat Rehabilitasi Yayasan Kristen untuk Kesehatan Umum (Yakkum) di Yogyakarta memberinya kesempatan untuk mempelajari kerajinan tangan, terutama membuat mainan kayu. Tarjono memproduksi berbagai jenis mainan dan kerajinan dari kayu, seperti alat peraga edukatif, mobil-mobilan, kereta, serta tas, dompet, dan berbagai produk lainnya. Ia bahkan pergi ke berbagai negara seperti Australia, Selandia Baru, dan Belanda untuk memperdalam keterampilannya dalam kerajinan kayu.

Namun, perjalanan bisnis Tarjono tidak selalu mulus. Pada awalnya, saat ia sudah memiliki 50 karyawan, gempa bumi melanda Yogyakarta pada tahun 2006 dan menghancurkan usahanya. Meskipun menghadapi kehancuran total, Tarjono tidak menyerah. Dengan bantuan berbagai lembaga kemanusiaan, ia berhasil membangun kembali Mandiri Craft dari awal dan mengajak penyandang disabilitas lain yang menjadi korban gempa untuk bergabung.

Hingga saat ini, Mandiri Craft telah berhasil merambah pasar internasional dengan rutin mengeksport produknya ke Jepang, Belanda, Australia, dan Jerman setiap tiga bulan. Keberhasilan Tarjono Slamet sebagai seorang wirausaha disabilitas adalah bukti inspiratif bahwa semangat dan kerja keras bisa mengatasi segala rintangan, bahkan dalam menghadapi keterbatasan fisik.



## Dari Karyawan Teladan Menjadi Pengusaha Sukses



Sri Mismiyati adalah sosok pengusaha disabilitas yang mengajarkan kepada kita hasil dari suatu kecintaan terhadap apa yang dikerjakan.

Takdir membawanya harus mengalami kelumpuhan pada kakinya (disabilitas daksa) setelah terserang penyakit polio semenjak umur 3,5 tahun. Berasal dari keluarga yang kurang mampu, membuat perempuan yang akrab dipanggil Mba Mis ini harus putus sekolah ketika memasuki pendidikan SMP.

Kondisi tersebut tidak membuat semangatnya surut. Ia sangat bersemangat ketika temannya menyarankan untuk mengikuti kelas menjahit. Pikirnya, mungkin ini bisa menjadi bekal untuk bekerja di kemudian hari. Ia pun mulai mengikuti kelas menjahit ini sebagai pengganti kegiatan sekolahnya pada umur 15 tahun.

Momen bekerja menjadi awal mula Mba Mis memiliki kecintaan di bidang kriya. Pada saat bekerja inilah ia belajar untuk semakin mahir mengoperasikan mesin jahit, memotong pola, hingga melakukan kontrol kualitas. Kecintaan dan dedikasinya membawa ia menjadi karyawan terbaik di perusahaannya selama 6 tahun berturut-turut. Ia pun dipercaya menjadi supervisor dan memimpin tim di bawahnya.

Tidak puas hanya bekerja. Ia pun mulai usaha kecil-kecilan dengan menerima pesanan menjahit baju dari teman-temannya. Lama-kelamaan, Mba Mis pun kewalahan karena pesanan semakin banyak. Sedangkan, rumah yang ia sewa saat itu sangat kecil, bahkan daya listriknya belum mencukupi untuk berproduksi.

Mba Mismi pun mengambil keputusan untuk mulai menjadi pengusaha secara penuh di tahun 2015. Ia meninggalkan tempat bekerja yang memberikan kesempatan kepadanya untuk menjadi supervisor dan membuat perusahaannya sendiri. Kerja keras dan kecintaannya pada produk mengantarkannya pada keberhasilannya saat ini. Mba Mismi saat ini sudah memiliki 10 karyawan. Dari produksi di kontrakan 3 petak, sekarang Mba Mismi sudah melakukan produksi di lahan seluas 300m<sup>2</sup>.

Idealisme Mba Mis dituangkan ke dalam sebuah brand pakaian tenun yang bernama Miscoll. Brand ini lah yg mengantarkan Mba Mis menjadi salah satu UMKM terpilih untuk mewakili Kota Solo di Inacraft, ajang pemeran UMKM terbesar di Indonesia. Pakaian tenunnya bahkan sudah diekspor ke mancanegara.

Baginya, membuat sebuah brand sendiri bukanlah suatu hal yang menakutkan. Meskipun harus secara aktif mengeluarkan modal dan menjual pakaiannya, ia tidak merasa gentar. Satu hal yang ia yakini. Rasa senangnya ketika orang lain menggunakan produknya, membuat ia selalu berusaha memberikan produk yang terbaik.

## Berawal dari Hobi dan Berakhir Menjadi Produk di Hati



Dewi dan Wijaya, suami istri yang mengalami disabilitas pada masa dewasa mereka, membuktikan bahwa ketekunan dan semangat positif dapat mengubah hidup. Setelah mengalami perubahan hidup akibat disabilitas, mereka tidak menyerah pada kenyataan dan malah memutuskan untuk membuka bisnis perawatan alami dengan nama produk "dewijaya.care," berfokus pada sabun, lulur, dan lotion badan. Motivasi mereka tidak hanya berasal dari kecintaan pada perawatan alami, tetapi juga dari kesadaran akan kebutuhan orang-orang di sekitar mereka yang menginginkan produk ramah lingkungan.

Dengan tekad yang kuat, Dewi dan Wijaya tidak hanya membangun bisnis mereka, tetapi juga berbagi keberhasilan dengan komunitas disabilitas. Mereka sering mengajak rekan-rekan disabilitas lainnya untuk berpartisipasi dalam bazaar, dengan harapan dapat meningkatkan kepercayaan diri mereka. Selain itu, mereka aktif dalam sebuah komunitas disabilitas bernama RUMPUT (Rumah Peduli Usaha Disabilitas), di mana mereka dapat saling mendukung dan memberdayakan satu sama lain.

Meski menghadapi tantangan besar sebagai pengusaha dengan kondisi disabilitas, Dewi dan Wijaya memperlihatkan bahwa keyakinan pada niat baik, kerja keras, percaya diri, dan doa dapat membuka jalan menuju kesuksesan. Cerita inspiratif mereka memberikan pelajaran bahwa ketika kita memiliki tekad untuk berbuat baik dan berkontribusi pada masyarakat, bahkan disabilitas tidak akan menjadi penghalang untuk mencapai impian dan memberikan dampak positif pada orang lain.

# Menjahit adalah Jalan *Ninja-ku*

Foto individu

Khadijah adalah seorang tuna rungu yang kini sedang berusaha untuk berjualan produk jahitnya.



Khadijah tidak menyerah, setiap tantangan terus dilewati dan mulai mendalami ilmu digital marketing



Setelah menonton video di internet, Khadijah tertarik untuk belajar menjahit



Tantangan mulai muncul, Khadijah kesulitan mempromosikan produknya secara online



Setelah terus berproses, Khadijah mulai tertarik membuat kan, tas, hingga baju



Awalnya, Khadijah merasa bingung dan buntu. Ia tidak tahu harus mulai darimana dalam hidupnya.

# Kegiatan menjadi Sumber Semangatku

Foto individu

Beliau adalah Aries Adrianto, seorang tuna daksa, memiliki impian untuk membuka sebuah kedai kopi.



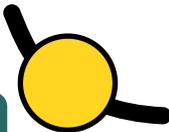
Tidak menyerah, Aries mencoba pekerjaan lain sebagai Call center di sebuah perusahaan



Berkat kerja kerasnya, bisnis kopinya tumbuh pesat dan populer di kalangan komunitas lokalnya



Sambil menjalankan kedai kopinya, Aries memutuskan untuk menjadi driver online untuk menambah penghasilan



Terus berproses, Aries mencoba peruntungan baru dengan membuka rental mobil



Awalnya, Aries hanya memiliki alat kopi namun tidak memiliki cukup uang untuk membeli bahan-bahan yang dibutuhkan

# Kesempatan dan Peluang Bisnis

Terdapat berbagai macam peluang bisnis yang bisa dijalankan oleh para difabel yang mempertimbangkan tingkat keterampilan dan modal yang dibutuhkan. Simak penjelasannya di bawah ini.

## Keterampilan Rendah, Modal Rendah



1. **Freelancing:** Layanan seperti entri data, manajemen media sosial, atau desain grafis dasar dapat dimulai dengan modal dan keterampilan minimal.
2. **Ritel Online (Dropshipping):** Memulai bisnis e-commerce menggunakan model dropshipping. Modal yang dibutuhkan minimal, namun memerlukan keterampilan seperti pemilihan produk dan pemasaran.
3. **Reseller:** Membeli dan menjual barang bekas melalui platform seperti Tokopedia atau OLX yang membutuhkan sedikit modal.
4. **Pemasaran Afiliasi:** Membuat blog, situs web khusus atau sekedar gunakan channel sosial media seperti instagram/facebook/tiktok dan promosikan produk afiliasi. Keterampilan dalam pemasaran online diperlukan, namun kebutuhan modalnya rendah.

## Keterampilan Sedang, Modal Rendah



**Copy Writing atau Translation:** Menulis artikel atau konten untuk klien atau menawarkan jasa penerjemahan dari satu bahasa ke bahasa lain. Saat ini Anda dapat menggunakan berbagai aplikasi di internet untuk membantu Anda melakukannya.

## Keterampilan Tinggi, Modal Rendah



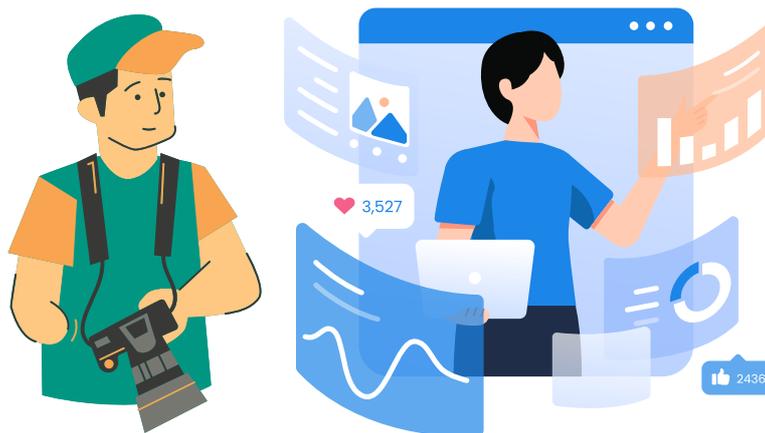
1. **Desain Grafis dan Pengembangan Web:** Menawarkan layanan desain grafis atau pengembangan web berkualitas tinggi. Keterampilan memang penting, namun modal awal relatif rendah.
2. **Konsultasi (misalnya, Bisnis, Keuangan, Hukum):** Menawarkan layanan konsultasi berdasarkan keahlian Anda. Keterampilan tingkat tinggi diperlukan, namun investasi modalnya minimal.
3. **Pelatihan atau Bimbingan Online:** Menyediakan layanan pelatihan atau bimbingan online khusus. Pengetahuan atau keahlian tingkat tinggi diperlukan, namun biaya permulaannya rendah.

## Keterampilan Rendah, Modal Sedang



1. **Layanan Pembersihan dan Pemeliharaan:** Memulai layanan pembersihan, berkebun, atau pemeliharaan. Sejumlah modal diperlukan untuk peralatan dan perlengkapan.
2. **Jual Makanan atau Warung Makanan:** Anda bisa menyiapkan gerobak atau warung makanan kecil atau bahkan bisa dikerjakan dirumah lalu mengantarkan orderannya. Keterampilannya minim, namun dibutuhkan modal yang moderat untuk bahan dan peralatan.
3. **Layanan Kecantikan dan Perawatan:** Menawarkan layanan kecantikan dan perawatan seperti potong rambut, manikur, atau perawatan wajah. Anda memerlukan pelatihan dan peralatan, namun kebutuhan modalnya moderat.

## Keterampilan Sedang, Modal Sedang



1. **Layanan Perbaikan dan Perbaikan Rumah:** Memberikan layanan perbaikan atau renovasi properti tempat tinggal, termasuk tugas-tugas seperti pengecatan, pertukangan kayu, dan pipa ledeng.
2. **Pengembangan Produk Digital:** Membuat dan menjual produk digital seperti perangkat lunak, aplikasi seluler, atau tema situs web.
3. **Ritel Online (Produk Buatan Tangan):** Menjual produk buatan tangan atau kerajinan melalui platform online seperti *Etsy*.
4. **Layanan Fotografi:** Menawarkan layanan fotografi untuk acara, potret, atau stok foto, biasanya menggunakan kamera profesional.

## Keterampilan Tinggi, Modal Sedang



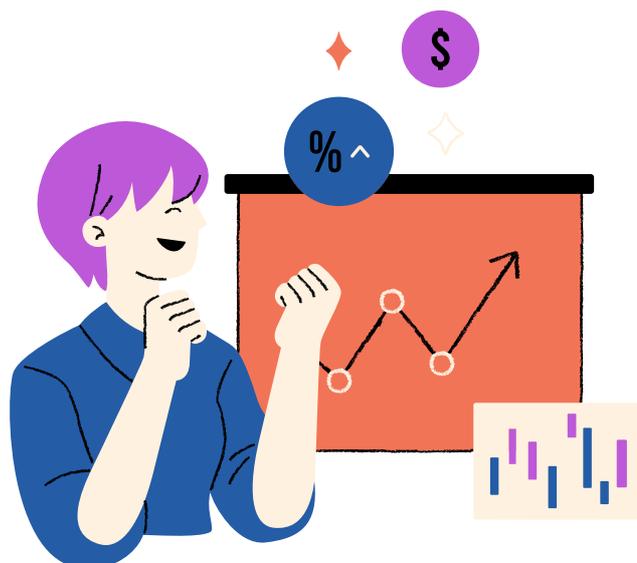
1. **Pengembangan Perangkat Lunak:** Mengembangkan perangkat lunak, aplikasi seluler, atau aplikasi web. Keterampilan pemrograman tingkat tinggi sangat penting, dan modal yang moderat diperlukan untuk pengembangan dan pemasaran.
2. **Layanan Teknik:** Menawarkan layanan konsultasi teknik di bidang seperti teknik sipil atau arsitektur. Keahlian dan keterampilan tingkat tinggi diperlukan, serta modal yang memadai untuk peralatan dan ruang kantor.
3. **Agen Pemasaran Digital:** Jalankan agen pemasaran digital. Keterampilan pemasaran dan periklanan tingkat tinggi diperlukan, dan modal yang moderat diperlukan untuk alat dan periklanan.

## Keterampilan Rendah, Modal Tinggi



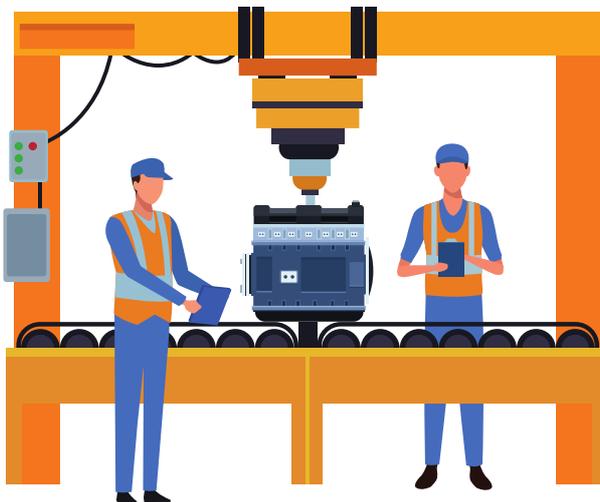
1. **Waralaba:** Beli waralaba dari merek terkenal, seperti restoran cepat saji, kedai kopi, atau toko retail. Meskipun Anda mungkin tidak memerlukan keahlian khusus, diperlukan modal yang besar untuk menutupi biaya waralaba dan biaya operasional.
2. **Sewa Properti:** Berinvestasi di real estat untuk pendapatan sewa, bisa juga sewa. Meskipun tidak memerlukan keterampilan tinggi, hal ini memerlukan modal besar untuk perolehan dan pemeliharaan properti.
3. **Impor dan Distribusi:** Mengimpor dan mendistribusikan produk atau barang yang terbukti permintaannya di pasar Indonesia. Bisnis ini dapat dikelola tanpa keterampilan tingkat tinggi tetapi memerlukan investasi modal yang besar dalam inventaris, logistik, dan distribusi.

## Keterampilan Sedang, Modal Tinggi



1. **Industri Perhotelan (misalnya, Hotel atau Resor):** Memiliki atau mengoperasikan hotel atau resor yang menyediakan akomodasi dan layanan kepada wisatawan.
2. **Pengembangan Properti:** Melibatkan pembelian dan pengembangan properti *real estate*, seperti bangunan tempat tinggal atau komersial.
3. **Saham dan Investasi:** Berinvestasi pada aset keuangan seperti saham, obligasi, atau reksa dana untuk menghasilkan keuntungan dan pertumbuhan modal.
4. **Manufaktur Skala Besar:** Produksi mesin, peralatan, atau produk industri skala besar untuk berbagai industri.

## Keterampilan Tinggi, Modal Tinggi



1. **Manufaktur Skala Besar:** Memulai bisnis manufaktur yang memproduksi mesin, elektronik, atau peralatan industri yang kompleks. Dibutuhkan keterampilan teknik dan produksi tingkat tinggi, serta modal yang besar untuk mesin dan fasilitas.
2. **Klinik Medis Khusus:** Mendirikan klinik medis khusus, seperti pusat bedah saraf atau kardiologi. Keahlian medis tingkat tinggi dan modal yang besar sangat penting untuk peralatan dan fasilitas.
3. **Pengembangan Properti Kelas Atas:** Terlibat dalam proyek pengembangan real estate kelas atas, termasuk perumahan mewah atau properti komersial dan perhotelan. Pengetahuan tingkat tinggi tentang real estat dan modal besar untuk konstruksi dan pembebasan lahan diperlukan.

## **BAB 2**

# **Tantangan & Peluang Seorang Pebisnis**



# Tantangan yang dihadapi ketika memulai bisnis

## Internal

### Stigma dan Prasangka Diri:

Beberapa dari pengusaha disabilitas mungkin merasakan stigma dan prasangka yang ada di masyarakat terhadap disabilitas. Ini dapat mempengaruhi pandangan mereka tentang diri mereka sendiri.



### Penyesuaian dengan Kondisi Disabilitas

Proses penyesuaian fisik atau mental dengan kondisi disabilitas mereka sendiri bisa menjadi tantangan. Ini termasuk adaptasi dengan teknologi atau perubahan dalam cara mereka bekerja.



### Kesehatan dan Kondisi Medis:

Pengusaha disabilitas mungkin perlu menghadapi tantangan tambahan terkait kesehatan yang memerlukan perhatian khusus.



## Eksternal

### Diskriminasi dan Stigma:

Diskriminasi dan stigma dalam masyarakat dan tempat kerja adalah permasalahan eksternal utama yang dihadapi pekerja disabilitas.



### Aksesibilitas Fisik:

Ketidakmampuan untuk mengakses tempat kerja atau fasilitas secara fisik adalah masalah umum.



### Kurangnya Kesadaran dan Sensitivitas:

Tidak semua orang atau perusahaan memahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh pekerja disabilitas.



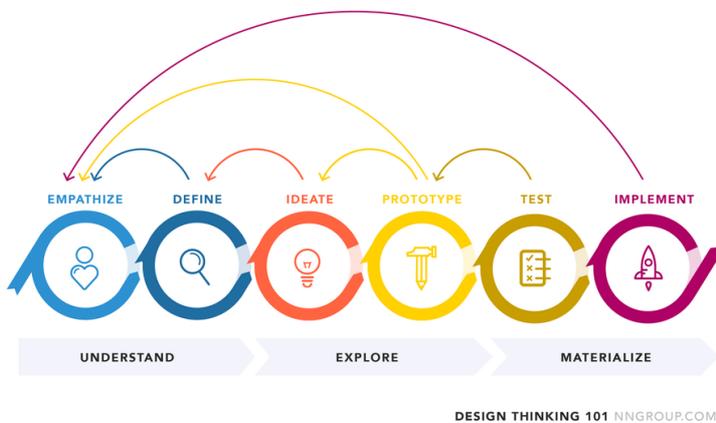
### Kurangnya Kesempatan:

Terkadang, pekerja disabilitas mungkin mengalami kesulitan dalam mendapatkan peluang pekerjaan atau pelatihan yang diperlukan.



Semua permasalahan ini memerlukan usaha kolaboratif dari pekerja, pemberi kerja, dan masyarakat untuk menciptakan lingkungan yang inklusif dan mendukung pekerja disabilitas. Upaya ini termasuk kesadaran yang lebih baik tentang kebutuhan mereka, aksesibilitas yang memadai, dan peningkatan dalam mentalitas terhadap disabilitas.

# Memulai Bisnis dengan Design Thinking



Pemikiran desain atau *design thinking* adalah alat yang ideal bagi calon wirausaha yang ingin menciptakan bisnis yang memenuhi kebutuhan unik para penyandang disabilitas. Pemikiran desain memastikan bahwa bisnis Anda tidak hanya menguntungkan tetapi juga memberikan dampak positif pada kehidupan individu penyandang disabilitas.

**Empathy:** Benamkan diri Anda dalam dunia penyandang disabilitas untuk memahami kebutuhan dan tantangan unik mereka.

**Define:** Definisikan dengan jelas masalah atau peluang yang akan diatasi oleh bisnis baru Anda dalam bidang inklusivitas disabilitas.

**Ideation:** Bentuk tim yang beragam untuk bertukar pikiran tentang konsep bisnis kreatif yang memenuhi kebutuhan komunitas penyandang disabilitas.

**Prototype:** Kembangkan model awal ide bisnis Anda, termasuk rencana bisnis, strategi pemasaran, dan kerangka operasional.

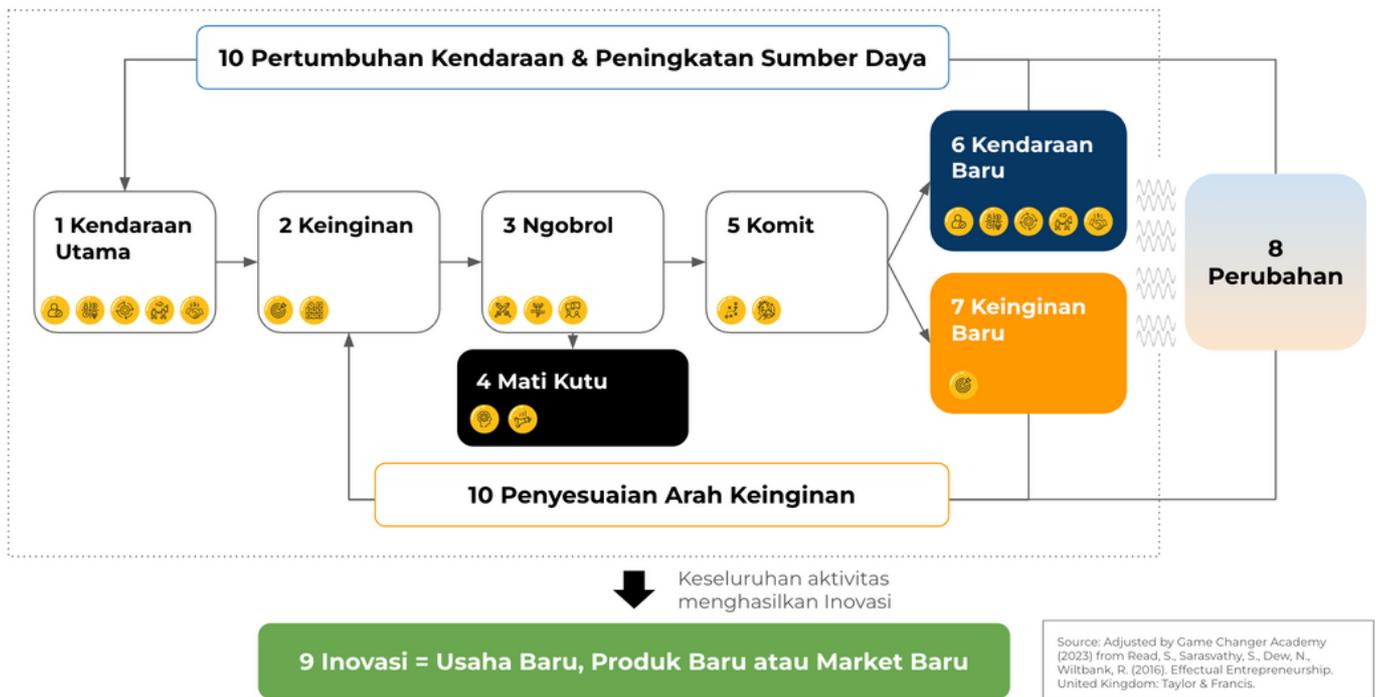
**Testing:** Lakukan riset pasar dan studi kelayakan untuk menentukan kelayakan ide bisnis Anda dan sesuaikan.

**Implement:** Kembangkan rencana bisnis komprehensif yang menguraikan strategi untuk meluncurkan dan menjalankan bisnis Anda. Pertimbangkan sumber, produksi, pemasaran, dan distribusi.

**Pada tahap ini, Anda akan memiliki dasar yang kuat untuk konsep bisnis Anda dan siap untuk melanjutkan tahap implementasi.**

# Framework untuk Memulai Bisnis

Effectual Entrepreneurship: Metode Memulai Usaha Secara Efektif



Berikut adalah penjelasan dari framework tersebut:

## 1. KENDARAAN UTAMA

- *Mastery of identity* = cara kamu mengenali siapa dirimu, dan sukai
- *Mastery of resources* = cara kamu mengenali apa yang kamu punya (harta, ilmu, pengalaman, kenalan, aset, dll.)
- *Mastery of process* = cara kamu mengenali teknik kerja kamu yang paling produktif dan sukses selama ini
- *Mastery of followership* = daftar kenalan yang kamu senang ngikutinnya (mantan atasan, bawahan, teman, musuh, dll.)
- *Mastery of sponsorship* = daftar kenalan yang mereka dengan senang hati bantu kamu pas butuh.

## 2. KEINGINAN

- *Mastery of purpose* = tentukan dan jaga tujuan kamu
- *Mastery of numbers* = gunakan angka buat memperjelas tujuan kamu

### Panah 1 ke 2:

- Pakai kendaraan buat mencapai tujuan yang kamu tetapkan
- Kendaraan gak berguna kalau gak ada tujuan sehingga ia terpakai - *tujuan akan lebih cepat dan mudah tercapai kalau pakai kendaraan*

# Framework untuk Memulai Bisnis

## 3. NGOBROL

- *Mastery of battles* = ngobrol sama daftar kenalan kamu tentang apa yg mau kamu tuju dan cara mencapainya, kumpulkan dukungan, penolakan, tidak dihiraukan, perlawanan atau kerjasama.
- *Mastery of endings* = ini bukan bersantai dan liburan, tetep kamu harus tau kapan harus selesai ngobrol
- *Mastery of communication* = latih terus cara kamu sampein apa yang mau kamu tuju, butuhkan, minta, tidak perlu, tidak boleh ada

### Panah 2-3

- Kendaraan ada, tujuan ada, ya turun ke jalan, Jalanin kendaraannya ngarah ke tujuan.
- Jalannya adalah ngobrol, meeting, diskusi bahkan anak autis bisa nemu jalannya kalau banyak ketemu & ngobrol sama orang lain.

## 4. MATI KUTU

- *Mastery of losses* = siap-siap, kebanyakan orang yg kamu ajak ngobrol gak bisa komit buat mendukung kamu mencapai tujuan, tidak jarang orang ini yg memang paling kamu butuhkan, bahkan sudah ada di dalam tim kamu.
- *Mastery of learning* = jangan bikin waktu ngobrol-mu sia, tunda dulu kerja dengan orang-orang yg saat ini gak bisa komit tapi pelajari betul apa hasilnya selama ini ngobrol sama mereka.

### Panah 3-4

- hasil pertama, utama dan yg paling banyak dari ngobrol-ngobrol adalah ketemu nya orang-orang yang gak komit yang harus segera kamu tinggalkan dalam perjalanan ke tujuan kamu.

## 5. KOMIT

- *Mastery of winnings* = yeay! kamu dapet orang-orang yang komit bantu kamu jalan mencapai tujuan tapi ini artinya perjalanan selanjutnya baru mau dimulai.
- *Mastery of playbook* = setelah kamu dapet komitmen, maka bola panas pindah ke kamu, bagaimana kamu memastikan komitmen bersama bisa terwujud sebaik mungkin.

(*Playbook: cara kamu membangun trust pelanggan, mitra, karyawan kamu*)

### Panah dari 3-5:

- Hasil ngobrol yang diharapkan! Orang-orang yg komit! Bisa investor, debitur, pelanggan, karyawan, mitra, dll. Tapi ini artinya kamu harus balas dengan komitmen kamu, buat dapet kepercayaan mereka.

# Framework untuk Memulai Bisnis

## 6. KENDARAAN BARU!

### Panah 5-6

- Usaha kamu ngobrol, dapetin orang yg komit, dan effort kamu membalas budi dengan komitmen kamu, akan membuahkan jati diri baru kamu yang lebih kuat, tambahan sumberdaya yang bisa kamu pakai, cara kerja kamu yg bisa jadi baru dan lebih baik, tambah kenalan, baik buat ngobrol asik atau yang bisa banget jadi sponsor.

### Panah 6-1 = 10

- Yeay! Kamu sudah bertumbuh dan jadi lebih baik, lebih kuat. Sumberdaya kamu tambah banyak!
- Pastikan kamu tuntas: catat (minimal disebut2), bersyukur (biar ditambah), dan inventarisir pastikan mengupgrade kendaraan kamu kencapai tujuan dan benar2 kamu pake di langkah selanjutnya.

## 7. KEINGINAN BARU!

### Panah 5-7 & Panah 7-2

- Kesuksesan itu nagih! Walaupun baru sebagian kecil tujuan kamu tercapai, tetap menyenangkan dan bikin lebih percaya diri dan bisa jadi ada tujuan-tujuan baru atau memperkaya tujuan awal kamu yg mungkin masih samar-samar.

## 8. PERUBAHAN

### Yang tetap adalah perubahan!

- Badan kita berubah, keluarga kita berubah, apalagi sosial dan ekonomin di sekitara usaha kita akan terus berubah, blom lagi teknologi dan ekonomi global.
- Sesimpel ada hal-hal yang kita baru tau yang sebenarnya realita lama, ini merubah kita dan persepsi kita atas lingkungan bisnis yg kita jalani.

### Pastikan kamu sadar dan catat serta masukkan ke titik pertumbuhan.

- 8-1 = perubahan merubah KENDARAAN kami
- 8-2 = perubahan biasanya membuat cara kita mencapai tujuan gak valid atau gak relevan lagi (constraints) ini bisa mempengaruhi dan kadang-kadang memang perlu untuk merevisit keinginan dan tujuan kamu untuk tetap relevan.

## 9. INOVASI = USAHA BARU, PRODUK BARU, MARKET BARU

### Panah 8-9 dan 9-2

- Karena ada perubahan, biasanya ada peluang bisnis baru, karena banyak produk dan perusahaan tidak lagi relevan, ada masalah-masalah baru dan kebutuhan baru.
- Kalau mau bikin usaha baru, produk baru atau create market baru, maka kamu harus mulai dengan menetapkan tujuan kamu, **mau apa?**

## 10. PENYESUAIAN ARAH KEINGINAN

- Lihat kembali no 6 dan 8 :)

# 5 Prinsip untuk Memulai Bisnis

## 1. Manfaatkan Kekuatan dan Sumber Daya Anda

### 1. Identifikasi Kompetensi Inti Anda:

- Mulailah dengan mencatat keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman pribadi Anda. Kenali kekuatan unik Anda, bakat, dan apa yang membedakan Anda dari orang lain.

### 2. Manfaatkan Sumber Daya yang Tersedia:

- Jelajahi sumber daya yang Anda miliki, seperti jaringan yang ada, pengetahuan industri, dan alat. Identifikasi bagaimana sumber daya ini dapat dimanfaatkan untuk memberi manfaat bagi bisnis Anda.

## 2. Pertimbangkan Kerugian Terjangkau Anda

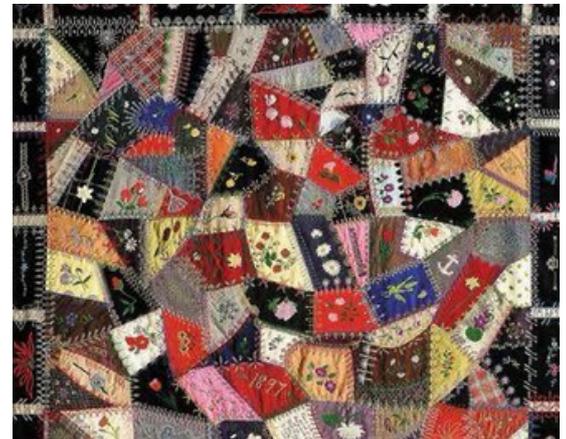
### 1. Kelola Risiko dengan Bijaksana:

- Pahami bahwa semua usaha wirausaha mempunyai risiko. Nilailah apa yang mampu Anda investasikan dalam bisnis Anda tanpa mengorbankan stabilitas keuangan Anda. Tetapkan batasan yang jelas agar Anda tidak memaksakan diri secara berlebihan.

## 3. Bangun Crazy Quilt yang Mendukung:

### 1. Bangun Relasi / Kenalan yang Mendukungmu:

- Tidak perlu rapi, yang penting banyak dan beragam. Walaupun kamu usaha cafe, kamu juga kenal pengusaha ikan dan swalayan, bahkan manajer perusahaan pengelolaan sampah. Kenal dan ngobrol lah dengan sebanyak mungkin orang.
- Cari mentor, rekan kerja, komunitas, organisasi dengan minat sama, di sana gudang ide, panduan, tips & trik dan sumber daya berharga.
- Gaul dengan industrinya, bisa asosiasi atau komunitas online, banyak alses keahlian, terutama pengalaman menangani masalah, dan tentu banyak potensi kolaborasi dan kerjasama bisnis.



**Gambaran Crazy Quilt**

*Seperti menjahit antara 1 pola ke pola lainnya sampai menjadi sesuatu yang indah atau berguna.*

# 5 Prinsip untuk Memulai Bisnis

## 4. Rangkullah Kemampuan Beradaptasi dengan Prinsip Lemonade:

### 1. Jadikan kemampuan beradaptasi sebagai senjata utama kamu:

- Cari teh dapetnya kopi, minumlah kopi, cari apel dapetnya jeruk, bikinlah jus jeruk. Tidak semua realitas sesuai yang direncanakan, nikmati prosesnya, manfaatkan apapun hasilnya.
- "*que sera sera*", apapun yang akan terjadi, biarkan saja terjadi, bangun bisnis kamu di atas realitas apapun yang sesungguhnya terjadi.

## 5. Pertimbangkan Kerugian Terjangkau Anda

### 1. Jangan lupa, kamu pilot-nya!

- Dunia luas, kita berfikir 3 kemungkinan, yang terjadi yang ke 9. Ikuti saja realitas, tapi jangan pernah lupa kalau kamu yang pegang kendalinya. Jangan pernah biarkan "pesawat"-mu terbang tanpa "pilot"-nya.
- Jangan seperti kebanyakan orang pintar yang gagal membangun cita-citanya, mereka tahu harus berbuat apa, tapi mereka tidak pernah memegang kendalinya

# Kontak Pembelajaran dan Sumber Lainnya

- **Penyedia Pelatihan untuk Difabel:**

**1. Alunjiva**

CP: Nicky (0812-8203-022)

**2. Game Changer Academy**

CP: Alvi (0812-9141-1742)

**3. Dinas Sosial Setempat**

CP: Dinas sosial setempat

**4. Yayasan Sayap Ibu**

CP: (021)27510195

**5. YPAC JAKARTA**

CP: 021-7243123

- **Sumber Belajar Online (Bahasa Inggris):**

1. [www.Coursera.com](http://www.Coursera.com)

2. [www.Udemy.com](http://www.Udemy.com)

- **Sumber Belajar Online (Bahasa Indonesia):**

1. [www.Pijarmahir.id](http://www.Pijarmahir.id)

*Kalo kalian punya channel lainnya, bisa banget lho untuk dimasukkan kedalam list sini :)*

# **BAB 3**

## **Bersiap Menjadi Seorang Pebisnis**



# Cara Menemukan Ide Bisnis

## Identifikasi Passion Anda

Sebagai pengusaha penyandang disabilitas, mulailah dengan merefleksikan minat, dan keterampilan unik Anda sendiri yang selaras dengan nilai-nilai dan pengalaman pribadi.

## Riset Tren Pasar Terkini

Pantau terus tren pasar saat ini dan teknologi baru dalam bidang disabilitas dan aksesibilitas. Carilah peluang dalam tren ini di mana bisnis Anda dapat memberikan dampak yang berarti.

## Selesaikan Masalah Pribadi

Manfaatkan pengalaman pribadi Anda untuk mengidentifikasi tantangan umum dan masalah yang dihadapi oleh individu penyandang disabilitas.

## Terlibat dengan Komunitas

Terhubung dengan komunitas yang berfokus pada disabilitas. Dengarkan secara aktif pengalaman teman Anda untuk memperoleh wawasan dan empati yang berharga.

## Memanfaatkan Teknologi

Jelajahi bagaimana teknologi yang sedang berkembang, seperti alat bantu, teknologi yang dapat dipakai, atau kecerdasan buatan untuk menciptakan solusi inovatif

Dengan menggabungkan minat pribadi, perspektif unik Anda sebagai pengusaha penyandang disabilitas, tren pasar, keterlibatan komunitas, dan teknologi inovatif, Anda dapat menciptakan bisnis yang tidak hanya mencerminkan perjalanan pribadi Anda namun juga melayani beragam kebutuhan komunitas Anda secara efektif. Pengalaman hidup Anda dapat menjadi katalisator yang kuat untuk perubahan dan inovasi.



# Mendapatkan Modal Berbisnis

Modal merupakan fondasi penting dalam memulai dan mengembangkan bisnis, tak selalu berarti hanya modal keuangan. Ada berbagai jenis modal yang dapat Anda manfaatkan dalam perjalanan kewirausahaan Anda. Dalam pedoman ini, kami akan membahas lima jenis modal kunci yang tidak hanya terkait dengan sumber daya finansial, tetapi juga keterampilan, koneksi, pengetahuan, dan aset intelektual yang dapat membantu Anda menghadapi tantangan dan peluang unik yang mungkin Anda temui dalam usaha Anda.

## Modal Keuangan

Ini mencakup uang, aset, atau investasi yang digunakan untuk mendanai operasi bisnis Anda

## Modal Manusia

Merujuk pada keterampilan, pengetahuan, dan keahlian Anda dan tim Anda yang menggerakkan bisnis Anda.

## Modal Sosial

Melibatkan nilai yang diperoleh dari jaringan hubungan dan koneksi Anda, yang dapat memberikan peluang dan dukungan.

## Modal Intelektual

Meliputi kepemilikan intelektual Anda, teknologi, dan inovasi yang memberikan keunggulan kompetitif pada bisnis Anda

## Modal Fisik

Termasuk aset berwujud seperti peralatan, mesin, dan real estat yang digunakan dalam operasi bisnis Anda

Dari pemaparan diatas, anda perlu meng-*unlock* wawasan bahwa ternyata **modal tidak hanya berupa modal finansial**, terdapat berbagai jenis modal lainnya yang dapat anda gunakan untuk memulai sebuah usaha sebelum pada akhirnya anda membutuhkan modal keuangan.



# Menghadapi para Debitur atau Investor

Mendapatkan investor atau pemberi pinjaman (debtors) untuk bisnis Anda bisa menjadi langkah kritis dalam pertumbuhan dan kelangsungan usaha Anda. Berikut beberapa wawasan tentang cara mendapatkan investor atau debtors dan bagaimana menghadapinya dengan efektif:

## Mendapatkan Investor

**Rencana Bisnis:** Buat rencana bisnis yang komprehensif yang menguraikan gagasan bisnis Anda, tujuan, proyeksi keuangan, dan strategi. Investor ingin melihat jalur yang jelas menuju keuntungan

**Sasaran Investor yang tepat:** Identifikasi investor yang memiliki minat dalam industri atau sektor bisnis Anda. Baik itu investor malaikat, modal ventura, atau pendukung crowdfunding, sasarlah yang nilainya sejalan dengan bisnis Anda.

**Buat *pitch* yang kuat:** Buat *pitch* yang meyakinkan yang menyampaikan hasrat Anda dan nilai unik dari bisnis Anda. Latih *pitch* Anda agar singkat dan persuasif.

**Tunjukkan *traction*:** Investor ingin melihat bahwa bisnis Anda telah membuat kemajuan. Tunjukkan bukti minat pelanggan, riset pasar, atau penjualan awal untuk menunjukkan bahwa bisnis Anda sudah berjalan.

**Manfaatkan jaringan:** Manfaatkan modal sosial Anda dengan menjalin hubungan dengan profesional industri, menghadiri acara, dan menghubungi investor potensial melalui perkenalan dari kontak bersama.

## Menghadapi Investor

**Transparansi:** Pertahankan komunikasi yang terbuka dan transparan dengan investor Anda. Beri mereka pembaruan tentang perkembangan, tantangan, dan pencapaian bisnis Anda.

**Kepercayaan dan Pembangunan Hubungan:** Fokuslah pada membangun hubungan yang kuat dan tepercaya dengan investor Anda. Tunjukkan bahwa Anda menghargai dukungan dan masukan mereka.

**Mengelola Harapan:** Tetapkan harapan dan tujuan yang jelas dari awal. Pastikan baik Anda maupun investor memiliki visi yang sama mengenai arah bisnis dan potensi keuntungan.

**Libatkan dan Cari Masukan:** Sambutlah saran dan keahlian investor Anda. Wawasan mereka bisa berharga, dan melibatkan mereka dalam keputusan strategis bisa menciptakan rasa memiliki dan komitmen.

**Panduan Hukum dan Keuangan:** Cari panduan hukum dan keuangan untuk memastikan bahwa Anda mematuhi semua kewajiban hukum dan keuangan. Ini termasuk kontrak, perjanjian, dan pertimbangan pajak.

## Mendapatkan Debitur

**Identifikasi potensial debitur:** Cari lembaga keuangan, pemberi pinjaman, atau individu yang menawarkan pinjaman, kredit, atau bentuk pembiayaan utang lainnya yang sesuai dengan kebutuhan bisnis Anda.

**Kelayakan Kredit:** Pertahankan catatan kredit pribadi dan bisnis yang baik, yang akan meningkatkan peluang Anda untuk mendapatkan syarat-syarat pembiayaan utang yang menguntungkan.

**Penelitian Opsi Pinjaman:** Teliti berbagai opsi pinjaman dan syarat-syaratnya secara mendalam. Bandingkan tingkat bunga, jadwal pembayaran, dan persyaratan jaminan untuk menemukan yang terbaik bagi kebutuhan bisnis Anda.

**Siapkan Aplikasi yang Kuat:** Siapkan aplikasi pinjaman yang lengkap dengan laporan keuangan, rencana bisnis, dan penjelasan yang jelas tentang bagaimana dana akan digunakan dan dikembalikan.

**Negosiasi Syarat:** Jangan ragu untuk bernegosiasi syarat pinjaman. Diskusikan tingkat bunga, jadwal pembayaran, dan kondisi lainnya dengan pemberi pinjaman untuk mendapatkan syarat yang sesuai dengan kapasitas keuangan bisnis Anda.

## Menghadapi Debitur

**Pembayaran Tepat Waktu:** Selalu lakukan pembayaran pinjaman tepat waktu. Pembayaran tepat waktu akan menjaga kelayakan kredit Anda dan membina hubungan yang positif dengan debitor.

**Komunikasi Terbuka:** Jika Anda menghadapi tantangan keuangan, komunikasikan dengan debitor Anda sejak dini. Mereka mungkin menawarkan opsi pembayaran yang fleksibel atau perpanjangan jadwal pembayaran.

**Kepatuhan Hukum:** Pastikan bahwa Anda mematuhi semua kewajiban hukum dan keuangan yang terkait dengan utang Anda. Ketidakpatuhan dapat mengakibatkan denda dan merusak kredit Anda.

**Gunakan Dana dengan Bijak:** Gunakan pembiayaan utang untuk kegiatan yang akan secara langsung berkontribusi pada pertumbuhan dan kesuksesan bisnis Anda. Hindari menggunakan dana tersebut untuk pengeluaran yang tidak terkait dengan bisnis.

**Pengelolaan Catatan:** Pertahankan catatan yang akurat dari semua transaksi keuangan yang terkait dengan utang Anda. Ini akan membantu Anda melacak kewajiban dan menjaga kejelasan dalam transaksi keuangan Anda.

# Macam-macam Kontrak dalam Berbisnis

## Kontrak Pembentukan dan Tata Kelola Usaha

- **Anggaran Dasar (Articles of Association):** Dokumen yang menguraikan peraturan dan struktur internal sebuah perusahaan.
- **Akta Pendirian (Deed of Establishment):** Dokumen resmi yang digunakan untuk mendirikan perusahaan tertentu di Indonesia.



## Kontrak Ketenagakerjaan dan Sumber Daya Manusia

- **Kontrak Ketenagakerjaan (Kontrak Berjangka dan Kontrak Permanen):** Perjanjian yang merinci persyaratan kerja antara pengusaha dan karyawan, bisa bersifat berjangka waktu atau permanen.
- **Perjanjian Agen (Agency Agreements):** Kesepakatan yang mengatur peran dan tanggung jawab agen dalam menjual produk atau layanan atas nama pemberi tugas.
- **Kontrak Pengadaan Pemerintah (Government Procurement Contracts):** Kontrak yang mengatur pengadaan barang atau jasa oleh pemerintah.



## Kontrak Dagang dan Perdagangan

- **Kontrak Pemasok dan Vendor (Perjanjian Pemasokan dan Perjanjian Distribusi):** Perjanjian yang menetapkan syarat-syarat untuk pasokan barang atau layanan, termasuk jadwal pengiriman, standar kualitas, dan harga.
- **Kontrak Ekspor dan Impor (Export and Import Contracts):** Perjanjian yang merinci persyaratan untuk ekspor dan impor produk.
- **Perjanjian Waralaba (Franchise Agreements):** Kesepakatan yang menetapkan ketentuan untuk memperoleh hak waralaba untuk mengoperasikan bisnis dengan merk atau konsep tertentu.



## Kontrak Kekayaan Intelektual dan Lisensi

- **Perjanjian Lisensi (Licensing Agreements):** Perjanjian yang mengizinkan penggunaan hak kekayaan intelektual, seperti merek dagang atau paten.
- **Perjanjian Pengalihan (Assignment Agreements):** Kesepakatan yang mengalihkan kepemilikan hak kekayaan intelektual dari satu pihak ke pihak lain.



## Kontrak Properti dan Real Estate

- **Sewa Komersial (Office and Retail Lease Agreements):** Kontrak yang mengatur syarat-syarat penyewaan ruang komersial, seperti kantor atau tempat ritel.
- **Kontrak Properti (Perjanjian Jual Beli dan Perjanjian Sewa):** Perjanjian yang merinci persyaratan untuk pembelian atau penyewaan properti.
- **Perjanjian Gadai (Mortgage Agreements):** Kesepakatan yang mengatur syarat-syarat hipotek atas properti.



# Bisnis Anda masuk kategori mana kah?

Istilah UMKM bukan hanya sekadar penamaan untuk jenis usaha tertentu. Namun, merupakan singkatan dari Unit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah suatu kerangka kerja yang diperkenalkan oleh pemerintah untuk mengelompokkan bisnis berdasarkan ukuran dan tingkatannya.

|                | Ruang Lingkup   | Modal Minimum  | Hasil Penjualan   |
|----------------|---|--|---|
| Usaha Mikro    | Bisnis yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan  | Memiliki kekayaan bersih <b>kurang dari Rp50.000.000</b> (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)                            | Memiliki hasil penjualan tahunan kurang dari <b>Rp300.000.000</b>                             |
| Usaha Kecil    | Bisnis ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan tidak terkait sebagai anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki  | Memiliki kekayaan bersih antara <b>Rp50.000.000</b> hingga <b>Rp500.000.000</b> (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)     | Memiliki hasil penjualan tahunan antara <b>Rp300.000.000</b> hingga <b>Rp2.500.000.000</b>    |
| Usaha Menengah |   | Memiliki kekayaan bersih antara <b>Rp500.000.000</b> hingga <b>Rp10.000.000.000</b> (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) | Memiliki hasil penjualan tahunan antara <b>Rp2.500.000.000</b> hingga <b>Rp50.000.000.000</b> |
| Usaha Besar    | Bisnis ekonomi produktif yang dimiliki oleh negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang beroperasi di Indonesia. | Memiliki kekayaan bersih lebih dari <b>Rp10.000.000.000</b> (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)                         | Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari <b>Rp50.000.000.000</b>                           |

**Jadi, Anda akan memulai bisnis dengan skala yang mana kah?  
Tentunya disesuaikan dengan kemampuan dan kapasitas  
terhadap bisnis yang akan Anda jalankan**

# Menilai Posisi Bisnis Anda

Anda dapat menggunakan framework ini untuk melihat, posisi anda ada dimana sehingga dapat anda cocokkan dengan framework penilaian peluang dan bisnis. Anda dapat mencocokkan yang anda miliki dengan peluang yang ada.

Keterampilan dapat berupa apa saja yang dapat anda lakukan yang menghasilkan sebuah nilai tambah atau menyelesaikan masalah orang lain.

Modal dapat berupa apa saja yang anda miliki dan dibutuhkan oleh orang lain. Modal tidak hanya sekedar modal finansial, seperti modal sosial, sumber daya manusia, modal politik dan modal intelektual.

## Tingkat Keterampilan

Rendah

Menengah

Tinggi

## Modal

Rendah

Menengah

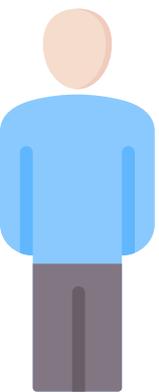
Tinggi

Anda dapat menggunakan framework ini untuk melihat, posisi anda ada dimana dan sekiranya ide anda membutuhkan ada pada kuadran yang mana.

## Tingkat Keterampilan

|       |          | Rendah | Menengah | Tinggi |
|-------|----------|--------|----------|--------|
| Modal | Rendah   | A      | B        | C      |
|       | Menengah | D      | E        | F      |
|       | Tinggi   | G      | H        | I      |

Setelah mengetahui kuadran yang sesuai, Anda dapat melihat peluang ide bisnis yang telah dijelaskan pada **halaman 7**



# Mindset dan Sikap Pebisnis

## Inovasi

Pengusaha yang sukses selalu berinovasi atau memunculkan ide-ide baru yang berkontribusi pada perkembangan usahanya.

## Proaktif

Pengusaha yang sukses selalu terdepan dalam mengidentifikasi masalah, mencari solusi hingga mencari peluang

## Daya Tahan Tinggi

Pengusaha yang sukses selalu terdepan dalam mengidentifikasi masalah, mencari solusi hingga mencari peluang

## Adaptif

Pengusaha harus mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan lingkungan. Seorang pemilik UMKM mungkin menghadapi persaingan yang meningkat dan harus mengubah strategi pemasarannya untuk tetap relevan di pasar.

## Motivasi Diri

Pengusaha memiliki motivasi dan tekad kuat untuk mencapai tujuan mereka. Seorang pemilik UMKM mungkin memiliki visi yang kuat untuk mengembangkan usahanya dan akan bekerja keras untuk mencapai target tersebut.

## Kecerdasan

Pengusaha seringkali memiliki kecerdasan kreatif dalam menemukan solusi yang efektif. Misalnya, seorang pemilik UMKM yang menghadapi penurunan penjualan mungkin merancang strategi pemasaran baru yang unik untuk menarik pelanggan

Ketika diterapkan dalam usaha kecil dan menengah (UMKM), pola pikir kewirausahaan dapat membantu pemilik bisnis menjadi lebih kreatif, inisiatif, tahan banting, dan mudah beradaptasi dengan perubahan pasar. Hal ini berdampak positif pada kesuksesan bisnis dan pertumbuhan jangka panjang.



# Mengembangkan Teknik Berbisnis

Dalam berwirusaha banyak sekali yang harus dikembangkan dan terkadang ada hal-hal diluar kendali kita yang bisa membuat usaha tersebut bisa berkembang. Namun tentu hal itu hanya kejadian yang tidak bisa kita kendalikan.

Berikut adalah hal-hal yang bisa kita kendalikan untuk mengembangkan teknik dalam berwirausaha:

1

**Terus meningkatkan niat agar tidak mudah goyah**

- Diskusi dengan mentor / orang yang bisa dipercaya
- Melakukan afirmasi ke diri sendiri
- Menuliskan impian dan niat

2

**Meningkatkan mental untuk wirausaha, fokus pada bisnis**

- Mencari pengetahuan mengenai mental wirausaha
- Terus mengasah dengan menghadapi permasalahan bisnis yang ada
- Brainstorming dan diskusi dengan mentor
- Ikut kumpul komunitas2 usaha

3

**Meningkatkan teknikal skill yang bisa di implementasi**

- Mengetahui tentang skill yang dibutuhkan usaha
- Mulai melakukan evaluasi terhadap hasil bisnis yang ada
- Terus melakukan upgrade skill



# Meningkatkan Pendapatan Bisnis

Meningkatkan pendapatan usaha bagi pekerja disabilitas dapat dicapai melalui berbagai strategi yang sesuai dengan level bisnis mereka, baik itu di level mikro, kecil, maupun menengah. Di bawah ini adalah beberapa strategi yang dapat membantu meningkatkan pendapatan di berbagai level bisnis:

## Level Usaha Mikro

### Diversifikasi Produk atau Jasa:

Cobalah untuk menawarkan beragam produk atau jasa yang relevan dengan kebutuhan lokal. Ini dapat memperluas pangsa pasar Anda dan meningkatkan pendapatan.

### Kolaborasi Dengan Mitra Lokal:

Jalin kemitraan dengan bisnis lokal lainnya. Misalnya, jika Anda menjual makanan ringan, coba berkolaborasi dengan kafe atau toko kelontong setempat.

### Pemasaran Online:

Manfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk mempromosikan bisnis Anda. Ini akan membantu Anda menjangkau pelanggan yang lebih luas.

### Berikan Pelayanan Pelanggan Yang Unggul:

Berikan pelayanan pelanggan yang istimewa. Pelanggan yang puas cenderung kembali dan merekomendasikan bisnis Anda kepada orang lain.

## Level Usaha Kecil

### Optimasi Proses:

Tingkatkan efisiensi operasional bisnis anda sehari-hari untuk mengurangi biaya produksi dan meningkatkan margin keuntungan.

### Buka Cabang di Lokasi Lain:

Pertimbangkan untuk membuka cabang atau gerai tambahan di lokasi yang strategis untuk meningkatkan cakupan pasar.

### Pelatihan Karyawan:

Pastikan tim Anda memiliki keterampilan yang diperlukan untuk memberikan layanan berkualitas tinggi dan efisien.

### Peningkatan Kualitas Produk atau Jasa:

Dorong inovasi produk atau layanan Anda untuk menarik pelanggan dan harga yang lebih tinggi.

## Level Usaha Menengah

### Ekspansi Pasar dan Produk:

Mengejar pasar yang lebih luas dan mengembangkan produk atau layanan baru yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

### Pengembangan Merek:

Investasikan dalam pemasaran dan branding untuk membangun citra merek yang kuat dan menarik pelanggan.

### Diversifikasi Portofolio:

Jika bisnis Anda cukup besar, pertimbangkan untuk berinvestasi di sektor lain yang berpotensi memberikan pendapatan tambahan.

### Optimasi Rantai Pasok:

Tingkatkan rantai pasok Anda untuk mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi dalam produksi dan distribusi.

### Kemitraan Korporat:

Jalin kemitraan dengan perusahaan-perusahaan besar atau korporasi. Ini dapat membuka pintu untuk proyek-proyek yang lebih besar dan pendapatan yang lebih stabil.

Penjelasan di atas merupakan rekomendasi untuk meningkatkan pendapatan bisnis. Pilih rekomendasi yang sesuai untuk posisi bisnis Anda untuk mendapatkan hasil yang maksimal



# Mengelola Diri Sendiri dalam Berbisnis

Permasalahan pada diri sendiri biasanya berupa perubahan sikap dan perilaku atau dianggap permasalahan yang bukan bersifat teknis. Untuk menangani masalah pada sendiri ketika sedang berbisnis yaitu:

1

Cemas & panik karena bisnis tidak berjalan sesuai keinginan

- Tenang, tarik nafas dan cek kembali proses apa yang membuat bisnis tidak berjalan sesuai keinginan

2

Merasa diri tidak berharga karena gagal

- Memberikan kalimat-kalimat positif kepada diri sendiri
- Menuliskan journal untuk membuat hati merasa lega
- Bersyukur dengan melihat kondisi sekitar dan yang kita miliki

3

Ragu-ragu dan tidak tau harus melakukan apa

- Melakukan *benchmarking* ke perusahaan serupa
- Diskusi dengan mentor atau orang yang sudah berpengalaman
- Mulai mencari sebab akibat yang membuat ragu-ragu



# Mengelola Relasi Bisnis

Membangun hubungan bisnis yang kuat adalah langkah penting untuk keberhasilan dalam dunia bisnis. Berikut adalah beberapa tips praktis untuk membangun relasi yang kuat dalam bisnis:

## Jaringan Pribadi

- **Ketahui Target Anda:** Identifikasi komunitas, kelompok, atau forum yang relevan dengan bisnis Anda dan bergabung di dalamnya. Ini dapat membantu Anda membangun jaringan dengan orang-orang yang memiliki minat serupa.
- **Acara dan Pertemuan Bisnis:** Hadiri konferensi, seminar, atau pertemuan bisnis di bidang Anda. Ini adalah cara efektif untuk bertemu dan berinteraksi langsung dengan pemain kunci dalam industri Anda.



## Gunakan Teknologi

- **Media Sosial:** Manfaatkan platform media sosial seperti LinkedIn, Twitter, dan Facebook untuk menghubungi dan berkomunikasi dengan rekan bisnis potensial. Pastikan profil Anda mencerminkan profesionalisme dan nilai yang Anda tawarkan.
- **Pertahankan Intensitas komunikasi Anda:** Pertahankan komunikasi melalui email dan alat kolaborasi online. Pastikan untuk merespons pesan dengan cepat dan memberikan tanggapan yang bermakna.



## Buat Hubungan yang Saling Menguntungkan

- **Dengarkan dengan Aktif:** Jadilah pendengar yang baik saat berbicara dengan mitra bisnis potensial. Cobalah memahami kebutuhan dan tujuan mereka sebelum mempromosikan diri.
- **Kerja Sama:** Jalin kemitraan dan kolaborasi dengan rekan bisnis untuk menciptakan kesempatan yang saling menguntungkan. Ini dapat mencakup pengembangan produk bersama atau kampanye pemasaran bersama.



## Kejujuran dan Integritas

- **Percayakan Kata-kata Anda:** Selalu tegakkan kata Anda. Integritas adalah pondasi dari hubungan bisnis yang kuat.
- **Jujur:** Ketika Anda berkomunikasi dengan rekan bisnis, jangan terjebak dalam klaim atau janji yang tidak dapat Anda penuhi. Kehilangan kepercayaan akan sulit untuk dipulihkan.



## Menjaga Hubungan yang Ada

- **Berinteraksi Secara Teratur:** Jangan hanya berhubungan ketika Anda membutuhkan sesuatu. Tetaplah berkomunikasi secara teratur untuk menjaga hubungan tetap hidup.
- **Hormati Waktu dan Pendapat Orang Lain:** Hargai waktu dan perspektif rekan bisnis Anda. Ini menciptakan suasana yang positif.



## Berikan Bantuan

- **Berikan Bantuan Tanpa Pamrih:** Bantu rekan bisnis Anda ketika Anda memiliki kesempatan, bahkan jika itu tidak memberikan keuntungan langsung kepada Anda. Keikhlasan Anda akan diingat.
- **Berikan Informasi dan Sumber Daya:** Bagikan sumber daya, artikel, atau wawasan yang bermanfaat kepada rekan bisnis Anda. Ini menunjukkan bahwa Anda peduli dan ingin membantu mereka tumbuh.



## Evaluasi dan Menjaga Hubungan

- **Pantau dan Evaluasi Hubungan:** Terus pantau bagaimana hubungan Anda berkembang. Lakukan perubahan atau perbaikan jika diperlukan.
- **Hormati Batasan Pribadi:** Ingatlah bahwa setiap rekan bisnis memiliki batasan pribadi. Hormati privasi dan kenyamanan mereka.



Ingatlah bahwa membangun hubungan bisnis adalah proses yang memerlukan waktu dan usaha. Investasikan waktu dan perhatian Anda untuk memastikan hubungan yang kuat dan saling menguntungkan dalam dunia bisnis.

# Do & Don't dalam Berbisnis



Tidak minder dan percaya diri



Memperlakukan tim dengan manusiawi



Fokus terhadap pelanggan



Memperhatikan kondisi lingkungan dan market saat ini



Terus mengeluarkan ide dan mencari solusi dari setiap permasalahan



Berusaha untuk menangkap peluang-peluang bisnis



Sibuk menjatuhkan bisnis orang lain



Bersantai dan tidak memikirkan keberlanjutan bisnis



Mudah percaya dengan orang lain



Tidak mengikuti perkembangan bisnis



Pasif terhadap masalah yang ada



Tidak melakukan follow up

# Persiapan Anda Sebelum Berhenti Berbisnis

Pensiun atau tidak aktif dalam operasional perusahaan adalah langkah penting bagi Anda sebagai seorang entrepreneur. Berikut adalah langkah-langkah yang harus disiapkan dan dilakukan untuk mempersiapkan pensiun atau ketidakaktifan dalam operasional perusahaan:

## Rencanakan Masa Depan

Mulailah dengan merencanakan masa depan Anda. Pertimbangkan apa yang ingin Anda lakukan setelah pensiun dari operasional perusahaan. Mungkin Anda ingin berinvestasi, menjadi konsultan, atau fokus pada hobi dan minat pribadi.

## Penentuan Waktu Pensiun

Putuskan kapan Anda akan pensiun atau menjadi tidak aktif dalam operasional perusahaan. Hal ini dapat tergantung pada usia Anda, kesehatan, dan kesiapan bisnis Anda untuk berjalan tanpa kehadiran Anda secara aktif.

## Suksesi Bisnis

Jika Anda adalah pemilik bisnis yang sudah berjalan dengan baik, pertimbangkan untuk menentukan suksesi bisnis dari anggota keluarga, rekan bisnis, atau penjualan bisnis kepada pihak ketiga. Ini adalah langkah penting untuk menjaga bisnis berkelanjutan.

## Valuasi Nilai Bisnis Anda

Lakukan penilaian menyeluruh terhadap nilai bisnis Anda. Ini akan membantu Anda menentukan nilai bisnis dan harganya jika Anda memutuskan untuk menjualnya atau memberikannya kepada pihak lain.

## Revisi Dokumen Hukum

Periksa kembali kontrak, perjanjian, dan dokumen hukum bisnis Anda. Pastikan semuanya dalam kondisi yang baik dan sesuai dengan rencana pensiun Anda.

## Kesiapan Finansial

Pastikan Anda memiliki stabilitas keuangan yang memadai untuk memasuki masa pensiun. Ini termasuk memiliki tabungan pensiun, investasi yang menghasilkan, atau sumber pendapatan pasif lainnya.

## Transisi Operasional

Persiapkan rencana transisi operasional. Ini termasuk menentukan siapa yang akan mengambil alih tugas-tugas Anda dan bagaimana peralihan operasional akan berjalan.

## Lakukan Konsultasi

Konsultasikan dengan profesional keuangan, pengacara, atau penasihat bisnis untuk memastikan bahwa Anda mengikuti proses pensiun dengan benar dan sesuai dengan hukum.

## Peluang Baru

Selagi memasuki masa pensiun, jangan ragu untuk mengejar peluang baru. Ini bisa termasuk proyek, hobi, atau pekerjaan paruh waktu yang Anda nikmati.

Ingat, persiapan pensiun adalah proses yang memerlukan perencanaan dan kesabaran. Dengan perencanaan yang matang, Anda dapat memasuki masa pensiun Anda dengan keyakinan dan siap untuk mengejar apa pun yang Anda inginkan.

# Thank you

