

PELUANG DAN IDE BISNIS

Nurul Hidayah¹, Syamsu A. Kamaruddin²

¹ Pascasarjana Universitas Negeri Makassar. E-mail: hidayahnurulida11@gmail.com

² Pascasarjana Universitas Negeri Makassar. E-mail: syamasukamaruddin@gmail.com

INFORMASI ARTIKEL

Submitted : 2023-06-05
Review : 2023-07-13
Accepted : 2023-07-30
Published : 2023-08-01

KEYWORDS

Business Opportunities, Business Idea

A B S T R A C T

There are many people who have succeeded in entrepreneurship by creating new businesses or modifying existing businesses to make them more attractive. In entrepreneurship, business opportunities and ideas are a single unit that can continuously be used, developed and exploited in creating creative businesses. A business opportunity is something that starts from an idea or the result of business thoughts and then builds a business based on consumer potential. A business idea is the response of a person, many people, or an organization to solve an identified problem or to meet a need in an environment.

A B S T R A K

Ada banyak orang yang berhasil sukses dalam berwirausaha dengan menciptakan usaha-usaha baru atau memodifikasi usaha yang sudah ada untuk menjadi lebih menarik lagi. Dalam berwirausaha peluang dan ide bisnis merupakan satu kesatuan yang terus menerus dapat digunakan, dikembangkan dan dimanfaatkan dalam menciptakan usaha yang kreativitas. Peluang usaha adalah sesuatu yang dimulai dari ide atau hasil pemikiran bisnis dan kemudian membangun bisnis berdasarkan potensi dari konsumen. Ide bisnis adalah respon seseorang, banyak orang, atau suatu organisasi untuk memecahkan masalah yang teridentifikasi atau untuk memenuhi kebutuhan di suatu lingkungan.

Peluang Usaha, Ide Bisnis

PENDAHULUAN

Ide bisnis mengacu pada keyakinan bahwa peluang bisnis itu ada, dan itu mungkin benar atau mungkin tidak. Ide bisnis merupakan sesuatu yang diciptakan oleh seseorang sementara peluang merupakan sesuatu yang diciptakan oleh lingkungan sekitar (Vesper dkk 1989). Ide bisnis yang layak dianggap sebagai ide bisnis yang berlaku untuk peluang bisnis yang layak dan oleh individu atau kelompok tertentu mampu merealisasikan keuntungan dari peluang bisnis tersebut. Visi dari ide bisnis adalah untuk menyajikan dan menjelaskan prose kewirausahaan mulai dari saat ide tersebut terbentuk hingga bisnis tersebut diperkenalkan di pasar. Fokus dari ide bisnis adalah untuk mendirikan bisnis (Hougaard, 2005). Dengan menemukan ide bisnis yang sesuai dan layak untuk dikerjakan maka pendirian usaha bisa dilaksanakan. Ide bisnis yang diformulasikan dengan baik akan sangat penting dalam menunjang keberlangsungan bisnis yang baru didirikan pada masa mendatang.

Di zaman modern saat ini banyak sekali terjadi pengangguran di mana-mana, seharusnya manusia semakin bisa memanfaatkan lingkungan di sekitarnya. Indonesia merupakan negara yang sangat kaya namun manusia dituntut untuk semakin kreatif, inovatif, kritis, dan semakin mandiri. Di sana manusia sangat membutuhkan pengetahuan dan ide yang kreatif yang mampu membawa peluang dalam membuka usaha bisnisnya. Oleh karena itu, banyak para wirausaha yang mulai membuka bisnis secara sederhana, secara pelan-pelan tapi pasti, tantangan dalam sebuah usaha atau bisnis itu merupakan hal yang sudah biasa bukan rahasia lagi. Sebenarnya manusia membutuhkan sebuah ide cemerlang dalam menciptakan sebuah inovasi baru bagi dirinya maupun orang banyak ketika ingin merintis sebuah usaha.

Keberhasilan seorang wirausaha dapat dicapai melalui kemampuan penemuan ide dari berbagai teknik pencarian ide. Seorang wirausaha mampu mengambil keputusan dengan memilih ide bisnis terbaik dan menentukan cara terbaik untuk mengerjakan pilihan ide bisnis. Sehingga, ide usaha/bisnis yang bagus merupakan faktor penting atau bahkan merupakan persyaratan untuk memulai sebuah usaha/bisnis. Meskipun demikian, ide bisnis yang bagus biasanya tidak langsung datang kepada pengusaha, tetapi merupakan hasil dari kerja keras dan upaya dari pengusaha untuk membangkitkan, mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang.

Peran seorang pelaku usaha bukan hanya dilihat sebagai sarana untuk memperbaiki perekonomian mereka, melainkan juga berperan dalam melakukan perbaikan kualitas hidup dan masyarakat. Pada hakekatnya kehidupan manusia diliputi oleh perubahan yang sifatnya berkelanjutan. Perubahan tersebut bisa disebabkan adanya peluang, adanya perubahan merupakan peluang atau solusi terbaik bagi pelaku usaha. (Maryati & Masriani, 2019). Bisnis dimulai dengan adanya peluang bahwa masyarakat pada umumnya gemar atau menyukai makanan coklat, coklat banyak manfaat bagi kesehatan sehingga coklat memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan. (Devi Ratna, 2015).

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan penulis adalah metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau dengan cara kuantifikasi lainnya. Dimana penelitian kualitatif ini menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah dalam kehidupan sosial berdasarkan kondisi realitas atau natural setting yang holistik, kompleks, dan rinci, Eko Murdiyanto (2020).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Peluang Usaha

Peluang berasal dari kata bahasa Inggris yaitu *opportunity* yang berarti sebuah atau beberapa kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian. Peluang usaha adalah sebuah kesempatan yang dimiliki oleh semua orang yang mempunyai jiwa kreatifitas dalam dirinya untuk memulai sebuah usaha.

Menurut Solihin (2012) peluang merupakan tren positif yang berada di lingkungan eksternal perusahaan dan apabila peluang tersebut dieksploitasi oleh perusahaan maka peluang usaha tersebut berpotensi untuk menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan.

Menurut Mariotti (2013:147) peluang usaha adalah suatu potensi pasar terhadap bisnis yang dapat memenuhi kebutuhan ataupun keinginan pelanggan. Menurutnya juga,

peluang usaha muncul ketika seorang pengusaha mendapat ide bisnis, mengidentifikasi ide tersebut apakah bersifat komersial atau tidak dan kemudian jika ide tersebut bersifat menjual (komersial) akan dikembangkan menjadi suatu bagian bisnis yang diharapkan menjadi tren dikalangan publik.

Berdasarkan pengertian dari peluang usaha dari beberapa ahli, maka disimpulkan bahwa peluang usaha (bisnis) merupakan sesuatu yang berasal dari pemikiran atau ide yang dapat menjadi peluang dengan melihat tren pasar atau permintaan dari konsumen yang selanjutnya dapat dikembangkan menjadi sebuah usaha.

B. Menciptakan Peluang Usaha

Menurut (Nasrullah, 2019), hal-hal yang perlu diperhatikan untuk menciptakan peluang usaha, antara lain:

1. Menciptakan peluang usaha berdasarkan kebutuhan

Ketika anda merasa kebutuhan anda belum dapat terpenuhi dengan produk atau jasa yang telah ditawarkan oleh pelaku bisnis. Maka tidak ada salahnya jika anda mencoba untuk menciptakan produk atau jasa yang berkaitan dengan kebutuhan anda tersebut. Hal tersebut dapat menciptakan peluang yang besar mengingat adanya kemungkinan seseorang yang merasa bahwa kebutuhannya belum terpenuhi dengan adanya produk atau jasa yang sudah ada. Sehingga permintaan pasar pun akan lebih tinggi dan meminimalisir terjadinya persaingan usaha yang serupa.

2. Menciptakan peluang usaha berdasarkan kemampuan

Jika anda memiliki kemampuan untuk membuat kue basah maka tidak salahnya anda membuka usaha kue basah dengan memberikan kreasi-kreasi yang unik dari kue-kue lainnya. Dengan demikian anda dapat lambat laun merintis usaha ini dengan baik jika anda sendiri mampu untuk melakukannya. Selain itu, jika anda yang menginginkan adanya karyawan maka sebaiknya anda berbagi kemampuan anda agar lebih optimal dalam menjalankan bisnis tetapi tetap pada pengawasan anda.

3. Menciptakan peluang usaha berdasarkan kegemaran.

Peluang usaha dari hobi dapat menjadi peluang yang bagus untuk dijalankan, apalagi seperti yang kita ketahui bahwa memiliki hobi itu dapat dikatakan menjadi keunikan tersendiri. Dari keunikan tersebut dapat menjadi nilai jual yang berpotensi menimbulkan peluang usaha. Terlebih saat ini banyak banyak para pelaku bisnis yang memulai menjalankan bisnis yang mendapat ide dari hobinya yang mampu mendatangkan keuntungan dan kesuksesan. Mengingat hal tersebut dikarenakan ketika seseorang mengerjakan apa yang disukai yang telah menjadi hobi atau kebiasaannya maka ia akan dengan senang hati mengerjakannya. Sehingga tidak salah jika mendapatkan peluang bisnis dari hobi dapat membawa kesuksesan karena pelaku bisnisnya pun senang dan nyaman saat mengerjakannya tanpa adanya rasa berat. Sebagai contoh, ketika anda memiliki hobi berwisata kuliner dan memasak maka tidak salahnya jika membuka usaha kuliner dengan masakan atau menu yang anda sukai.

4. Menciptakan peluang usaha berdasarkan lokasi

Menciptakan peluang usaha berdasarkan lokasi ini pun dapat memberikan dampak pada peluang bisnis yang bagus. Jika anda memiliki lokasi yang strategis maka akan menjadi poin yang bagus untuk mendukung usaha yang anda lakukan.

C. Indikasi Peluang Bisnis

Peluang bisa berasal dari sebuah inspirasi, ide, atau kesempatan yang muncul untuk dimanfaatkan bagi kepentingan seseorang baik dalam kehidupan sehari-hari atau dalam bisnis. Berdasarkan bahasa peluang berasal dari kata opportunity yang berarti

kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian sehingga peluang dikatankan sebagai kesempatan yang terjadi dan berkembang menjadi ide bagi seseorang.

Sumber peluang berasal dari kesempatan yang terjadi dari:

1. Diri sendiri

Peluang paling potensial dan sangat besar rasio kesuksesannya itu bersumber dari dalam diri sendiri, karena bisnis itu membutuhkan proses yang panjang dan bahkan bisa seumur hidup sehingga harus membuat bahagia dan sukses, bisnis itu membutuhkan konsistensi dan komitmen yang tinggi sehingga kunci kesuksesannya adalah mencintai bisnis dan pekerjaan tersebut, dan kesuksesan bisnis adalah akumulasi dari kesuksesan dalam menaklukkan kegagalan hingga semuanya bisa terwujud.

2. Lingkungan

Peluang yang bisa diambil dari lingkungan seperti: Usaha orang tua dalam menceritakan kesulitan-kesulitan yang dihadapi ketika menjalankan bisnisnya. Pengalaman itu bisa digunakan untuk menemukan ide baru dan menjalankannya. Kebiasaan seperti berangkat sekolah bisa menimbulkan ide bisnis seperti jasa antar jemput anak ke sekolah, Dimanapun berada bisa mendapatkan ide bisnis asalkan teori-teori kewirausahaan bisa dipahami dan digunakan.

D. Ide Bisnis

Ide usah (bisnis) adalah respon seseorang, banyak orang, atau suatu organisasi untuk memecahkan masalah yang teridentifikasi atau untuk memenuhi kebutuhan di suatu lingkungan seperti pasar, masyarakat. Mencari sebuah ide bisnis yang bagus adalah langkah awal untuk mengubah keinginan dan kreatifitas pengusaha menjadi peluang usaha. Pada dasarnya ide bisnis akan menggambarkan beberapa hal diantaranya munculkan pemikiran seperti apa jenis bisnis yang ingin dijalankan, siapa target pasarnya, bagaimana strategi pemasarannya, serta pemilihan produk yang cocok untuk diproduksi.

E. Sumber Ide Bisnis

Terkadang sangat sulit menemukan jenis bisnis yang paling cocok untuk dikerjakan. Ide bisnis bisa datang dari mana saja dan kapan saja datangnya, namun diperlukan kerja nyata kita untuk mencarinya. Jika Anda ingin memulai bisnis namun masih bingung harus memulai usaha apa, berikut ini ide bisnis yang mungkin bisa membantu:

1. Kebutuhan dan Permintaan Pasar

Kejelian seseorang melihat kebutuhan dan permintaan pasar merupakan peluang untuk memulai bisnis. Ide bisnis berdasarkan kebutuhan dan permintaan pasar akan menjadikan usaha tersebut dibutuhkan oleh konsumen sehingga produk yang dihasilkan akan dengan mudah dijual dan menjadikan bisnis berjalan selama ada kebutuhan dan permintaan pasar.

2. Keahlian dan Keterampilan

Sedikit sekali orang yang memiliki keahlian, oleh karenanya ide bisnis yang bersumber dari keahlian jika dilaksanakan akan mengantarkan seseorang berbeda dari yang lain. Ini sangat menguntungkan sekali dalam menjalankan bisnis yang hanya orang tertentu saja yang bisa menjalankannya dengan kata lain saingannya sedikit sekali. Demikian juga dengan bisnis yang didasarkan pada keterampilan. Keterampilan yang sudah dimiliki dan dikembangkan dalam waktu cukup lama dapat dijadikan peluang usaha/bisnis.

3. Hobi/Minat

Sumber ide bisnis berdasarkan hobi akan menjadikan seseorang bersemangat dalam melakukan bisnis. Bisnis yang didasarkan pada hobi akan menjadikan seseorang betah pada bisnis tersebut yang menjadikan seseorang fokus pada bisnis yang dijalankan. Minat atau hobi cukup efektif untuk membangun keyakinan dan motivasi kuat untuk mandiri. Orang tidak merasa terbebani bila melakukan kegiatan yang ia sukai, terutama yang berkaitan dengan minat dan hobi.

4. Kreativitas

Kreativitas seseorang dalam menciptakan produk yang unik dan bermanfaat bagi orang banyak merupakan sumber ide bisnis. Dengan kreativitas produk yang dihasilkan akan memiliki daya tarik tersendiri bagi kebanyakan konsumen.

5. Jaringan dan Relasi

Bersilaturahmi merupakan kunci akan datangnya rejeki berupa relasi yang akan membentuk jaringan. Ide bisnis berdasarkan jaringan dan relasi ini memiliki keuntungan adanya tingkat kepercayaan yang baik. Semakin luas jaringan dan relasi, maka akan semakin besar kesempatan kita untuk menawarkan barang atau jasa yang kita miliki.

6. Nasihat atau Saran

Mencari ide bisnis dengan cara meminta nasehat dari orang-orang yang sukses dalam bisnis adalah langkah baik dikarenakan kita akan belajar banyak dari pengalaman orang tersebut tanpa harus merasakan kegagalan orang tersebut serta mengetahui langkah-langkah yang harus dilaksanakan.

7. Pengalaman dan Pekerjaan

Pengalaman diri sendiri atau orang lain bisa menjadi guru yang baik dan sumber ide bisnis. Pengalaman buruk/gagal sering kali sulit dilupakan, lalu kita akan berupaya mencari cara baru untuk mengatasinya. Cara ini akan membuka peluang munculnya ide yang menarik. Demikian juga pengalaman kerja yang diperoleh karena Jenis Pekerjaan yang pernah dan sedang ditekuni, juga merupakan sumber sangat besar untuk menghasilkan ide-ide bisnis yang tepat. Seseorang dengan jenis pekerjaan yang sudah lama ditekuni memahami betul bidang usaha apa saja yang berhubungan langsung maupun tidak langsung dengan pekerjaannya saat itu. Misalnya, pernah membuat sebuah produk dan disukai banyak orang. Hal itu yang kemudian dijadikan sebagai ide untuk membangun sebuah bisnis.

8. Penemuan secara Tidak Sengaja

Jenis ide bisnis ini dapat terjadi ketika seseorang melihat sesuatu (benda) yang dapat membangkitkan daya imajinasi. Dari penemuan itu, ia berhasil menciptakan sesuatu berdasarkan hasil imjinasinya.

9. Pencarian Ide dengan Penuh Pertimbangan

Sebuah ide awal dapat muncul dari percobaan yang dilakukan oleh wirausaha untuk menemukan ide baru. Usaha pencarian yang sedemikian rupa dapat berguna karena hal tersebut merangsang kesiapan pikiran, contoh wirausaha yang berpikir serius mengenai ide bisnis baru akan lebih dapat menerima ide baru dari berbagai sumber. Majalah dan tabloid lainnya merupakan sumber yang bagus untuk memperoleh ide awal. Salah satu cara membangkitkan ide awal adalah membaca tentang kreativitas wirausaha lain. Ide awal kadang membutuhkan jangka waktu yang panjang untuk penyaringan dan testing. Hampir seluruh ide apa pun membutuhkan studi yang hati-hati dan modifikasi sebagai pembukaan untuk pendekatan bisnis.

F. Membangun Ide Bisnis

Berikut ini adalah cara membangun ide bisnis :

1. Menyusun Strategi, Strategi merupakan langkah, taktik atau tindakan yang harus ada dalam sebuah wirausaha. Suatu wirausaha yang ingin bersaing dengan kelas dunia, tentunya wirausaha itu harus memiliki sebuah manajemen yang bagus, baik, operasi yang lebih baik terutama terhadap pelayanan, kemudian memiliki produk yang berkualitas tinggi dan baik dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat, serta komunikasi dan informasi yang jelas.
2. Identifikasi Pengaruh Eksternal, Hal penting yang harus dilakukan dalam mengidentifikasi pengaruh eksternal yaitu mempertimbangkan pengaruh lingkungan luar, yang menentukan respon yang baik mengenai bisnis yang dijalankan. Kemudian pengaruh atau faktor yang berbeda, yang berupa faktor ekonomi, faktor teknologi lingkungan, kecenderungan supplier dan demografi dan yang lebih penting adalah menemukan area kelemahan anda.
3. Analisa Posisi terhadap Competitor, Untuk menganalisa posisi wirausaha anda terhadap competitor, hal yang pertama sekali yang harus anda lakukan adalah mencari informasi yang jelas tentang pasar, kemudian ukurlah posisi wirausaha anda. Untuk mengukur dan menganalisa posisi competitor, anda harus mengenal tentang keunggulan produk anda, harganya, ketersediaan, pelayanan kepada pelanggan, kebijakan untuk perkembangan berkesinambungan dan kondisi pasar.
4. Lokasi/Tempat Usaha, Pemilihan tempat lokasi atau tempat usaha adalah salah satu elemen penting juga untuk pembangunan usaha anda, lokasi yang strategis dan aman jauh dari bahaya perampokan adalah tempat usaha yang harus di miliki sehingga usaha yang dijalankan akan berjalan dengan lancar dan baik.

SIMPULAN

Peluang usaha adalah sebuah kesempatan yang dimiliki oleh semua orang yang mempunyai jiwa kreatifitas dalam dirinya untuk memulai sebuah usaha. maka disimpulkan bahwa peluang usaha/bisnis adalah sesuatu yang dimulai dari ide atau hasil pemikiran bisnis dan kemudian membangun bisnis berdasarkan potensi dari konsumen. Dengan kata lain, peluang usaha dimulai dari ide bisnis yang potensial bagi pelanggan yang selanjutnya dikembangkan menjadi suatu usaha.

Mencari sebuah ide bisnis yang bagus adalah langkah awal untuk mengubah keinginan dan kreatifitas pengusaha menjadi peluang usaha/bisnis. Pada dasarnya ide bisnis akan menggambarkan beberapa hal. Ide bisnis dapat menentukan apa jenis bisnis anda, siapa target atau pasar, bagaimana cara anda menjual produk atau lebih dikenal dengan strategi pemasaran, dan produk yang menjadi pilihan yaitu produk yang dirasa cocok untuk diproduksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Dina Mariana Uli Lubis. (2020). Majalah kulit politeknik ATK Yogyakarta, Vol. 19, Edisi 2
- Naningsih Nur, Abdul Syukur. (2022). Peluang Bisnis Baru.
- Haryanto Rahardian Wahyu. (2019). Analisis Kemampuan Wirausaha dan Peluang Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Kegiatan Pelaku UKM Binaan UKM Center Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.
- Oktaviana Nadia Rizky. (2020). Makalah Ide Bisnis
- Megawati Dewi, Amalya Dinda Windari. (2018). Teori Inspirasi dan Peluang Bisnis
- Murdiyanto Eko. (2020). Pnelitian Kualitatif (Teori dan Aplikasi disertai Contoh Proposal)