



**CEPAT
BERANI &
TANGGAP**

DAFTAR ISI

<i>5 Langkah Tepat Mengambil Keputusan Dalam Berbisnis</i>	<i>3</i>
<i>Penting! Ini 5 Strategi Peminjaman Dana Cepat</i>	<i>7</i>
<i>5 Hal yang Perlu Diperhatikan Terhadap Situasi Usaha Anda ...</i>	<i>11</i>

5 Langkah Tepat Mengambil Keputusan Dalam Berbisnis



Sebagai seorang pebisnis, kemampuan mengambil keputusan yang tepat adalah hal yang sangat penting. Prinsip ini dipegang oleh Richard Branson, seorang pebisnis sukses yang telah berpengalaman selama puluhan tahun. Tak ubahnya seorang hakim yang berperan menetapkan keputusan di pengadilan, pebisnis pun dihadapkan pada tantangan yang sama.

Saat ini, Richard Branson memiliki lebih dari 200 perusahaan. Hasil ini tak lepas dari kemampuannya mengambil keputusan yang tepat sasaran. Nah, Anda dapat meniru 5 langkah yang biasa diterapkan Branson, yaitu:

1. Jangan Menilai dari Penampilan Luar

Richard Branson mengatakan, walaupun percaya pada kesan pertama, ia tidak akan membiarkan hal-hal tersebut

memengaruhi caranya mengambil keputusan. Bukan hal yang aneh ketika seseorang mengubah penampilan demi mendapatkan simpati klien. Ternyata, hal ini sama sekali tidak menggugah Branson.

Anda boleh saja memandang sebuah ide atau hal tertentu terlihat bagus, tetapi tetaplah bersikap objektif. Kelemahan para pebisnis pemula adalah terlalu cepat menilai seseorang atau sebuah keadaan. Akibatnya, keputusan-keputusan yang diambil sering kali tidak optimal seperti yang diharapkan.

Hal ini tentu membutuhkan keahlian khusus serta pengalaman, bukan hanya teori. Caranya adalah dengan membuka diri terhadap berbagai kemungkinan, termasuk hal-hal tidak menyenangkan dari sesuatu yang terlihat sangat menjanjikan.

2. Lakukan Investigasi

“Tidak ada yang sempurna. Jadi, jika Anda bekerja keras untuk mengungkapkan hal-hal tersembunyi serta menghapusnya, Anda akan membuat keputusan tersebut menjadi lebih baik,” kata Richard Branson.

Oleh karena itu, Anda harus melakukan investigasi mendalam sebelum mengambil sebuah keputusan. Mengapa? Karena mengetahui kelemahan setelah keputusan bisnis diambil tidak akan berguna lagi. Manfaatkan waktu sebelumnya untuk mempertimbangkan pilihan yang tersedia. Caranya adalah dengan melakukan penggalan informasi dengan detail, baik terhadap pribadi maupun rencana-rencana yang akan dijalankan.

3. Pahami Dampaknya

Setiap keputusan memiliki dampak yang positif dan negatif terhadap bisnis, termasuk kemampuan Anda untuk mengambil kesempatan lain pada masa depan. Oleh karena risiko tersebut, sebelum mengambil keputusan apa pun, Anda harus mempertimbangkannya dengan matang.

Apabila keputusan yang diambil justru mendorong Anda mengabaikan hal-hal penting yang sebenarnya bisa dilakukan pada proyek selanjutnya, sebaiknya coba pertimbangkan lagi. Sebaliknya, jika keputusan tersebut memang bermanfaat untuk mendukung proyek bisnis masa depan, tak ada alasan untuk mundur.

Sebagian orang sangat mudah tergiur untuk menghabiskan energi dengan mengambil keputusan bisnis yang tampaknya menguntungkan pada masa sekarang. Namun, di sisi lain, ini juga berarti Anda menutup “pintu” menuju kesempatan selanjutnya.

4. Kurangi Risiko

Pebisnis yang bijak akan mencari segala cara untuk mengurangi risiko yang akan dihadapi seandainya keputusan tersebut gagal di tengah jalan. Apalagi jika ia menyadari bahwa ini merupakan keputusan paling kontroversial yang pernah diambil. Nah, dengan kesadaran seperti ini, seorang pebisnis sebenarnya memiliki kesempatan untuk mempersiapkan diri dengan lebih baik.

Ini bukan berarti Anda berharap untuk gagal. Namun, mempersiapkan instrumen untuk mengatasi kegagalan dalam sebuah bisnis merupakan tindakan cerdas dan

sangat penting. Dengan persiapan yang lebih awal, risiko mengalami kerugian bisa diminimalisir, bahkan dihilangkan.

Sebaliknya, jika Anda tidak siap dengan risiko yang akan terjadi, kemampuan untuk pulih semakin lama dan biaya yang dikeluarkan semakin banyak. Ini tentu menjadi kerugian bagi bisnis Anda.

5. Jangan Terburu-Buru

Nasihat ini bukan hanya berlaku ketika Anda mengambil keputusan dalam berbisnis saja. Dalam kehidupan sehari-hari, Anda pun sebaiknya tidak terburu-buru saat hendak memutuskan sesuatu. Ada beberapa alasan mengapa menunggu justru lebih baik jika Anda sedang ragu dan bingung.

Pertama, Anda memiliki waktu yang lebih banyak untuk melakukan riset. Apabila sedang berada dalam kondisi ragu untuk menentukan sebuah keputusan, menunggu akan mendorong Anda menemukan alternatif yang lebih baik. Di satu sisi, kondisi pasar bisa saja berubah. Hal ini akan membuat Anda merasa lebih beruntung karena tidak sempat mengambil keputusan yang salah.

Nah, demikian 5 langkah penting yang perlu diperhatikan ketika hendak mengambil sebuah keputusan penting dalam sebuah bisnis. Tidak terlalu sulit, bukan? Selamat mencoba!

Penting! Ini 5 Strategi Peminjaman Dana Cepat



Anda tidak punya modal untuk mengembangkan bisnis? Tak perlu khawatir; semua itu bisa diatasi dengan mengajukan pinjaman dana ke lembaga keuangan. Berapa pun besar jumlah uang yang dibutuhkan, lembaga keuangan dengan senang hati menyediakannya.

Buang ketakutan kepada risiko pinjaman selagi memiliki keyakinan—bisnis Anda bisa sukses. Bob Sadino—pebisnis profesional di Indonesia—berkata, “Berhentilah membuat rencana, melangkahlah!”

Menurut Bob Sadino, hanya dengan melangkah, seorang wirausaha bisa mendapatkan hasil dari usahanya. Jadi, mulailah langkah Anda dengan meminjam modal dari lembaga penyalur kredit. Agar lebih cepat mendapatkannya, berikut strategi yang dapat diterapkan.

1. Tentukan Nominal Dana yang Anda Butuhkan

Strategi pertama; Anda harus menetapkan jumlah modal yang diperlukan untuk berbisnis. Supaya lebih mudah menentukannya, buatlah rincian kebutuhan disertai nominal biaya. Kemudian, urutkan sesuai daftar prioritas. Setelah menemukan nominal dana yang dibutuhkan, cek kembali penghasilan bulanan Anda. Pastikan jumlahnya cukup untuk mencicil sebagian pinjaman. Jika tidak mempunyai gaji bulanan, periksa keuntungan usaha secara keseluruhan. Minimal, sebagian laba tersebut bisa digunakan untuk membayar sewa modal.

2. Persiapkan Syarat Umum Mengajukan Pinjaman

Melengkapi dokumen adalah salah satu syarat mendapatkan pinjaman dari lembaga penyalur kredit. Jika belum menemukan lembaga yang tepat, Anda bisa menyiapkan persyaratan umum. Misal, mulai menyediakan salinan KTP, kartu keluarga, dan bukti jaminan.

3. Sesuaikan dengan Riwayat Kredit Anda

Riwayat kredit biasanya tercatat secara otomatis di sistem Bank Indonesia. Hanya bank ini yang berhak menerbitkan IDI Historis. Jadi, semua lembaga penyalur pinjaman bisa mengecek data Anda melalui BI *checking*. Jika Anda ingin mendapatkan pinjaman di tempat lain, riwayat kreditnya harus baik. Dari mulai pembayaran angsuran hingga ketepatan waktu melunasi tagihan. Terutama, bagi yang menggunakan kartu kredit, pastikan tidak memiliki tunggakan cicilan.

4. Gunakan Fitur Simulasi Pinjaman

Anda pernah mendengar istilah tenor? Lama peminjaman

dana atau jangka waktu pelunasan; itulah yang disebut tenor. Untuk menentukannya, tergantung kebijakan masing-masing lembaga penyalur kredit.

Beberapa lembaga penyalur kredit menggunakan model angsuran per bulan dengan jangka waktu mulai 3 tahun. Ada pula yang menetapkan paling lama 120 hari, semisal produk **KCA** dari **Pegadaian**. Untuk mengecek pelunasan kredit, Anda bisa menggunakan fitur simulasi di web Pegadaian.

5. Pilih Produk Pinjaman dari Lembaga Keuangan Terpercaya

Strategi kelima untuk mendapatkan pinjaman dana cepat, yaitu pilih produk dari lembaga penyalur kredit terpercaya. Salah satunya adalah Pegadaian—perusahaan BUMN Indonesia—yang berdiri sejak tahun 1901. Lalu, produk seperti apa yang mesti dipilih? **Pegadaian** punya banyak produk pinjaman terbaik. Jika Anda membutuhkan dana cepat, bisa memilih **KCA—Kredit Gadai Cepat dan Aman**—dengan syarat mudah. Produk KCA Pegadaian dapat digunakan untuk berbagai keperluan yang bersifat konsumtif ataupun produktif. Semisal, mengembangkan bisnis, merenovasi rumah, serta membeli barang elektronik.

a. Keuntungan Memilih KCA

Produk KCA memiliki sejumlah keunggulan berikut ini.

- Outlet Pegadaian tersebar di seluruh wilayah Indonesia.
- Syarat dan prosesnya mudah—cukup membawa jaminan ke kantor Pegadaian.
- Dana bisa cair dalam waktu 15 menit.

- Anda dapat mengajukan pinjaman dana minimal Rp 50 ribu sampai dengan 1 miliar atau lebih. Namun, jumlahnya harus senilai dengan jaminan yang diberikan.
- Tenor pinjaman maksimal 4 bulan dengan dua sistem pelunasan. Pertama, peminjam hanya membayar sewa modal—dapat diperpanjang sesuai kemampuan. Kedua, kreditur membayar dengan cara mencicil.
- Produk KCA memberikan kebebasan waktu kepada kreditur dalam melakukan pelunasan.
- Dana diberikan dalam bentuk tunai sehingga tidak memerlukan rekening.
- Atau dana yang diberikan juga bisa ditransfer langsung ke rekening bank nasabah.

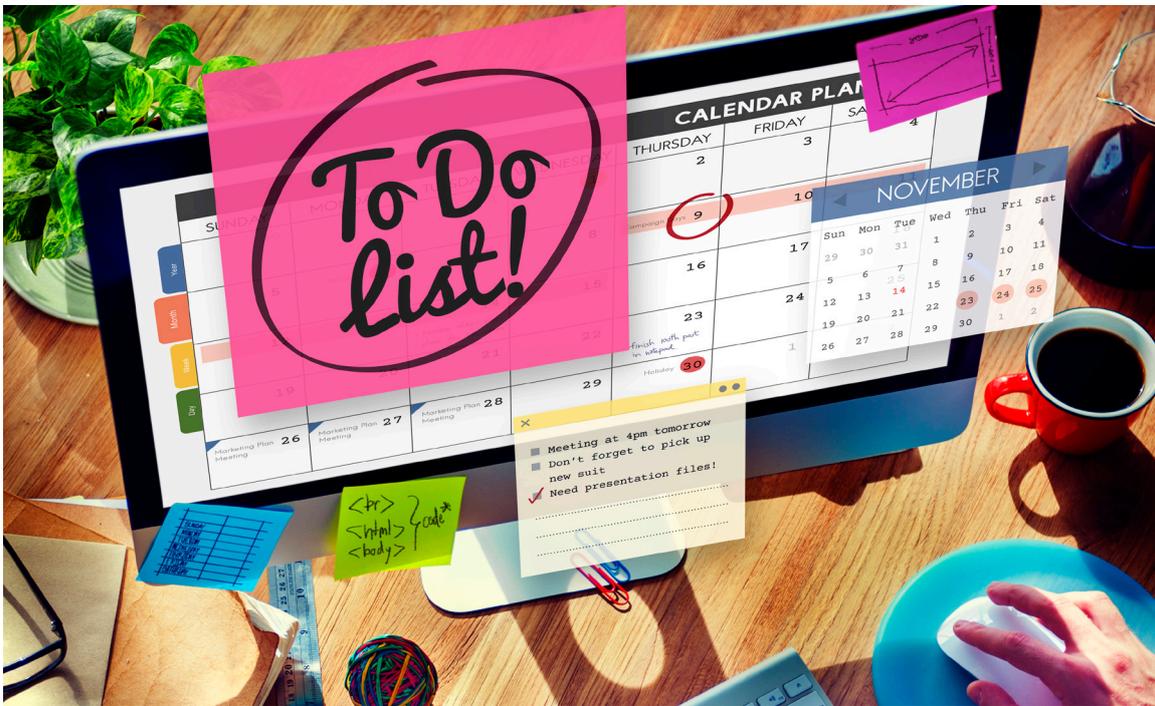
b. Syarat Khusus KCA

Syarat khusus ditentukan oleh masing-masing lembaga penyalur kredit. Begitu pun dengan Pegadaian—khusus produk KCA—memiliki syarat berikut ini:

- Gadai emas di Pegadaian tidak memerlukan surat resmi, namun untuk emas logam mulia boleh menyertakan sertifikat, boleh juga tidak.
- Jika ingin menggadaikan kendaraan bermotor, maka nasabah perlu membawa kendaraan bermotor yang dimaksud beserta dengan BPKB dan STNK asli.
- Syarat berikutnya, nasabah wajib menandatangani Surat Bukti Kredit (SBK).

Demikian, 5 strategi yang bisa Anda lakukan untuk mendapatkan pinjaman dana cepat. Semoga bab ini bisa dijadikan acuan.

5 Hal yang Perlu Diperhatikan Terhadap Situasi Usaha Anda



Dalam berbisnis, situasi yang akan Anda hadapi tidak selalu sama. Ada saatnya, usaha itu mencapai kesuksesan. Sesekali, bisa jadi mengalami keterpurukan.

Jack Ma—*founder* Alibaba—juga pernah gagal dalam menjalankan bisnis. Namun, ia tidak sedikit pun mundur atau menyerah. Jack Ma memegang teguh prinsip “terus belajar” agar bisa menggapai mimpi-mimpinya.

Lalu, apa saja yang harus diperhatikan untuk menghadapi berbagai situasi bisnis? Selain pantang menyerah, Jack Ma mengungkapkan hal-hal berikut ini.

1. Mempertahankan Tim yang Solid

Membangun tim yang solid memang tidak mudah. Namun, Jack Ma berhasil menyatukan orang dari berbagai latar belakang dengan satu tujuan. Bersama mereka, Jack Ma

sukses melebarkan sayap Alibaba hingga ke berbagai negara.

Jack Ma mengatakan; seorang pebisnis harus bisa bekerja sama dengan orang lain untuk menghadapi kompetitor. Menurutnya, satu anggota tim mesti mampu mengalahkan beberapa pesaing. Karena itulah, Jack Ma selalu merekrut orang-orang pintar sebagai pekerjanya.

Meski tim Jack Ma berisi orang-orang hebat, ia tidak lantas mengabaikan hak mereka. Contohnya, di tahun 2000 silam, Jack Ma pernah memberikan waktu liburan kepada para karyawan. Kemudian, dia mengambil alih semua pekerjaan di perusahaan sampai liburan usai.

Selain itu, Jack Ma juga berusaha menanamkan kesetiaan di hati anggota timnya dengan menegaskan visi misi perusahaan. Dia membuat tim tersebut mendukung apa pun yang dibutuhkan perusahaan; bukan kebutuhannya.

2. Terus Berinovasi

Jack Ma mengatakan, “Jangan pernah berkompetisi pada harga, bersainglah untuk layanan dan inovasi.”

Quote di atas mengingatkan, betapa pentingnya inovasi dalam bisnis. Tanpa inovasi, suatu perusahaan kelak tertinggal oleh kompetitornya. Pun bisa tergerus perkembangan teknologi dan pengetahuan.

Sebaliknya, manakala Anda fokus terhadap inovasi, situasi apa pun pasti bisa dihadapi. Hal ini sudah dibuktikan oleh Jack Ma.

Jack Ma cerdas dalam membaca peluang internet di tahun 1990-an dengan mendirikan Alibaba. Hasilnya, platform buatan Jack Ma berhasil menjadi pasar jual beli online terbesar di dunia.

Meski sudah sukses, Jack Ma kembali berinovasi di tahun-tahun berikutnya. Dia mencetuskan layanan pembayaran online dengan sistem deposit ke situs Alibaba. Lagi-lagi, inovasi ini mendapatkan sambutan luar biasa dari pengguna e-commerce di seluruh dunia.

3. Pandai Mengelola Risiko

Tidak ada usaha tanpa risiko—itulah hal yang kerap diyakini para pebisnis. Namun, bukan berarti Anda bebas mengambil keputusan dalam berbisnis. Justru, tindakan ini bisa menjerumuskan pada kerugian.

Salah satu hal yang membuat Alibaba berjaya sampai sekarang adalah sikap hati-hati Jack Ma dalam mengambil risiko. Dia mempertimbangkan secara cermat dan detail tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan kompetitor bisnis. Bahkan, saat akan mengakuisisi perusahaan lain, Jack Ma benar-benar memikirkan untung ruginya.

4. Bersikap Terbuka Terhadap Peluang Baru

Anda harus bersaing dengan perusahaan yang lebih mapan? Tidak perlu khawatir dengan situasi ini jika Anda bisa membaca peluang. Menurut Jack Ma, di balik masalah, selalu ada peluang baru. Pebisnis harus memanfaatkannya agar usahanya berkembang.

Salah satu cara untuk menyikapi peluang tersebut adalah

fokus pada customer tertentu. Artinya, Anda harus membuat produk spesifik untuk konsumen tersebut. Bisa juga dengan memilih sasaran di kawasan khusus yang tidak didominasi oleh kompetitor.

5. Menganggap Pesaing sebagai Kawan

Banyak pebisnis yang menjadikan pesaing sebagai musuh. Mereka kerap tenggelam dalam kebencian. Padahal, hal itu bisa membuatnya tidak fokus pada perubahan.

Jack Ma justru melakukan hal sebaliknya. Dia tak segan menjalin pertemanan dengan para kompetitor. Karena kedekatan itu, Jack mampu mengambil pelajaran berharga dari kegagalan teman-temannya. Dia terus belajar agar tidak mengalami kegagalan yang sama.

Menurut Jack Ma, sifat egois bisa menyesatkan. Kalau sikap seperti itu, dia tidak akan pernah tahu, cara menyikapi masalah tertentu. Namun, Jack Ma berpesan—belajar bukan berarti meniru. Justru dengan belajar, dia harus menciptakan hal baru.

Itulah 5 hal yang perlu diperhatikan terhadap situasi usaha Anda menurut Jack Ma. Kini, Jack Ma telah menjadi salah satu orang terkaya di dunia, bersanding dengan pemilik Amazon dan Bill Gates.