

# 5 Cara Jitu Menghadapi Perubahan Bisnis



Kemajuan teknologi yang berkembang pesat mengakibatkan perkembangan dan perubahan bisnis yang signifikan.

Inilah yang membuka peluang tumbuhnya berbagai usaha baru yang juga disertai dengan persaingan yang kian ketat. Untuk itu sebuah usaha haruslah mampu menyesuaikan dirinya dengan berbagai perkembangan yang terjadi.

Perkembangan dan perubahan bisnis yang cepat seringkali membuat pelaku usaha kesulitan dalam melakukan prediksi.

Misalnya, sebelumnya orang berbisnis dengan cara tradisional, di mana penjual dan pembeli bertemu di satu tempat untuk bertransaksi.

Namun dengan kemajuan teknologi saat ini membuka peluang yang luas bagi siapa saja untuk berbisnis online melalui berbagai media tanpa dibatasi ruang dan waktu.

Dengan berbagai faktor yang semakin kompleks, jika pelaku usaha tidak dapat menyesuaikan dirinya dengan baik, maka bisnisnya akan semakin jauh tertinggal dan terpuruk.

# **Cara Mempertahankan Usaha Agar Tetap Berkembang**

Kerasnya persaingan di dunia bisnis menjadi tantangan bagi para pengusaha, apalagi bagi mereka yang baru mulai merintis.

Agar tidak gulung tikar, pebisnis harus mempertahankan usaha mereka. Lima cara ini bisa dilakukan agar usaha bisa dipertahankan dan berkembang dari waktu ke waktu.

## **1. Tanam Kemauan dan Mimpi Besar dalam Diri**

Sebelum membawa perusahaan bertahan, Anda sendiri harus mempertahankan niat dan mimpi dalam diri. Tetap jaga pola pikir agar terus positif.

Kemauan yang besar dalam diri akan mendorong adanya praktik dan tindakan nyata yang akan membawa perusahaan terus berkembang.

Hindari rasa cepat puas, alih-alih demikian, lebih baik tanamkan pola pikir untuk terus berkembang dan berinovasi dalam bisnis, walau lambat tapi itu lebih baik daripada tidak sama sekali.

## **2. Buat Strategi Bisnis yang Jelas**

Rencana pengelolaan bisnis adalah hal penting yang harus dibuat bahkan sebelum bisnis diluncurkan.

Perancangan ini mencakup bagaimana cara mengatasi kemandekan dalam bisnis hingga upaya apa saja yang dibutuhkan untuk mencapai target yang telah ditentukan.

### **3. Fokus pada Konsumen**

Ingat, Konsumen adalah raja. Istilah demikian digunakan agar pebisnis selalu menanamkan pikiran bahwa konsumen yang baik harus diperlakukan dengan baik pula.

Hindari mengklasifikasikan konsumen dalam sekat-sekat berbeda. Pelayanan merata ke semua konsumen tak peduli nilai beli mereka rendah atau tinggi.

Hal ini dilakukan agar konsumen melakukan transaksi berulang di kemudian hari.

### **4. Berinovasi**

Jangan tinggal diam dan cepat berpuas diri. Dunia terus berkembang apalagi di tengah kemajuan teknologi, semua serba cepat.

Ikuti tren yang ada dan terus berinovasi dalam produk yang Anda suguhkan dengan ide-ide dan kreativitas.

### **5. Bangun Koneksi**

Koneksi jadi privilese yang dapat menguntungkan Anda di kemudian hari. Jaringan yang luas bisa membawa bisnis Anda lebih dikenal oleh berbagai kalangan.

Semakin luas jaringan semakin terbuka kesempatan bagi Anda untuk melakukan promosi.

## **Cara Mengatasi Perubahan Lingkungan Bisnis**

Untuk menghadapi perubahan bisnis yang sangat cepat ini Anda dituntut untuk menempa diri agar siap menghadapi berbagai perubahan yang terjadi.

Berikut adalah 5 langkah yang harus dilakukan pebisnis dalam menghadapi perubahan bisnis.

## **1. Meningkatkan mutu SDM**

Sebuah bisnis yang berkembang tidak terlepas dengan persaingan yang semakin ketat.

Agar bisnis Anda tetap survive dan mampu bersaing maka meningkatkan mutu SDM adalah langkah pertama yang harus Anda lakukan.

Seluruh personel yang terlibat dalam bisnis Anda, termasuk juga Anda selaku owner harus meningkatkan kualitas diri.

Tantangan bisnis yang akan Anda hadapi di kemudian hari akan semakin berat.

Jika Anda dan tim tidak segera memperbaiki diri dan meningkatkan mutu personel tentunya akan menurunkan performa dan kredibilitas usaha Anda.

Senantiasa meningkatkan kualitas diri akan membuat bisnis Anda tetap bertahan di berbagai keadaan.

## **2. Responsif**

Cepat tanggap dan responsif terhadap perubahan yang mendadak terjadi dapat dihadapi jika Anda memiliki SDM yang berkualitas dan tangguh.

Kejelian Anda dalam melihat peluang baru, kecepatan dalam menangani keluhan konsumen, tanggap terhadap serangan kompetitor membutuhkan strategi yang jitu dalam menghadapinya.

Jika Anda salah dalam menangani keluhan konsumen, maka konsumen akan semakin kecewa, meninggalkan Anda, dan beralih ke kompetitor.

### **3. Upgrade teknologi**

Perkembangan teknologi yang berjalan cepat tidak boleh diabaikan. Anda harus memperhatikan perkembangan teknologi yang dapat mendukung jalannya bisnis Anda.

Sarana dan prasarana produksi memiliki peran yang sangat besar untuk mendukung peningkatan kualitas produk.

Teknologi terbaru atau canggih memungkinkan dihasilkannya berbagai mesin atau alat produksi yang lebih efisien dan efektif sehingga dapat menekan ongkos produksi.

Upgrade teknologi, sarana dan prasarana ini juga membutuhkan tenaga kerja yang handal karena tidak semua orang bisa melakukannya.

### **4. Meningkatkan akses informasi**

Informasi merupakan hal yang sangat penting saat ini. Begitu juga dalam jalannya sebuah usaha, keterbatasan akses informasi akan membuat bisnis Anda ketinggalan zaman.

Untuk itu tingkatkan akses informasi yang Anda gunakan.

Jika sebelumnya hanya menggunakan televisi atau surat kabar sebagai sumber informasi, maka sekarang gunakan internet, sosial media untuk mendapatkan informasi sebanyak mungkin.

Selain dari media online dan offline, informasi juga bisa Anda dapatkan melalui orang-orang yang berkompeten di bidangnya.

Memperluas jaringan dan membangun relasi dengan mereka yang memiliki pengalaman di bidang tertentu akan memperluas wawasan dan wawasan Anda.

### **5. Evaluasi pencapaian target**

Evaluasi pada sebuah bisnis mutlak dilakukan untuk mengetahui apakah strategi yang dijalankan sudah berjalan dengan baik

atau masih ada kekurangan.

Melakukan evaluasi secara berkala akan menciptakan sistem dalam organisasi semakin baik.

Dengan sistem manajemen yang baik dan tertata maka bisnis akan lebih siap dalam menghadapi perubahan.



The banner features a red background with Ramadan-themed decorations like crescent moons and lanterns. On the left, there are images of a desktop monitor and a laptop displaying the Zahir Accounting 6 software interface. The text on the right includes the Zahir logo, 'RAMADAN PROMO', a large 'DISCOUNT 50%' tag, and the product name 'Zahir Accounting 6'. Below this, it lists the offer: 'Semua Varian Product Zahir Accounting 6 (Desktop)', 'GRATIS 6 Bulan Zahir HR', and 'GRATIS Implementasi Mulai dari 3 Jam\*'. A 'LIMITED OFFER' badge and a note '\*Promo di atas Berlaku hingga 31 Maret 2023' are also present. A white button on the left says 'Dapatkan Promonya SEKARANG!'.

**Zahir**

RAMADAN PROMO

**DISCOUNT 50%**

**Zahir Accounting 6**

Semua Varian Product  
Zahir Accounting 6 (Desktop)

- ✓ GRATIS 6 Bulan Zahir HR
- ✓ GRATIS Implementasi Mulai dari 3 Jam\*

**LIMITED OFFER** \*Promo di atas Berlaku hingga 31 Maret 2023

Dapatkan Promonya **SEKARANG!**

## Cara Mengembangkan Bisnis

Berkembangnya suatu bisnis dipengaruhi oleh seberapa besar usaha pebisnis dan SDM yang ada di bawahnya melakukan hal tersebut.

Ada 7 cara yang dapat dilakukan agar bisnis dapat berkembang, di antaranya:

### 1. Rencana Keuangan Tahun Pertama

Buat anggaran yang diperlukan oleh bisnis dalam satu tahun pertama agar keberlangsungan bisnis terjamin.

Jangan lupa membuat rencana B, kala kondisi tak terduga

menghampiri dan perencanaan keuangan tahunan jadi berantakan.

Prioritaskan pergerakan bisnis ketika merencanakan dua hal di atas.

## **2. Persiapkan Diri dengan Hal Tidak Terduga**

Mental untuk bertahan ketika jatuh harus dimiliki oleh pebisnis.

Hal ini sebagai persiapan agar nantinya pebisnis tidak berkecil hati dan menyerah begitu saja ketika hal yang tidak diharapkan justru terjadi.

Persiapkan diri juga berlaku pada kemampuan, seperti kemampuan lebih untuk menyelesaikan masalah.

## **3. Hindari Ketergantungan pada Satu Vendor**

Vendor atau penyuplai menyediakan bahan-bahan utama dari produk yang Anda jual.

Ketika penyuplai ternyata tidak bisa memenuhi kebutuhan Anda dan Anda tidak memiliki stok, maka mau tidak mau Anda harus membeli barang dari vendor lain.

Inilah gunanya memiliki kerja sama dengan lebih dari satu penyuplai.

## **4. Kelola Akun Kas**

Arus kas bisnis dari awal harus dipelajari dan dikelola dengan baik.

[Arus kas](#) pendapatan dan pengeluaran yang nantinya akan direkap dalam bentuk laporan bisa jadi patokan bagi pebisnis untuk membuat keputusan.

## **5. Pisahkan Uang Pribadi dengan Uang Bisnis**

Buatlah dua rekening agar uang pribadi dan uang bisnis bisa dipisahkan.

Bahkan ketika Anda hendak menikmati produk sendiri, jangan asal mengambil, tapi harus melakukan transaksi agar dihitung sebagai pembelian.

## **6. Jalin Komunikasi yang Baik dengan Pelanggan**

Pelanggan atau konsumen adalah mereka yang membeli produk Anda.

Tak peduli sedikit atau banyak konsumen yang Anda miliki pastikan memberikan pelayanan baik, mulailah jalin komunikasi.

Pelanggan akan senang ketika mereka dikenal oleh Anda.

Kedekatan emosional ini akan membawa pelanggan melakukan transaksi berulang dan berpotensi menjadi pelanggan tetap.

## **7. Berani Mencoba Peluang Baru**

Rasa takut akan gagal ketika mencoba peluang baru pasti tertanam dalam diri, namun sebagai pengusaha, Anda harus memiliki mental baja dan berani dalam mengambil risiko.

Risiko besar bisa jadi berpeluang membawa keuntungan yang lebih besar.

## **Cara Mengantisipasi Perubahan Persaingan di Pasar**

Persaingan di pasar tidak bisa diprediksi dengan akurat. Tapi ada beberapa cara yang bisa dilakukan untuk mengantisipasi

perubahan tersebut, di antaranya:

## **1. Mencatat Kebutuhan dan Keinginan Pasar**

Pebisnis bisa melakukan survei dan observasi melalui media sosial maupun langsung untuk melihat apa saja kebutuhan konsumen.

Observasi dan survei yang mendalam akan memberikan jawaban soal minat konsumen dan apa yang mereka inginkan.

## **2. Pemasaran Kreatif**

Dewasa ini banyak pemasaran yang dilakukan dengan cara kreatif, bahkan mengikuti tren budaya populer yang ada di masyarakat.

Contohnya melakukan pemasaran dengan parodi drama Korea Squid Game yang sedang booming.

## **3. Evaluasi Bisnis**

Evaluasi bisnis dilakukan agar Anda dapat melihat kesalahan yang telah dilakukan, dengan demikian Anda bisa membuat rencana baru sebagai solusi dari kegagalan yang telah terjadi di awal.

## **4. Membedakan Perubahan Tren Pasar**

Pasar selalu berubah-ubah, keinginan konsumen juga bisa berubah dalam jangka waktu tertentu.

Analisis tren pasar dibutuhkan agar perusahaan Anda dapat menyuguhkan produk yang dibutuhkan oleh konsumen.

## **Manfaat Tanggap Perubahan dalam**

# Wirausaha

Toughnickel, seorang pakar, membeberkan 6 manfaat dari tanggap perusahaan dalam wirausaha, di antaranya:

1. Bisnis dikelola dengan lebih baik dan perusahaan maju secara proaktif
2. Dapat menentukan proyek dan produk yang berpotensi, menetapkan target baru dari produk tersebut, dan fokus pada pemasaran produk tersebut
3. Sumber Daya Manusia mendapatkan keterampilan dan pengetahuan baru yang didapat dari perubahan tersebut
4. Sumber Daya Manusia berkembang secara individu
5. Produktivitas perusahaan meningkat
6. Kualitas perusahaan meningkat



# Mau saya bantu **review** laporan keuangannya?

Mudah dan super cepat pakai **Z Zahir**

- ✓ Gratis 1 tahun. Berlangganan 1 tahun. Rp 21.000.000
- ✓ Gratis 6 Bulan Zahir HR. Rp 6.000.000
- ✓ Review Laporan Keuangan Bersama CEO Zahir, Dr. Muhamad Ismail\* Rp 30.000.000

**PROMO THR HANYA BAYAR**  
**Rp 10.545.000**

[bit.ly/reviewlapkeu](https://bit.ly/reviewlapkeu)

Spesial untuk  
**50 Pembeli Pertama**

~~Rp 57.000.000~~

\*1 Via online untuk Q2 dan Q3 Tahun Buku 2023  
Promo di atas Berlaku 21 Maret hingga 20 April 2023

**Z ZahirAccounting**  
ONLINE

## Kesimpulan

Di tengah pesatnya kemajuan teknologi, kebutuhan dan minat pasar juga mengalami perubahan.

Tantangan baru bagi pebisnis lantaran observasi dan survey harus gencar dilakukan demi memenuhi keinginan konsumen.

Pebisnis perlu mempersiapkan diri untuk mengikuti perkembangan lantaran kondisi pasar yang berpotensi mengalami perubahan drastis.

Ada lima cara mengatasi perubahan lingkungan dalam bisnis yakni dengan meningkatkan mutu SDM, responsif, upgrade teknologi, meningkatkan akses informasi, dan evaluasi.