

PELUANG DAN PERINTISAN USAHA PADA PEMILIK USAHA (JUAL JUS) DALAM SKALA KECIL

Khoirun Nisa *¹
Mirayanti ²
Harri Gusnirwanda ³

^{1,2,3} Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

*e-mail : nisamanurung@gmail.com¹, mirayanti0907@gmail.com², harrigusnir99@gmail.com³

Abstrak

Penelitian ini membahas tentang peluang dan perintisan usaha, khususnya pada usaha kecil yang biasa kita temui di tepi jalan. Selain itu juga tentang bagaimana menghadapi persaingan antara sesama penjual dan tantangan dalam menjalankan usaha menjual jus buah dalam skala kecil. Melalui wawancara dengan pemilik usaha, penulis mengidentifikasi beberapa faktor yang harus dipertimbangkan dalam perintisan usaha. Penelitian ini menyajikan wawasan yang bertujuan dan berharga bagi calon pengusaha yang ingin memulai atau merintis usaha. Analisis data yang diperoleh adalah kualitatif deskriptif dengan menggunakan metode wawancara dan observasi. Hasil temuan menunjukkan beberapa faktor seperti pemilihan lokasi dan kualitas produk atau bahan merupakan hal penting dalam menjalankan usaha penjualan jus buah.

Kata kunci: Peluang usaha, Perintisan usaha, Usaha Kecil

Abstract

This research discusses opportunities and business start-up, especially small businesses that we usually encounter on the side of the road. Apart from that, it is also about how to face competition between fellow sellers and the challenges of running a small scale fruit juice sales business. Through interviews with business owners, the author identifies several factors that must be considered when starting a business. This research provides insight that is purposeful and valuable for aspiring entrepreneurs who want to start or pilot a business. Analysis of the data obtained was descriptive qualitative using interview and observation methods. The findings show that several factors such as location selection and product or ingredient quality are important in running a fruit juice sales business.

Keywords: Business opportunities, Business startup, Small business.

PENDAHULUAN

Usaha dan bisnis memiliki peran krusial dalam perekonomian suatu negara, menghadapi persaingan ketat dan tantangan internal serta eksternal. Menurut Gubernur Bank Indonesia Perry Warjiyo, pertumbuhan ekonomi domestik meningkat seiring realisasi stimulus fiskal dan mobilitas masyarakat yang lebih baik. Perkembangan bisnis semakin kompetitif yang mengharuskan usaha kecil harus memiliki kemampuan untuk membedakan produk yang dihasilkan dalam persaingan untuk mendapatkan keunggulan bersaing. Produk yang dihasilkan harus memiliki karakteristik kunci dalam merebut konsumen sehingga menjadi produk yang istimewa.

Salah satu jenis lapangan usaha yang ikut berperan dalam pertumbuhan ekonomi salah satunya yaitu UKM (Usaha Kecil dan Menengah). Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung. Contoh Usaha Kecil Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja; Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya; Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubel kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan; Peternakan ayam, itik dan perikanan; Koperasi berskala kecil.

Di negara maju, UMKM berperan penting menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan dengan usaha besar. Di negara yang sedang berkembang, khususnya Asia, Afrika, dan Amerika Latin UMKM juga berperan penting khususnya dari perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan, pengurangan kemiskinan, dan pembangunan ekonomi pedesaan.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki peran sentral dalam perekonomian nasional, khususnya dalam kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Dengan perhatian global terhadap perkembangan UMKM yang melibatkan aspek ekonomi, sosial, dan politik, pentingnya peran strategis UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional semakin ditekankan. Selain berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja, UMKM juga berperan dalam distribusi hasil-hasil pembangunan. Diharapkan bahwa UMKM dapat optimal dalam memanfaatkan sumber daya nasional, termasuk pemanfaatan tenaga kerja sesuai dengan kepentingan rakyat dan mencapai pertumbuhan ekonomi maksimal. Usaha kecil juga memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, terutama di sektor industri, perdagangan, dan transportasi.

UKM, terutama di Kota Medan, memainkan peran penting dengan sekitar 40 juta pelaku usaha di Indonesia. Pertumbuhan UMKM di Provinsi Sumatera Utara, terutama pada tahun 2013-2017, mencapai puncaknya pada tahun 2017 dengan 2.857.124 pelaku usaha. Sebagai contoh, usaha Jus Buah di Medan telah berjalan selama 2 tahun, memulai usaha dan merintis serta bersaing dengan pesaing di sekitar lokasinya.

METODE

Metode penelitian yang digunakan yakni metode deskriptif kualitatif. Untuk mendapatkan data primer peneliti melakukan wawancara serta dokumentasi dengan pelaku usaha UKM jual jus buah, yang di langsanakan dipinggir jalan depan Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Jl. William Iskandar Ps. V, Medan Estate, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Selain itu, karena keterbatasan waktu dan materi terkait penelitian ini, data sekunder peneliti mencari jurnal atau buku digital yang ada pada *website*. Waktu penelitian dilakukan selama satu hari pada Selasa, tanggal 19 Desember 2023.

HASIL DAN PEMBAHASAN

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. Peluang usaha merupakan padanan dua kata, yaitu 'peluang' dan 'usaha'.¹

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), "peluang didefinisikan sebagai suatu kesempatan, ruang gerak, baik yang konkret maupun abstrak yang memberikan kemungkinan bagi suatu kegiatan untuk memanfaatkannya dalam usaha mencapai tujuan". Sedangkan, "usaha dimaknai sebagai kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud; pekerjaan, perbuatan, ikhtiar, upaya untuk mencapai sesuatu". Menurut KBBI, "peluang usaha merupakan suatu peluang atau kesempatan tertentu yang dapat dimanfaatkan seseorang untuk melakukan atau membangun suatu usaha".

Secara umum, peluang usaha adalah kesempatan atau waktu yang tepat untuk dapat dimanfaatkan oleh wirausahawan untuk mendapatkan keuntungan. Dapat juga dimaknai sebagai

¹ Jamilah Zr et al., "Peluang Usaha Sebagai Kreativitas Mahasiswa Untuk Berwirausaha" 2, no. 3 (2023).

seluruh ide bisnis, perencanaan, atau kesempatan lain yang baru untuk suatu usaha yang sedang dalam tahap pengembangan atau bahkan usaha yang baru saja dirintis.²

Jadi dapat disimpulkan peluang usaha adalah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mengembangkan potensi diri untuk menjadi wirausaha. Cara yang dilakukan untuk meraih peluang usaha, dijelaskan sebagai berikut :

- a. Kenali potensi diri
- b. Fokus
- c. Minat beli
- d. Pertahanan

Peluang wirausaha skala kecil mungkin identik dengan usaha rumahan. Bisnis skala kecil tidak berarti potensi keuntungannya juga kecil. Ada banyak sekali usaha kecil menengah (UKM) yang menghasilkan keuntungan yang besar, bahkan akhirnya menjadi sebuah usaha dalam skala nasional³. Membuka suatu usaha akan selalu berkaitan dengan manfaat sekaligus risikonya sendiri. Oleh sebab itu, diperlukan persiapan yang matang sebelum terjun untuk memulai suatu usaha yang baru. Perencanaan bisnis dan strategi manajemen risiko yang baik akan mampu meminimalisir terjadinya kerugian besar. Selain itu, adanya dukungan kemampuan dalam berwirausaha dan pengetahuan yang memadai akan sangat membantu dalam memulai perjalanan menjadi seorang *businessman* unggul. Langkah pertama dalam membuka suatu usaha adalah menemukan jenis usaha yang akan dijalankan.

Dalam proses menemukan suatu peluang usaha, sebetulnya dapat kita temukan dari lingkungan sekitar kita. Kata kunci dalam melihat peluang adalah kreativitas. Kreativitas acap kali datang dalam bentuk ide. Ide digunakan untuk menghasilkan barang dan jasa. Ide dapat digerakkan melalui perubahan cara atau metode yang lebih baik untuk kepentingan pelanggan dalam memenuhi kebutuhan barang dan jasa.⁴ Peluang usaha tersebut dapat datang dari sesuatu yang sering kita jumpai, dari apa yang kita lihat dan dengar, ataupun rekomendasi dari teman atau keluarga. Semua hal tersebut sejatinya dapat mendatangkan ide yang segar. Keberanian menghadapi risiko dalam mengambil dan mewujudkan suatu kesempatan usaha disebut sebagai peluang usaha. Peluang usaha bukanlah sesuatu yang datang dengan sendirinya, melainkan diperlukan suatu kemampuan membaca peluang dari seorang wirausahawan untuk dapat mengambil tindakan untuk merealisasikan peluang tersebut menjadi nyata dengan kreativitas dan inovasi. Untuk menggali dan memanfaatkan peluang usaha atau bisnis, seorang wirausahawan harus berpikir secara positif dan kreatif, di antaranya:

- a. Harus percaya dan yakin bahwa usaha atau bisnis bila dilaksanakan
- b. Harus menerima gagasan-gagasan baru di dalam dunia usaha atau bisnis
- c. Harus bertanya kepada diri sendiri
- d. Harus mendengarkan saran-saran orang lain
- e. Harus mempunyai etos kerja yang tinggi
- f. Pandai berkomunikasi

² Djuniardi Dede, *No Title Kewirausahaan UMKM* (Padang Sumatera Barat: PT. Global EKSEKUTIF TEKNOLOGI, 2022), hal. 47.

³ Merliyana et al., "Bagaimana Cara Memulai Usaha," *PROGRESIF* Vol 3. (2023), hal. 26–35.

⁴ Alifuddin dan Mashur Razak, *Kewirausahaan: Teori dan Aplikasi*, (Jakarta Timur: MAGNAScript Publishing, 2015), hal. 11.

Suatu peluang usaha harus memenuhi, atau mampu memenuhi beberapa kriteria sebagai berikut :⁵

- a. Permintaan yang nyata, yaitu : merespon kebutuhan yang tidak dipenuhi atau mensyaratkan pelanggan yang mempunyai kemampuan untuk membeli dan bisa memilih
- b. Pengembalian investasi (return on investment) yaitu memberikan hasil dalam jangka waktu cepat, lama dan tepat waktu
- c. Kompetitif yaitu dapat mengimbangi/lebih baik, atau sama dari sudut pandang pelanggan dibandingkan dengan produk atau jasa yang tersedia
- d. Mencapai tujuan yaitu memenuhi tujuan dan aspirasi dari orang atau organisasi yang mengambil resiko
- e. Ketersediaan sumberdaya dan keterampilan, yaitu terjangkau oleh penguasa dari segi sumberdaya, kompetensi, persyaratan hukum.

Sebelum memulai atau merintis sebuah usaha, seorang wirausahawan harus memperhatikan beberapa hal, diantaranya:

- a. Menyesuaikan karakter yang dimiliki dengan bidang usaha
- b. Menyukai usaha yang akan ditekuni
- c. Memiliki kemampuan menjalankan bidang usaha
- d. Berkebutuhan akan sumber penemuan.
- e. Membuat inovasi
- f. Sesuai keahlian
- g. Menyesuaikan kebutuhan sekitar
- h. Memanfaatkan koneksi dan relasi
- i. Mengamati kecenderungan-kecenderungan
- j. Mengamati kekurangan produk dan jasa yang ada
- k. Pemanfaat produk dari perusahaan lain
- l. Usaha warisan
- m. Ikut-ikutan, dan
- n. Coba-coba.

Seorang wirausahaan yang ingin merintis usaha supaya berhasil mempunyai sikap diantaranya:

- a. Komitmen dan determinasi tiada batas
- b. Dorongan dan rangsangan yang kuat untuk mencapai prestasi
- c. Orientasi kearah peluang serta tujuan
- d. Lokus pengendalian internal
- e. Toleransi terhadap ambiguitas
- f. Mempersiapkan diri untuk menghadapi berbagai masalah
- g. Perhatian pada pelanggan, peluang, pasar dan saingan
- h. Tidak terintimidasi oleh situasi yang sulit
- i. Membina hubungan yang bermanfaat dan mencari umpan balik
- j. Mampu menghadapi kegagalan dan mengambil pelajaran darinya.

Hasil Wawancara

⁵ Anang Firmansyah, *Kewirausahaan (Dasar dan Konsep)*, (Surabaya: Qiara Media), hal. 15.



Gambar 1. Wawancara dengan Ibu Asni Harahap

Dari hasil observasi dan wawancara dengan pemilik usaha “Minuman Segar Jus Buah” yaitu Ibu Asni Harahap diperoleh hal sebagai berikut:

Ibu Asni telah berhasil mengelola usahanya selama dua tahun terakhir. Awalnya, Ibu Asni memilih jalur perdagangan karena memiliki ketertarikan dan pengalaman berdagang sejak kecil. Orang tua Bu Asni sering mengajak beliau untuk ikut berdagang. Passion ini mendorongnya untuk memulai pekerjaan sebagai pedagang, yang tidak hanya diakui sebagai pekerjaan, tetapi juga sebagai hobi yang menyenangkan. Menurutnya, menjadi pedagang memberikan suasana kerja yang santai dan tidak terlalu merepotkan.

Ketika ditanya mengenai persaingan di pasar dan bagaimana Ibu Asni menghadapinya, beliau menyatakan bahwa tidak terlalu memikirkan persaingan, meskipun ada pedagang jus buah lain di sebelah dagangannya. Menurut Ibu Asni, penting untuk berbagi rezeki dengan sesama pedagang, sehingga persaingan dianggap sebagai bagian normal dari bisnis. Pendekatan ini mencerminkan sikap positif dan kolaboratif Ibu Asni terhadap dunia usaha.

Bu Asni menghadapi tantangan besar sebagai penjual jus, terutama saat mahasiswa libur kuliah. Sebagai penjual di lingkungan universitas, pelanggan utamanya adalah mahasiswa. Tantangan utamanya muncul saat mahasiswa libur, karena itu mengakibatkan pengeluaran modal yang tinggi yang bahkan membuatnya harus berhutang untuk modal usaha. Meski berharap mahasiswa akan menjadi pelanggan setia, untung yang diperoleh tetap minim saat universitas libur.

Dalam mengatasi keluhan pelanggan, Bu Asni menjelaskan bahwa jarang ada keluhan mengenai rasa atau kemasan produknya. Namun, terkadang pelanggan tidak puas dengan stok buah jeruk yang bisa rasanya asam. Bu Asni menyadari bahwa tidak semua buah jeruk yang dibelinya di pasar memiliki rasa manis, dan terkadang harus membeli buah jeruk asam, membuat beberapa pelanggan merasa tidak puas.

Ditanya tentang pandangan terhadap perubahan *trend* pasar, terutama dengan munculnya berbagai jenis minuman yang tren dan lebih terkenal, Bu Asni merespons dengan santai. Baginya, itu adalah rezeki setiap orang yang berusaha. Ia percaya bahwa setiap usaha atau dagangan pasti memiliki pasar yang dituju, mengakui keberagaman selera dan minat setiap individu.

Kesimpulan dari hasil wawancara dengan Ibu Asni Harahap ini adalah bahwa ia telah berhasil memulai dan merintis usahanya selama dua tahun terakhir dengan dedikasi dan passion dalam bidang perdagangan. Meskipun menghadapi tantangan, Ibu Asni tetap berusaha mengatasi pengeluaran modal tinggi dan berharap untuk tetap mempertahankan pelanggan setianya. Dalam mengelola keluhan pelanggan, dia menunjukkan keterbukaan dan kesadaran terhadap kualitas produknya. Selain itu pandangan Ibu Asni terhadap perubahan tren pasar menunjukkan fleksibilitasnya dalam menghadapi perkembangan industri. Keseluruhan, kisah Ibu Asni mencerminkan semangat berusaha, adaptabilitas, dan sikap positif yang membantu kesuksesan dalam menjalankan bisnisnya.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Ibu Asni berhasil meraih kesuksesan dalam memanfaatkan peluang dan kecintaannya terhadap dunia jual beli serta merintis usahanya melalui dedikasi, passion, dan pendekatan positif terhadap persaingan bisnis. Meskipun dihadapkan pada tantangan, Ibu Asni tetap proaktif dalam mengelola modal dan mempertahankan pelanggan setianya. Tanggapan terbuka dan kesadaran terhadap kualitas produk dalam mengatasi keluhan pelanggan menunjukkan komitmen Ibu Asni terhadap kepuasan pelanggan. Serta fleksibilitasnya dalam menghadapi perubahan tren pasar menegaskan bahwa keberhasilan usaha bukan hanya ditentukan oleh ketahanan terhadap perubahan, tetapi juga oleh sikap positif terhadap keberagaman selera dan minat konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Alifuddin dan Razak M.. 2015. *Kewirausahaan: Teori dan Aplikasi*, Jakarta Timur: MAGNAScript Publishing.
- Dede, Djuniardi. 2022. *No Title Kewirausahaan UMKM*. Padang Sumatera Barat: PT. Global EKSEKUTIF TEKNOLOGI.
- Firmansyah A.. *Kewirausahaan (Dasar dan Konsep)*, Surabaya: Qiara Media.
- Merliyana, Burdah A., Hendrawati, Chandra R., and Saefurahman A.. 2023. "Bagaimana Cara Memulai Usaha." *PROGRESIF* Vol 3.
- Zr, Jamilah, Khairani Munadia, Sandrina As, Zahra Lubis, and Mansur Keling. 2023. "Peluang Usaha Sebagai Kreativitas Mahasiswa Untuk Berwirausaha" 2, no. 3.