

Bisnis Tahan Banting Sambut MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN)

Sekilas Tentang MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN)

- MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN), merupakan pasar bebas yang akan diberlakukan antar sesama negara-negara yang tergabung dalam ASEAN (Association of Southeast Asian Nations).
- ASEAN sendiri merupakan sebuah organisasi yang beranggotakan negara-negara di kawasan Asia Tenggara.
- MEA sebenarnya telah menjadi kesepakatan antar para pemimpin negara-negara ASEAN semenjak lebih dari 10 tahun lampau.
- Pasar bebas yang akan diberlakukan di akhir tahun 2015, memungkinkan masing-masing negara untuk menjual produk mereka secara lebih mudah ke negara lainnya.
- Hal ini dimaksudkan agar negara-negara ASEAN lebih unggul saat bersaing dengan India dan Cina dalam menarik investor asing.

Menengok Potensi Alam dan SDM di Indonesia

- Indonesia sebagai satu negara dengan kekayaan alam melimpah, seharusnya tidak risau menghadapi persaingan di pasar bebas, seperti halnya menghadapi MEA 2015.
- Dengan pengelolaan sumber kekayaan alam yang baik dan sepenuh hati, Indonesia pasti bisa memunculkan produk barang maupun jasa yang potensial menjadi daya tarik investor asing.
- Minimal pengelolaan dan pemanfaatan yang baik, dengan tetap memperhatikan keseimbangan alam bisa membuat kita lebih mandiri dan makmur.
- Berikut berbagai potensi alam, budaya, dan sumber daya manusia di Indonesia:
 - Gunung dan pegunungan yang elok, menyimpan kejernihan mata air, hutan heterogen, dan aneka satwa. Potensi alam ini bisa dikelola menjadi tempat wisata alam yang cantik dan menarik perhatian dunia.
 - Pantai dan lautan yang luas membentang sepanjang Nusantara. Aneka ragam ikan dan hewan laut, bunga karang, pemandangan cantik, sampai hutan bakau di tepi pantai. Semuanya bisa dikelola sebagai tempat wisata menarik.
 - Hasil tambang yang banyak tersimpan di dalam bumi pertiwi Indonesia. Siapapun yang pernah membaca peta Indonesia dengan seksama akan menyaksikan betapa Negara ini kaya akan berbagai hasil tambang.
 - Kuliner yang beraneka ragam dari seluruh Nusantara. Berbagai jenis masakan, kue, dan minuman dari Sabang sampai Merauke menjadi satu potensi besar bagi penduduk Indonesia untuk menghadapi MEA.
 - Budaya Indonesia yang kaya, menjadi satu daya tarik tersendiri bagi wisatawan asing. Tarian, pakaian, rumah adat, senjata tradisional, lagu, berbagai upacara adat, sampai kebiasaan di tiap daerah memiliki ciri khas yang sangat menarik.
 - Indonesia gudangnya orang pintar. Sumber Daya Manusia di Indonesia sebenarnya sangatlah besar dan potensial. Dengan pendidikan dan ketrampilan yang baik, maka sebagean besar masyarakat Indonesia layak untuk menduduki berbagai jenis pekerjaan. Coba kita tengok BJ Habibie dengan penemuan teknologinya, Anggun C Sasmi dengan suara merdunya, Eko Supriyanto dengan tariannya. Marsha Chikita Fawzi dan Aditya Prabaswara dengan ilustrasinya, dan masih banyak lagi lainnya. Mereka diterima dengan baik dan dihargai hasil karyanya oleh Negara asing. Mereka menjadi SDM dari Indonesia yang tangguh meniti karier dengan talentanya. Bukan

tak mungkin ada banyak warga Indonesia lain yang memiliki kemampuan dan ketrampilan setara dengan mereka.

Berbagai Peluang Bisnis Tangguh Jelang MEA

1. Biro Perjalanan dan Wisata

Pemahaman tentang Biro Perjalanan dan Wisata

Biro perjalanan dan wisata merupakan sebuah bisnis yang bergerak di bidang jasa layanan bagi para wisatawan. Layanan ini biasanya meliputi:

- Ticketing, yaitu penjualan tiket pesawat terbang, kereta api, kapal laut, dan voucher hotel.
- Penyedia paket wisata, baik di dalam maupun luar negeri
- Penyedia pemandu wisata/guide
- Penyedia travel regular
- Penyedia carter kendaraan
- Penyedia voucher tempat-tempat wisata

Prospek Bisnis Biro Perjalanan dan Wisata Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena Traveling merupakan salah satu kebutuhan penting bagi manusia modern yang mana manusia modern butuh rekreasi di tengah kepenatan kesibukan mereka dan MEA melancarkan proses perdagangan ekspor-import.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Biro Perjalanan dan Wisata

- i. Putra daerah yang paham akan potensi daerahnya
- ii. Mereka yang suka jalan-jalan
- iii. Mantan aktifis kampus yang sering memanaje kegiatan
- iv. Lulusan sekolah pariwisata
- v. Pemilik modal

Langkah-langkah Membangun Bisnis Biro Perjalanan dan Wisata

- i. Bekali diri dengan pengetahuan dan ketrampilan tentang bisnis biro perjalanan dan wisata. Minimal kita mengetahui produl yang hendak ditawarkan kepada konsumen.
- ii. Siapkan perlengkapan bisnis yang bisa mennjuang keberhasilan biro perjalanan dan wisata milik kita.
- iii. Menentukan pangsa pasar. Hal ini berkaitan dengan kualitas layanan dan harga konsumen.
- iv. Setelah siap dengan perlengkapan dan SDM maka selanjutnya kita perlu menyiapkan produk yang hendak ditawarkan ke konsumen.

Tips Sukses Berbisnis Biro Perjalanan dan Wisata

- Miliki produk yang menarik
- Berikan informasi jelas, sopan dan komunikatif
- Berikan harga terbaik sesuai dengan program yang ditawarkan
- Berikan layanan maksimal

2. Carter Kendaraan

Pemahaman tentang Bisnis Carter Kendaraan

Carter kendaraan berbeda dengan sewa kendaraan. Jika sewa kendaraan mengacu pada persewaan mobil atau kendaraan tanpa driver dan BBM, maka carter kendaraan sebaliknya. Bisnis ini meliputi penyediaan unit kendaraan sekaligus dengan driver dan BBM.

Prospek Bisnis Biro Carter Kendaraan Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena banyaknya mobilitas manusia dari daerah satu ke daerah lain, angkutan umum yang kurang tertata rapi dan manusia butuh kenyamanan dalam perjalanan.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Carter Kendaraan

- i. Pengusaha tour travel atau EO
- ii. Mereka yang dekat dengan pengusaha tour travel dan EO
- iii. Pemilik kendaraan

Langkah-langkah Membangun Bisnis Carter Kendaraan

- i. Menentukan spesialisasi kendaraan apa yang hendak ditawarkan untuk carter. Apakah kita akan menawarkan carter kendaraan kecil, sedang, bis mini, atau bis besar.
- ii. Membeli kendaraan sesuai dengan spesialisasi yang dipilih. Kita bisa membeli kendaraan dengan system tunai atau angsuran.
- iii. Menentukan standard harga carter
- iv. Menyiapkan kantor, kita bisa memilih lokasi di rumah atau menyewa tempat di tepi jalan.
- v. Menyiapkan perlengkapan marketing, diantaranya spanduk atau papan nama, brosur, blogspot atau website untuk marketing online, dan proposal kerjasama.

Tips Sukses Berbisnis Carter Kendaraan

- Samakan visi dan misi semua karyawan
- Gunakan kendaraan baru dan irit bahan bakar
- Rawat kendaraan sebaik mungkin
- Berikan karpet dasar di dalam mobil dan pilih parfum mobil dengan bau netral
- Lakukan kerjasama dengan usaha carter mobil lain untuk memenuhi permintaan konsumen saat unit kita tidak bisa memenuhi kebutuhan
- Lengkapi kendaraan dengan GPS

3. Event Organizer

Pemahaman tentang Bisnis Event Organizer

Event Organizer merupakan sebuah bisnis yang bergerak di bidang jasa penyelenggaraan suatu kegiatan.

Layanan bisnis EO ini biasanya meliputi:

- Membantu menyelenggarakan launching atau peluncuran produk.
- Membantu menyelenggarakan berbagai jenis pameran dengan beberapa sponsorship
- Membantu menyelenggarakan berbagai event promosi
- Membantu terselenggaranya berbagai kegiatan intern dan ekstern sebuah perusahaan atau dinas/instansi pemerintahan.

Prospek Bisnis Event Organizer Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena EO sebagai sebuah bisnis yang mengatur penyelenggaraan berbagai acara pribadi, instansi maupun perusahaan sangat dibutuhkan di saat persaingan bisnis semakin kuat.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Event Organizer

- i. Lulusan ilmu sosial dan manajemen, terutama komunikasi dan pariwisata
- ii. Mereka yang kreatif dan suka tantangan
- iii. Mantan aktifis kampus yang sering menjadi coordinator suatu kegiatan
- iv. Pemilik modal

Langkah-langkah Membangun Bisnis Event Organizer

- i. Mengurus perizinan , baik dalam bentuk CV maupun PT. Perizinan mutlak dibutuhkan karena nantinya perusahaan EO akan bekerjasama dengan berbagai perusahaan lain dan instansi pemerintah.
- ii. Menyediakan modal usaha
- iii. Menentukan pangsa pasar
- iv. Menyiapkan tim yang solid dan kreatif
- v. Ikuti organisasi EO
- vi. Olah kreatifitas sebaik mungkin

Tips Sukses Berbisnis Event Organizer

- Kreativitas dan inovasi
- Bergaul seluas mungkin
- Miliki jaringan luas terkait dengan vendor atau penyedia perlengkapan
- Selalu pikirkan tentang kesoliditan tim, EO tidak bisa dilakukan secara individu. Harus ada tim bersama seorang pemilik EO agar bisnisnya bisa berjalan dengan baik dan mencapai kesuksesan.

4. Expedisi/Pengiriman Barang

Pemahaman tentang Bisnis Ekspedisi/Pengiriman Barang

Bisnis Ekspedisi/Pengiriman Barang merupakan suatu usaha bergerak dalam bidang layanan pengiriman barang antar kota, antar provinsi, antar pulau, ataupun antara Negara.

Layanan bisnis ekspedisi ini meliputi:

- Pengiriman barang kapasitas kecil sampai besar
- Pengiriman surat dan dokumen berharga

Prospek Bisnis Pengiriman Barang Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena MEA memungkinkan adanya perdagangan yang lebih salah satu alasan perkiraan perkembangan bisnis ekspedisi dan kebutuhan pengiriman dokumen meningkat seiring diberlakukannya MEA.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Ekspedisi/Pengiriman Barang

- i. Mereka yang memiliki niat besar untuk membangun usaha sendiri
- ii. Mereka yang memiliki modal usaha

- iii. Ibu rumah tangga atau siapapun yang ingin mendapat penghasilan dari rumah
- iv. Pemilik toko atau usaha lain

Langkah-langkah Membangun Bisnis Ekspedisi/Pengiriman Barang

- i. Menentukan produk atau spesialisasi seperti kurir dalam kota, agen ekspedisi, ekspedisi luar pulau/luar negeri
- ii. Menyediakan modal usaha
- iii. Menyiapkan SDM dan system marketing yang sesuai

Tips Sukses Berbisnis Pengiriman Barang

- Layanan ramah dan informatif
- Cekatan saat menghitung dan meletakkan barang
- Administrasi yang rapi dan mudah diakses

5. Fotografi

Pemahaman tentang Bisnis Fotografi

Bisnis fotografi merupakan bisnis layanan jasa fotografi professional bagi konsumen yang membutuhkan. Layanan fotografi ini meliputi pencarian tema, lokasi, perlengkapan, dan pelaksanaan foto.

Prospek Bisnis Fotografi Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena potret merupakan dokumentasi pribadi yang dibutuhkan oleh hampir setiap manusia. MEA memungkinkan tumbuhnya bisnis baru yang membutuhkan sentuhan fotografi, baik dalam industri perdagangan maupun jasa sangat mungkin membutuhkan jasa fotografi. Fotografi berkembang seiring dengan berkembangnya teknologi internet.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Fotografi

- i. Mereka yang memiliki keahlian di bidang fotografi
- ii. Mereka yang memiliki modal usaha
- iii. Seorang seniman yang mampu menuangkan ide dalam konsep dan manajemen SDM

Langkah-langkah Membangun Bisnis Fotografi

- i. Memastikan diri mampu menjalani bisnis ini
- ii. Menentukan pangsa pasar (pre wedding & wedding party, kuliner, produk industry, pariwisata, sosial)
- iii. Membangun tim yang solid
- iv. Miliki kamera standard fotografi
- v. Melakukan layanan purna jual yang bagus

Tips Sukses Berbisnis Fotografi

- Tunjukkan karya yang unik, menarik dan spektakuler
- Sikap sopan, ramah dan mudah bekerjasama dengan konsumen
- Harga yang sesuai

6. Homestay/Guest House

Pemahaman tentang Bisnis Guest House

Bisnis Guest House adalah penyediaan penginapan bagi orang lain dengan biaya tertentu. Guest House biasanya menyediakan kamar lengkap dengan perabot seperti tempat tidur, almari, meja kerja, dan kamar mandi.

Prospek Bisnis Guest House Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena berkembangnya sebuah daerah berbanding lurus dengan kebutuhan terhadap penginapan dan pasar bebas membuat kebutuhan terhadap Guest House semakin besar.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Guest House

- i. Mereka yang memiliki property untuk dijadikan Guest House
- ii. Mereka yang memiliki modal usaha
- iii. Lulusan sekolah manajemen pariwisata dan perhotelan

Langkah-langkah Membangun Bisnis Guest House

- i. Siapkan lokasi strategis
- ii. Mengurus perizinan
- iii. Menentukan pangsa pasar
- iv. Memilih konsep atau tema (budaya Jawa Tengah, tema modern minimalis, tema kebun, dsb).

Tips Sukses Berbisnis Guest House

- Lakukan pelayanan profesional (informatif, ramah dan cekatan menjadi ciri khas layanan yang disukai oleh konsumen)
- Sediakan semua kebutuhan konsumen
- Harga yang sesuai dan ucapan terimakasih

7. Jasa Cleaning Service

Pemahaman tentang Bisnis Cleaning Service

Bisnis Cleaning Service menyediakan jasa layanan kebersihan kantor, mall, apartemen, dan rumah tangga secara keseluruhan. Layanan meliputi:

- Kebersihan ruangan seperti lantai dan karpet
- Kebersihan pintu, jendela, dan langit-langit
- Kebersihan perabot
- Kebersihan toilet
- Bisa ditambahkan dengan perawatan tanaman indoor.

Prospek Bisnis Cleaning Service Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena MEA memungkinkan berkembangnya industri yang berarti berkembangnya perkantoran, mall, apartemen dan pergudangan. Manusia modern memilih hidup praktis dan nyaman, mereka tidak perlu

lagi memiliki pembantu yang semakin sulit dicari dan tak perlu membeli segala perlengkapan kebersihan yang memakan tempat dan biaya.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Jasa Cleaning Service

- i. Mereka yang memiliki kemampuan manajemen SDM
- ii. Mereka yang memiliki modal usaha
- iii. Seorang mantan cleaning service

Langkah-langkah Membangun Bisnis Jasa Cleaning Service

- i. Siapkan database konkret (calon customer)
- ii. Rekrutmen karyawan
- iii. Membeli perlengkapan kebersihan
- iv. Menyiapkan gudang dan mobil pengangkut

Tips Sukses Berbisnis Cleaning Service

- Jaga standard kebersihan seperti informasi di awal perjanjian
- Berikan layanan ekstra
- Kembangkan sayap, cobalah untuk menawarkan jasa cleaning service ketempat-tempat lain bahkan sampai ke luar kota jika memang kontraknya dirasa memungkinkan

8. Jasa Pembuatan Website dan Toko Online

Prospek Bisnis Web Desain dan Toko Online Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena perkembangan marketing online yang begitu pesat membawa dampak besar bagi para pebisnis. Jika ingin bisnis mereka berkembang secepat perkembangan marketing online, maka secara otomatis semua pebisnis harus memiliki website sebagai salah satu cara marketing mereka dan juga sebagai kebutuhan aktualisasi diri.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Jasa Pembuatan Website dan Toko Online

- i. Programmer
- ii. Desainer program
- iii. Seorang marketing handal

Langkah-langkah Membangun Bisnis Jasa Pembuatan Website dan Toko Online

- i. Memiliki website dan toko online
- ii. Marketing
- iii. Pengerjaan pesanan website dan toko online
- iv. Layanan purna jual

Tips Sukses Berbisnis Web Desain dan Toko Online

- Berikan harga yang wajar dan sesuai dengan kesulitan tingkat pengerjaan website
- Komunikasi yang baik dengan kosumen, melayani dengan sabar, sopan dan informatif
- Mengasah kreatifitas dan inovasi sehingga mampu menghasilkan ide desain website dan toko online yang cantik dan menarik

9. Kerupuk Aneka Rasa

Prospek Bisnis Kerupuk Aneka Rasa Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena usaha kerupuk biasanya dilakukan secara turun temurun, tinggal bagaimana mereka berinovasi dan mengembangkan jenis produk serta jangkauan pemasaran yang lebih luas. Serta tentunya memiliki modal yang disertai dengan kemauan keras untuk membangun bisnis.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Kerupuk Aneka Rasa

- i. Mereka yang memiliki kemampuan dan keahlian membuat krupuk
- ii. Mereka yang memiliki kemauan dan modal usaha

Langkah-langkah Membangun Bisnis Kerupuk Aneka Rasa

- i. Siapa konsep kerupuk yang akan diproduksi (rasa apa saja, bentuk, warna, kemasan, mentah atau matang).
- ii. Lokasi pembuatan kerupuk
- iii. Perlengkapan pembuatan kerupuk
- iv. Rekrutmen karyawan
- v. Melakukan marketing dan distribusi
- vi. Mengurus perizinan PIRT

Tips Sukses Berbisnis Kerupuk Aneka Rasa

- Jaga kualitas rasa dan penampilan kerupuk
- Rekrut marketing yang handal, tangguh dan jujur
- Cobalah pasar ekspor, kerupuk Indonesia sangat digemari di luar negeri, apalagi jika memiliki aneka rasa dan penampilan

10. Minuman Herbal untuk Kesehatan (Jamu)

Prospek Bisnis Minuman Herbal Menjelang MEA

- Minuman herbal asli Indonesia ini banyak diminati oleh pasar lokal sampai manca negara. Oleh karena bisnis minuman herbal diperkirakan masih akan berkembang dengan pesat saat diberlakukannya MEA, yang pasti kita perlu menjaga kualitas dan kebersihan sehingga produk minuman herbal yang diluncurkan layak konsumsi dan membawa manfaat.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Minuman Herbal

- i. Mereka yang memiliki kemampuan dan keahlian mebuat minuman herbal
- ii. Mereka yang memiliki kemauan dan modal usaha

Langkah-langkah Membangun Bisnis Minuman Herbal

- i. Pelajari benar tentang pembuatan, pengemasan, dan manfaat minuman herbal
- ii. Menyiapkan perlengkapan produksi minuman herbal
- iii. Mengurus perizinan PIRT
- iv. Rekrutmen SDM

Tips Sukses Berbisnis Minuman Herbal

- Bentuk tim marketing yang solid dan tangguh
- Kuasai produk dan terus berinovasi

11. Pengelola Guide

Pemahaman tentang Bisnis Pengelola Guide

Kita telah mengetahui bahwa seorang guide sangat dibutuhkan dalam sebuah perjalanan wisata, terutama oleh wisatawan yang berasal dari luar daerah/luar negeri. Oleh karenanya keberadaan bisnis pengelola guide dirasa cukup menjanjikan untuk dapat berkembang dengan pesat. Bisnis ini dimaksudkan sebagai agensi bagi guide dimana di dalam agensi tersebut seseorang dilatih, diajukan untuk ikut sertifikasi, dan kemudian dicarikan pekerjaan untuk menjadi seorang guide.

Prospek Bisnis Pengelola Guide Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena saat diberlakukannya MEA akan semakin banyak orang asing yang berkunjung kenegara kita. Kebutuhan penyelenggaraan outing, out bond dan gathering perusahaan yang semakin meningkat sehingga membutuhkan jasa guide sebagai operator lapangan.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Pengelola Guide

- i. Seorang Guide professional
- ii. Pemilik usaha biro perjalanan dan wisata
- iii. Seseorang dengan banyak koneksi terutama dengan bisnis biro perjalanan dan event organizer

Langkah-langkah Membangun Bisnis Pengelola Guide

- i. Bekali diri dengan pengetahuan dan ketrampilan untuk menjadi seorang guide
- ii. Rekrutmen anggota, perlu dilakukan secara berkala.
- iii. Melatih anggota yang telah direkrut dan kemudian mengikutsertakan mereka dalam ujian pemandu wisata yang biasanya diadakan oleh HPI (Himpunan Pemandu Wisata Indonesia)
- iv. Mencari informasi terkait kebutuhan jasa guide dan menyalurkan para guide yang telah dilatih untuk menerima pekerjaan tersebut.

Tips Sukses Berbisnis Pengelola Guide

- Untuk dapat sukses mengelola guide, kita perlu terjun sebagai seorang guide
- Bertemanlah dengan tim anda
- Buka hubungan baik dengan siapapun serta dengan pebisnis tour travel dan EO. Karena dari merekalah kita berharap mendapatkan pekerjaan
- Upgrade pengetahuan tentang destinasi wisata daerah

12. Penyedia Asisten Rumah Tangga dan Baby Sitter

Pemahaman tentang Bisnis Penyedia Asisten Rumah Tangga dan baby Sitter

Bisnis penyedia asisten rumah tangga dan baby sitter juga disebut sebagai agensi. Tugas perusahaan ini adalah menyediakan kebutuhan asisten rumah tangga dan baby sitter bagi keluarga modern di kota-kota besar. Namun sebelumnya, mereka perlu mengadakan training atau pelatihan tentang kedua pekerjaan tersebut. Setelah dilatih barulah para asisten rumah tangga dan baby sitter tersebut dicarikan pekerjaan yang sesuai dengan keahlian mereka.

Prospek Bisnis Penyedia Asisten Rumah Tangga dan Baby Sitter Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena banyaknya pegawai perempuan di berbagai sektor industri dan pemerintahan mengharuskan mereka meninggalkan rumah pada pagi sampai sore hari. Oleh karenanya dibutuhkan asisten rumah tangga untuk mengurus rumah seperti bersih-bersih dan mencuci pakaian.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Penyedia Asisten Rumah Tangga dan Baby Sitter

- i. Ibu rumah tangga
- ii. Lulusan sekolah perhotelan dan keperawatan
- iii. Seorang marketing yang bisa memanje SDM

Langkah-langkah Membangun Bisnis Penyedia Asisten Rumah Tangga dan Baby Sitter

- i. Susun rencana manajemen penyedia asisten rumah tangga dan baby sitter. Penyusunan rencana pengelolaan ini bermanfaat sebagai kisi-kisi tentang apa yang harus kita lakukan dari awal hingga jalannya bisnis tersebut. Minimal kita memiliki gambaran hendak dibawa kemanan bisnis ini nantinya.
- ii. Rekrutmen calon asisten rumah tangga dan baby sitter
- iii. Menyiapkan lokasi dan pedoman pelatihan bagi asisten rumah tangga dan baby sitter.
- iv. Mengatur administrasi dan perjanjian kerja dengan asisten rumah tangga serta baby sitter, juga perjanjian kerja dengan calon konsumen.
- v. Mencari informasi dan menawarkan jasa asisten rumah tangga serta baby sitter baik lewat kabar dari teman, saudara, maupun iklan media cetak dan media online.

Tips Sukses Berbisnis Penyedia Asisten Rumah Tangga dan Baby Sitter

- Bekerjalah dengan jujur dan manusiawi
- Berikan pelatihan yang konkret serta sungguh-sungguh
- Membuka hubungan baik dengan semua pihak

13. Penyedia Tukang Bangunan

Pemahaman tentang Bisnis Penyedia Tukang Bangunan

Penyedia tukang bangunan atau pemborong pekerjaan bangunan adalah mereka yang merekrut, melatih, dan mempekerjakan para tukang bangunan untuk menangani proyek-proyek pembangunan dan renovasi rumah, kantor, jalan, dan lainnya. Pemborong bangunan biasanya mendapatkan upah secara borongan dari konsumen. Sedangkan system pembayaran pada tukang bangunan biasanya dihitung harian dan diberikan satu minggu sekali di hari Sabtu.

Prospek Bisnis Penyedia Tukang Bangunan Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena kebutuhan tukang bangunan semakin meningkat seiring dengan meningkatnya standard hidup masyarakat pada suatu daerah, sulitnya mencari tukang bangunan di kota, sulitnya memanje para tukang bangunan dan penyedia tukang bangunan dibutuhkan karena biasanya pekerjaan tukang bangunan suka di luar waktu yang diperkirakan apabila tidak dikoordinir.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Penyedia Tukang Bangunan

- i. Seorang mandor bangunan
- ii. Tukang bangunan senior
- iii. Arsitek dan desainer eksterior-interior

Langkah-langkah Membangun Bisnis Penyedia Tukang Bangunan

- i. Rekrutmen tukang bangunan
- ii. Mengatur perjanjian kerja dengan konsumen dan perjanjian kerja dengan para tukang bangunan yang dikoordinir
- iii. Melakukan marketing borongan pekerjaan bangunan (media cetak, media online, proposal ke berbagai instansi, menanyakan teman/saudara/tetangga dll, menyebarkan brosur ke perumahan)

Tips Sukses Berbisnis Penyedia Tukang Bangunan

- Perlakukan para tukang dengan baik dan berikan upah sesuai standard pekerjaan mereka
- Melatih calon tukang bangunan dan kernetnya
- Mencari dan memanfaatkan database

14. Rumah Makan Tradisional

Prospek Bisnis Rumah Makan Tradisional Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena setiap orang butuh makan. Makanan tradisional Indonesia dikenal cukup lezat sehingga patut dicoba serta dinikmati oleh siapa saja termasuk para wisatawan dan pekerja asing. Jenis hidangan tradisional Indonesia sangat beragam, sehingga kita bisa menghadirkan menu makanan yang variatif.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Rumah Makan Tradisional

- i. Seorang chef atau koki
- ii. Ibu rumah tangga yang pandai memasak
- iii. Penghobby wisata kuliner

Langkah-langkah Membangun Bisnis Rumah Makan Tradisional

- i. Mencari lokasi yang sesuai
- ii. Mempersiapkan tema dan menu makanan
- iii. Siapkan resep masakan dan tampilan hidangan yang menarik
- iv. Berbelanja kebutuhan dapur dan ruang makan
- v. Rekrutmen karyawan
- vi. Launching dan marketing

Tips Sukses Berbisnis Rumah Makan Tradisional

- Berikan layanan yang ramah, cepat dan informatif
- Memasang wifi
- Perhatikan kesegaran makanan yang hendak disajikan

15. Toko Oleh-oleh

Prospek Bisnis Toko Oleh-oleh Menjelang MEA

- Bisnis ini diperkirakan semakin eksis menjelang MEA, karena akan banyaknya orang bepergian dari satu daerah ke daerah lainnya atau dari luar negeri masuk ke Indonesia.

Dengan semakin banyaknya pengunjung suatu daerah, baik dengan tujuan wisata atau bisnis membuat toko oleh-oleh semakin dibutuhkan keberadaanya.

Siapa yang memiliki Peluang Besar Membangun Bisnis Toko Oleh-Oleh

- i. Pemilik modal
- ii. Latar belakang pendidikan ekonomi manajemen
- iii. Pemilik lokasi strategis
- iv. Pengrajin produk khas daerah

Langkah-langkah Membangun Bisnis Toko Oleh-Oleh

- i. Mencari lokasi yang sesuai
- ii. Mendesain toko dan mendisplay produk
- iii. Memilih produk berkualitas
- iv. Rekrutmen karyawan
- v. Launching dan marketing

Tips Sukses Berbisnis Toko Oleh-oleh

- Berikan kue, minuman dan tips bagi driver, pemandu wisata dan ketua rombongan yang membawa tamu untuk berbelanja di toko kita
- Berikan layanan yang informatif, ramah dan cekatan pada semua konsumen yang datang
- Cek ketersediaan barang, tanggal kadaluawarsa dan penataan kembali setiap hari agar selalu nampak rapi dan menarik
- Jalin hubungan yang baik dengan produsen