Jasa desain grafis dan penginstalan leptop.

Memandang dari segi kebutuhan mahasiswa, saya mulai melihat peluang akan bisnis tersebut, namun sebelum melaksanakan bisnis dan menetapkan tarif pembuatan desain grafis seperti pembuatan sepanduk, ID card, poster dan buletin maupun penginstalan leptop. Saya memiliki strategi mencari teman dan kenalan. Modal yang saya butuhkan cuman 2 buah flashdis untuk penginstalan leptop, pada awal perjalanan bisnis. saya melakukan jasa desain grafis dan penginstalan leptop dengan bayaran seikhlasan konsumen dan tetap melakukan pelayanan yang maksimal. Setelah memiliki link yang banyak baru saya menarik tarif yang tidak terlalu bersar. Prinsip saya dalam berbisnis, “untung tak harus banyak asal pelanggan banyak yang ngantri”.

Modal yang saya gunakan untuk bisinis ini pada awalnya hanya sekitar 200 ribu. Dan modal saya balik hanya dalam waktu 2 minggu setelah bisnis ini saya lakukan. Sekarang omset saya kurang lebih 300 rb perbulan. Namun seiring berjalanya waktu. Banyak muncul pesaing-pesaing yang melihat peluang. Dalam mengatasi hal ini saya tidak terlalu menganggapnya sebagai ancaman karena jika kita sudah memiliki link dan pelayanan kita sudah di anggap bagus oleh pelaggan maka pesaing lain tak menjadi sebuah ancaman. Kendala lain dalam bisnis yang saya lakukan ini ialah masalah tehnis misalkan perlengkapan instal sy rusak.

Saya tidak memerlukan alamat kantor atau semacamnya, cukup via telepon maupun SMS saja. Jika pelanggan ingin menggunakan jasa saya maka mereka cukup SMS atau telepon kenomor saya. Kadang saya mendapat pesanan desain grafis dari luar daerah. Dalam perjalan bisinis saya mulai melebarkan sayap. Pada awalnya target pelanggan saya hanya teman satu kelas. Tapi sekarang banyak pelanggan yang menggunakan jasa saya hingga luar daerah.

Untuk saat ini bisnis yang saya lakukan ini sedikit terhambat karna saya sering berkegiatan di luar daerah. Dan peralatan saya sedang maintance semua, PC, flasdis, dan modem. Pada awalnya saya hanya memiliki niat untuk membantu teman, tapi karena saya melihat peluang yang cukup besar maka saya mulai berbisnis menjual jasa saya. Karena setiap kali saya menginstal leptop teman, mereka selalu memberi sy upah, padahal saya hanya ingin membantu karna pada prinsip saya adalah “pantang minta pantang nolak”. Lambat laun mereka yang menggunakan jasa saya menjadi hal biasa memberikan saya uang saat saya menginstal leptopnya. Dulu saya tidak memiliki alat untuk melakukan penginstalan leptop dan saya meminjam modal, dan alhamdulillah karena karna banyak pelanggan dan akhirnya saya bisa mengganti modal tadi dan sekarang mendapat untung. Kendala dalam berbisnis jasa yang saya tekuni ialah di saat saya melakukan kesalahan penginstalan, maka saya harus bertanggung jawab penuh, padahal upah yang di berikan tidak begitu banyak, misalkan dalam sebuah kasus yang saya alami saat pertama melakukan bisnis ini. Hardish leptop salah seorang pelanggan tiba-tiba tidak bisa terbaca, entah karena kecerobohan saya atau memang sudah rusak dari sananya. Tapi karena rusaknya di tanggan saya maka sayapun harus menggantinya.

Tak jarang saya harus menghampiri para pelanggan yang ingin menggunakan jasa, salah satu pelanggan saya berada di daerah ampenan, karena pelanggan ini tidak memiliki kendaraan maka saya menghampirinya di rumah. Dengan catatan uang bensin di tanggung pelanggan. Pesan saya di setiap kali selesai menginstal atau melakukan pendisainan ID card, spanduk dan lainnya adalah “tolong kasih tau ketemanmu kalo mau nginstal leptop dan desain grafis ke saya aja”. Ini juga sebagai media saya untuk melakukan promosi, dan evisien tanpa harus menggunakan biaya yang banyak.

Saya melakukan bisnis ini sendirian karna saya belum bisa menemukan orang yang bisa saya percaya, beberapa kali ada kenalan saya mengajak untuk berkerja sama untuk melakukan bisnis ini, dengan tawaran harga dinaikan dan penginstalan dilakukan bersama. Tapi setelah saya mempertimbangkan sayapun menolak karna pada prinsip saya berjualan ialah harga terjangkau asal banyak yang ngantri. Higga akhirnya saya mengusulkan “bagaimana kalo harga tetap sama tapi kita bagi 2 hasilnya”. Dan akhirnya kami berkerja sama. Tapi baru berjalan beberapa minggu saya mendengar kabar kalau tarif jasa saya naik 2x lipat karena rekan team saya menaikan tarif di luar sepengetahuan saya. Maka saya memutuskan kontrak bisnis dengannya. Karna skandal itu citra bisnis jasa saya menjadi cedera. dan sayapun mulai membangunnya kembali. Memang susah mengembalikan rasa kepercayaan pelanggan. Tapi dengan usaha yang istiqomah dan intens maka insya allah pelanggan akan kembali kepada kita.

Saya memiliki beberapa pesaing. Mereka sama seperti saya menjual jasa penginstalan, namun saya mengerti ternyata pelanggan itu lebih cenderung melihat ke pelayanannya. Maka saya memiliki strategi agar pelanggan saya tidak di ambil orang. Misalnya instal leptop gratis update film terbaru untuk kalangan wanita, sedangkan untuk lelaki instal leptop gratis update game terbaru sesuai spek leptopnya. Dan karna saya mengutamakan pelayanan alhamdulillah berbuah bagus, sekarang jasa saya tidak hanya di gunakan oleh teman kelas tapi juga mulai berkiprah di jurusan lain. Dan sesekali mendapat pesanan dari luar daerah. Misalnya salah satu pelanggan saya dari bali yang menggunakan jasa saya untuk membuatkan desain name plate pemancar sinyal telkomsel.

Sejalan dengan itu semua, saya melihat peluang yang mulai bermunculan. Beberapa teman saya mengeluh karna Hpnya tidak bisa internetan, tiba-tiba restart sendiri. Melihat peluang ini sayapun tidak diam. Saya menambah jasa yang bisa saya jual yaitu menerima penginstalan HP android. Ini adalah salah satu cara saya mengembangkan bisnis jasa dan mengupgrade kemampuan saya. Saya mempelajari semuanya secara otodidat. Jadi tak harus banyak menghabiskan uang untuk kursus dan sebagainya.

Perangkat keras yang saya miliki untuk memulai bisnis ini adalah 1 set Perangkat komputer dengan spek yang lumayan untuk desain grafis, modem, dan flasdish. Tak banyakkan, dengan modal sedikit bisa berbuah banyak.

Sekian cerita saya, burung irian burung cendrawasi. Cukup sekian dan terima kasih.