**Tips Sukses Bisnis UKM (Usaha Kecil dan Menengah)**

Berkaca dari keberhasilan beberapa pengusaha di atas, tentu memerlukan kerja keras dan disiplin tinggi. Tidak hanya itu, strategi atau pun cara jelas sangat menentukan kesuksesan mereka membangun usaha sejak awal.  Lalu apa saja cara yang dilakukan para pengusaha tersebut hingga akhirnya sukses, berikut Tips Sukses Bisnis UKM (Usaha Kecil dan Menengah) agar menjadi seperti para pengusaha di atas.

**1. Buatlah Strategi Yang Baik dan Matang**

Ketika menjalankan sebuah bisnis atau usaha terutama untuk usaha skala menengah keatas, dibutuhkan sebuah strategi dan perencanaan yang baik dan juga matang. Agar usaha dapat berkembang menuju level yang lebih baik, buatlah sebuah strategi dan perencanaan mulai dari pemasaran, biaya, visi, misi, target, dan lain-lain.

Tujuannya adalah untuk mempermudah dan juga membantu para pelaku usaha agar dapat memperhitungkan anggaran-anggaran yang dibutuhkan serta tidak melenceng dari target. Selain itu strategi ini digunakan agar pengusaha juga dapat selalu fokus. Dengan adanya strategis bisnis, baik itu untuk waktu bulanan, maupun tahunan, akan membuatmu bisa lebih fokus dan bisa lebih baik dalam menjalankan usaha nantinya.

## ****2. Kenali Para Pesaing****

Tips sukses bisnis UKM yang selanjutnya yaitu cobalah untuk mengenal dan mengetahui baik strategi atau pun hal-hal yang dimiliki oleh para pesaingmu, termasuk juga kelebihan, kekurangan, cara promosi dan lain-lain. Dengan mengenal para pesaing terutama mereka yang berhasil juga dapat membuatmu mengetahui apa saja yang harus dilakukan dan hal-hal yang tidak dilakukan.

Hal ini juga menuntutmu untuk terus selalu melakukan hal yang berbeda dengan para pesaing dengan cara inovasi dan kreasi baru, hal tersebut agar memiliki nilai tambah dan dan juga agar dilirik oleh para konsumen dibandingkan dengan banyaknya produk lain dari para pesaing.

### **3. Hemat Biaya Operasional Bulanan**

Ketika akan mengembangkan usaha agar menjadi lebih besar, tidaklah harus mengeluarkan biaya yang lebih besar atau lebih banyak terutama untuk hal-hal yang dirasa tidak perlu. Para pelaku usaha tidaklah mesti mengeluarkan biaya yang besar dalam hal operasional saat awal usaha dibuka.

Usahakan agar hanya mengeluarkan biaya untuk hal yang penting dan memang perlu dilakukan saja, supaya tidak kehabisan biaya sebelum mendapatkan laba yang cukup untuk membesarkan usaha dengan lebih besar lagi.

Khusus untuk pengembangan yang satu ini, usaha dan kreativitas sangat diperlukan untuk bisa menekan biaya-biaya yang tidak perlu dan bisa dihemat. Carilah ide-ide baru dalam hal marketing atau pemasaran yang hanya memerlukan biaya yang kecil dan murah.

Seperti melakukan marketing melalui jalur online seperti membuat toko online dibandingkan dengan membuat atau menyewa toko di mall yang pastinya membutuhkan biaya yang cukup besar.

### **4. Survei Harga Pasar**

Jika ingin mengembangkan usaha menjadi lebih baik lagi, sudah seharusnya mengetahui nilai harga pasar secara umum, real time dan lebih lengkap. Hal tersebut bertujuan untuk mengetahui harga pasar yang sebenarnya dan mengetahui harga secara tepat dari waktu ke waktu.

Dengan mengetahui harga pasar secara real time, kamu bisa bersiaga dan mengambil langkah baru jika harga yang ada di pasaran mengalami kenaikan ataupun penurunan yang signifikan.

## ****Pentingnya Pemasaran untuk Usaha yang Baru Dibuka****

Perlu diingat bahwa untuk usaha yang baru dibuka, pemasaran merupakan hal yang paling penting yang harus dipelajari dan kembangkan. Berikut ini alasan-alasan mengapa strategi pemasaran penting untuk dimiliki dan terus dikembangkan.

* Pemasaran bertujuan untuk memberi info dan juga mengkomunikasikan produk secara detail kepada para konsumen kita, termasuk didalamnya fungsi, kelebihan maupun manfaatnya bagi mereka.
* Pemasaran juga berguna untuk menghadapi persaingan dalam usaha. Contohnya adalah strategi pemasaran dalam harga, promosi, diskon dan hal-hal lain untuk memenangkan persaingan.
* Strategi pemasaran berguna untuk membangun dan menguatkan merek agar dikenal secara terus menerus.
* Strategi ini juga berguna untuk mengetahui apa yang diinginkan oleh para konsumen dan juga mengetahui perilaku dan respon dari pasar. Sehingga kita bisa menyesuaikan dengan strategi pemasaran yang lebih baru.
* Pemasaran yang baik tentunya akan membuat pertumbuhan usaha menjadi lebih tinggi dan dapat bertahan dalam waktu yang lama, karena setiap usaha yang ingin bertahan lama sangat tergantung akan kekuatan merek dan hal tersebut sangat tergantung dari pemasaran yang baik dan berkelanjutan.

## ****Fokus dan Ulet, Kunci Sukses Bisnis UKM****

Strategi dan tips di atas sifatnya adalah teknis atau skill yang harus dikuasai agar UKM sukses. Namun dibalik itu ada sifat mental seorang pengusaha sukses yang harus dimiliki yaitu Fokus dan Ulet. Tanpa sikap mental tersebut, apapun strategi  tidak akan berhasil. Jangan mudah menyerah dan gampang tergoda terhadap usaha musiman yang bukan core bisnis atau kompetisi.

**Baca Juga:**[**Kisah Tokoh Wirausahawan Sukses Indonesia yang Inspiratif**](https://www.cermati.com/artikel/wirausahawan-sukses)