

21 ide Bisnis Kecil awal tahun 2021

 sejarah-negara.com/120182/21-ide-bisnis-kecil-awal-tahun-2021

Supriyadi Pro

22 December 2020



SMALL BUSINESS IDEAS

Mencari ide bisnis yang bagus? Ide-ide ini akan membantu Anda memulai dan mengembangkan bisnis yang sukses di tahun 2021. Banyak ide bisnis kecil terbaik untuk tahun mendatang yang melibatkan model bisnis online.

Pilih ide bisnis yang Anda ketahui dan sukai, namun sebelum memulainya, tentukan apakah ada permintaan untuk apa yang ingin Anda sediakan.

Anda tahu ingin memulai bisnis, tetapi mengalami kesulitan mengartikulasikan ide. Jika ingin menjadi pengusaha, penting untuk memulai dengan ide bisnis yang hebat. Yang dibutuhkan hanyalah sedikit inspirasi. Semuanya dimulai dengan ide yang memiliki ruang untuk berkembang seiring waktu.

Jika Anda siap menjalankan bisnis mandiri, pertimbangkan salah satu dari ide bisnis hebat di bawah ini.

1. Konsultan

Jika Anda berpengetahuan luas dan bersemangat tentang topik tertentu (bisnis, media sosial, pemasaran, sumber daya manusia, kepemimpinan, komunikasi, dll.), Memulai bisnis konsultan bisa menjadi pilihan yang menguntungkan. Anda dapat memulai bisnis konsultasi sendiri, kemudian mengembangkan bisnis dan mempekerjakan konsultan lain seiring waktu.

2. Penjual online

Mereka yang tertarik dengan pakaian atau penjualan mungkin ingin mempertimbangkan untuk memulai bisnis pengecer online. Meskipun membutuhkan banyak waktu, dedikasi, dan perhatian terhadap mode, ini adalah ide bagus yang dapat dimulai sebagai bisnis sampingan yang mungkin saja akan berubah menjadi bisnis penjualan penuh waktu.

Anda dapat memulai dengan menggunakan situs toko online seperti Poshmark dan Mercari untuk menjual pakaian bekas, yang akhirnya memperluas ke situs web penjualan Anda sendiri.

3. Kursus Online

Tuntutan pendidikan online telah membuka kemungkinan yang luas bagi para wirausahawan untuk memulai usaha sendiri. Karena ini adalah ide bisnis online, Anda dapat memilih subjek apa pun yang Anda kuasai dan ajarkan kursus di mana pun lokasinya.

Jika Anda tidak memiliki pengetahuan lanjutan dalam mata pelajaran tertentu, Anda selalu dapat mempertimbangkan untuk mengajar bahasa Inggris sebagai bahasa asing online kepada siswa di luar negeri.

4. Pembukuan online

Seperti halnya pendidikan, teknologi memungkinkan banyak layanan pembukuan dilakukan secara online. Jika Anda adalah seorang akuntan atau pemegang buku yang menginginkan kebebasan dan otonomi dalam menjalankan bisnis sendiri, Anda dapat memanfaatkan teknologi modern untuk memulai layanan pembukuan online, menjadikan perusahaan lain sebagai klien.

5. Jasa kurir medis

Jika Anda memiliki kendaraan yang andal dan keterampilan manajemen waktu yang baik, mungkin anda dapat mempertimbangkan untuk membuat layanan kurir atau lebih khusus lagi, layanan kurir medis.

Sebagai pengemudi, Anda bertanggung jawab untuk mengangkut barang-barang medis seperti spesimen laboratorium, obat resep, dan peralatan. Industri perawatan kesehatan berkembang, yang sangat bagus untuk stabilitas pekerjaan layanan kurir medis. Anda dapat memulai bisnis kurir atau menyewa pengemudi lain bekerja untuk anda.

Baca juga: [Cara memulai Bisnis Rumahan: Panduan Lengkap](#)

6. Pengembang aplikasi

Jika Anda berpengetahuan luas dan berpengalaman dalam bidang teknologi, mungkin ingin mempertimbangkan karir dalam pengembangan aplikasi.

Ponsel cerdas telah menjadi aksesoris sehari-hari bagi banyak orang, yang meningkatkan permintaan akan aplikasi seluler. Demikian pula, perangkat lunak realitas virtual telah menjadi populer dalam beberapa tahun terakhir, sehingga ada juga permintaan untuk pengembangan aplikasi VR.

7. Layanan transkripsi

Jika Anda memiliki telinga yang baik dan dapat mengetik dengan cepat, layanan transkripsi adalah ide bisnis hebat yang memungkinkan Anda bekerja dari rumah dengan jadwal yang fleksibel.

Layanan transkripsi medis sangat dibutuhkan karena teknologi pengenalan suara berkembang biak untuk dikte penyedia layanan kesehatan. Jika Anda tidak ingin memulai semuanya sekaligus, atau jika memiliki pekerjaan harian yang ingin dipertahankan untuk saat ini, Anda dapat menerima pekerjaan transkripsi sesedikit atau sebanyak yang Anda inginkan.

Untuk meningkatkan prospek bisnis Anda, pertimbangkan untuk menjadi ahli transkripsi bersertifikat dan mempelajari beberapa spesialisasi.

Ahli transkripsi medis biasanya mengenakan biaya 6 hingga 14 sen per baris transkripsi, yang dapat bertambah dengan cepat. Waktu penyelesaian yang khas untuk pekerjaan transkripsi adalah 24 jam, jadi penting untuk tetap memantau pekerjaan yang Anda terima.

Namun, fleksibilitas untuk menerima hanya beberapa permintaan untuk memulai berarti Anda dapat meningkatkan skala saat Anda siap, menjadikan transkripsi layanan yang mudah untuk dimulai dengan lambat. Yang terbaik dari semuanya, hanya ada sedikit biaya awal dan overhead. Anda hanya membutuhkan komputer, perangkat lunak yang sesuai, dan layanan pengiriman pesan yang aman.

8. Professional organizer

Mencari ide bisnis yang benar-benar dapat “memicu kegembiraan”? Penyelenggara profesional, seperti Marie Kondo, membantu orang rapi dan meminimalkan untuk mencari nafkah. Di zaman materialisme, banyak orang putus asa untuk berhemat dan mengambil kendali atas harta benda mereka, daripada membiarkan barang mereka menguasai mereka.

Minimalis menjadi sangat populer, tetapi orang sering merasa sulit untuk berpisah dengan barang yang sudah lama mereka miliki. Bagian dari menjadi organisator profesional adalah membantu klien mengembangkan sistem perampangan dan menjaga hal-hal seperti itu.

Jika Anda adalah orang yang sangat terorganisir yang suka membuat ruang berfungsi dan nyaman, Anda mungkin pandai membimbing orang lain untuk melakukan hal yang sama. Orang akan membayar untuk membantu mereka merancang metode meminimalkan

harta benda mereka dan kemudian memelihara ruang yang terorganisir.

Untuk mempromosikan bisnis Anda, tanyakan apakah klien mengizinkan Anda mengambil foto sebelum dan sesudah area rumah mereka yang telah Anda atur, dan gunakan foto tersebut untuk membuat portofolio yang dapat Anda tempatkan di media sosial untuk menarik lebih banyak klien.

9. Layanan kebersihan

Jika Anda suka membersihkan, Anda dapat dengan mudah mengubahnya menjadi bisnis. Dengan beberapa anggota staf, sejumlah perlengkapan kebersihan dan transportasi, Anda dapat menawarkan layanan pembersihan untuk pemilik rumah, kompleks apartemen, dan properti komersial.

Sebagian besar layanan pembersihan mengenakan biaya antara \$ 25 dan \$ 50 per jam. Layanan kebersihan adalah bisnis langsung yang membutuhkan biaya overhead yang relatif sedikit; Anda hanya perlu perencanaan, dedikasi, dan pemasaran agar bisnis Anda diperhatikan.

Jika ingin membedakan diri Anda dari layanan pembersihan lainnya, pertimbangkan untuk menambahkan opsi premium seperti waxing lantai atau pencucian eksterior dengan biaya tambahan. Layanan ini dapat menjadi faktor penentu antara layanan pembersihan baru Anda dan perusahaan berpengalaman yang memiliki daftar klien yang terlalu banyak untuk menyediakan tingkat pembersihan tersebut.

10. Freelance copywriter

Jika Anda seorang pembuat kata alami dengan sedikit pengetahuan pemasaran, Anda dapat menjadikan diri sebagai copywriter atau penulis lepas. Baik Anda menulis blog, konten web, atau siaran pers, banyak perusahaan yang akan membayar layanan ini.

Anda dapat meningkatkan nilai dengan membawa pengetahuan SEO untuk membantu klien menyusun strategi untuk menargetkan kata kunci tertentu yang sudah digunakan oleh audiens target mereka dalam pencarian online.

Sebagian besar copywriter freelance mengenakan biaya \$ 40 hingga \$ 50 per jam, tetapi mereka yang memiliki keahlian dalam bidang vertikal tertentu dapat mengenakan biaya lebih banyak.

Freelance copywriting adalah bisnis yang bagus untuk dijalankan, karena selama Anda memiliki koneksi internet, Anda dapat bekerja. Ini adalah bisnis yang dapat dijalankan dari rumah sendiri, atau bahkan dari jalan raya jika Anda bepergian. Jika Anda membangun jaringan yang cukup besar dan mendapatkan referensi dari klien yang puas, Anda bahkan dapat menjadikan lepas menulis pekerjaan penuh waktu.

Baca juga: [14 ide bisnis setelah pandemi yang patut dicoba](#)

11. Jasa perawatan di rumah

Latar belakang dalam perawatan dan keramah-tamahan dapat sangat membantu para lansia yang tinggal di rumah yang membutuhkan perawatan di rumah.

Ini juga merupakan layanan yang permintaannya hanya akan tumbuh. Menurut National Institute on Aging, antara 2010 dan 2050, populasi 85-dan lebih diproyeksikan meningkat 351% secara global, dan jumlah global centenarian (mereka yang berusia di atas 100) diproyeksikan meningkat sepuluh kali lipat. Banyak yang membutuhkan perawatan dan bantuan, seringkali di rumah mereka sendiri.

Untungnya, Anda tidak memerlukan latar belakang dalam perawatan kesehatan untuk membantu manula dan mengembangkan bisnis yang sukses pada saat bersamaan, meskipun keterampilan tersebut pasti akan diminati juga. Banyak lansia membutuhkan bantuan dalam segala hal mulai dari tugas hingga perbaikan di sekitar rumah.

Dengan beberapa pengalaman, Anda dapat mempertimbangkan untuk mengembangkan bisnis ini untuk membantu para manula bertransisi dari rumah mereka, menawarkan layanan seperti pengepakan, pengangkutan, pengaturan, atau penyimpanan furnitur dan harta benda mereka.

12. Jasa penerjemahan

Menurut penelitian dari IBISWorld, industri jasa terjemahan mengalami penurunan pada tahun 2020, seperti halnya banyak industri lainnya; Namun, diproyeksikan akan pulih dengan baik pada tahun 2021. Pertumbuhan yang diproyeksikan tersebut tidak mengherankan, karena internet telah membuka pengusaha di negara lain ke pasar berbahasa Inggris dan sebaliknya.

Tren ini telah membuka peluang bagi penutur multibahasa untuk menawarkan layanan tertentu, seperti terjemahan dokumen dan terjemahan informasi situs web ke dalam bahasa untuk digunakan di pasar lain. Jika Anda tahu banyak bahasa, mengukir ceruk di industri layanan terjemahan bisa menjadi usaha yang sukses.

13. Pemasaran digital

Pentingnya internet tumbuh dari hari ke hari, semakin mempersulit bisnis untuk memotong kekacauan dan memasarkan diri mereka sendiri dengan benar. Layanan pemasaran digital selalu diminati, dan banyak perusahaan kecil dan menengah lebih suka melakukan outsourcing daripada membentuk tim internal yang mahal.

Jika Anda memiliki keahlian dalam SEO, pemasaran konten, bayar per klik, pengembangan web, atau manajemen media sosial, Anda dapat memiliki peluang bisnis yang memungkinkan kebebasan untuk bekerja dari rumah.

Pemasaran digital adalah bagian penting dari sebuah merek, jadi sangat penting bagi Anda untuk menanggapi perkembangan strategi pemasaran klien. Manajemen media sosial memerlukan pengawasan atas komentar dan pesan sepanjang waktu, tidak hanya menjadwalkan posting dalam pola pikir “set-it-and-forget-it”.

Jika Anda menikmati menyusun strategi dan menerapkan rencana dengan cermat, pemasaran digital bisa menjadi bisnis yang tepat. Anda juga dapat mempertimbangkan untuk menjadi pemasar afiliasi, yang merupakan bentuk lain dari pemasaran digital.

14. Truk makanan

Dengan terbatasnya ruang makan dalam ruangan di banyak lokasi saat ini, calon pemilik restoran mungkin lebih berhasil dengan truk makanan. Truk makanan tersedia dalam berbagai bentuk dan ukuran, menyajikan berbagai macam makanan ringan dan masakan.

Bawa gaya makanan favorit Anda saat bepergian dan jual minat kuliner langsung kepada pelanggan yang lapar. Tentu, Anda akan bekerja, tetapi akan berada di ruangan yang Anda sukai, dengan kesempatan untuk terhubung dengan orang-orang yang memiliki minat yang sama.

Truk makanan mungkin terdengar seperti ide liar, tetapi industrinya sedang berkembang. Biaya overhead dan pemeliharaan truk jauh lebih murah daripada memiliki restoran, dan Anda mendapat manfaat tambahan berupa mobilitas. Jika Anda tertarik untuk memberikan senyuman, lihat panduan kami untuk membuat bisnis truk makanan Anda berjalan dengan sangat cepat.

15. Jasa Layanan perawatan rumput

Jika Anda ahli merawat halaman rumput, kemungkinan besar orang tua menyuruh Anda merawatnya. Bagi banyak dari kita, perawatan halaman itu menyusahkan, tetapi bagi beberapa orang, perawatan ini menawarkan rasa damai dan tenang.

Bekerja di luar ruangan dengan tangan Anda untuk menjinakkan dan mempercantik lanskap alam bisa menjadi pengalaman yang bermanfaat, dan karena begitu banyak orang menganggap pekerjaan itu membosankan, ini juga bisa menguntungkan.

Layanan perawatan rumput membutuhkan sedikit lebih dari beberapa peralatan dasar, trailer dan mungkin beberapa staf, tergantung pada berapa banyak klien yang Anda miliki dan seberapa besar pekerjaannya.

Anda dapat dengan cepat mengembangkan layanan perawatan rumput kecil menjadi perusahaan lansekap lengkap dengan menawarkan layanan premium dan membangun reputasi sebagai merek yang melakukan pekerjaan menyeluruh dengan senyuman. Jika Anda suka bekerja di luar ruangan dan menciptakan lanskap yang elegan, ini bisa menjadi bisnis untuk Anda.

Baca juga: [7 peluang menghasilkan uang secara online](#)

16. Jasa sopir

Jika memulai bisnis Anda sendiri tampak menakutkan atau terlalu berisiko, Anda selalu dapat menggunakan mobil untuk menjadi pengemudi rideshare. Overhead dan tanggung jawab menjalankan perusahaan berada pada layanan berbagi tumpangan, yang memberi

Anda kebebasan untuk bekerja sebanyak atau sesedikit yang Anda butuhkan.

Aplikasi berbagi tumpangan seperti Uber dan Lyft telah memungkinkan orang untuk memulai pekerjaan sampingan yang membayar dengan baik dan hanya membutuhkan sedikit lebih dari kemauan untuk mengarahkan orang ke tujuan mereka dan sesekali melakukan percakapan ramah.

Pengemudi rideshare memiliki kemandirian sebagai pemilik usaha kecil tanpa beban kerja yang berat untuk mengelola logistik di balik layar. Jika salah satu ide bisnis lain tampak membutuhkan terlalu banyak usaha atau modal di muka, berbagi tumpangan mungkin cara yang bagus bagi Anda untuk terjun ke dunia kewirausahaan.

17. Agen real estat

Bagi banyak orang, menjelajahi pasar perumahan sangatlah berat. Sebagai agen real estat, Anda dapat membantu orang menemukan rumah impian mereka dengan harga yang sesuai dengan anggaran mereka.

Di banyak negara bagian, Anda hanya perlu menyelesaikan beberapa bulan kelas dan lulus ujian untuk memenuhi syarat sebagai agen real estat. Bahkan dengan sertifikasi, Anda tidak akan mendapatkan apa-apa tanpa keterampilan dasar sebagai orang, jadi jika Anda bukan orang yang ramah, ini mungkin bukan jalan yang tepat.

18. Desainer grafis

Perusahaan, bisnis kecil, dan pemilik tunggal semuanya membutuhkan materi promosi yang menarik, tetapi tidak semua orang memperhatikan apa yang terlihat bagus.

Jika Anda memiliki keahlian artistik dan tahu cara mengatur konten ke dalam format yang menyenangkan secara visual, Anda dapat memulai bisnis desain grafis dengan menyediakan selebaran, iklan digital, poster, dan materi visual menarik lainnya. Desain grafis juga memiliki keuntungan karena hanya membutuhkan sedikit alat fisik selain laptop dan meja.

19. Bisnis percetakan kaos

Sama seperti desain grafis, Anda mungkin menikmati meluncurkan bisnis percetakan kaos jika memiliki rasa artistik yang tajam, atau mungkin Anda hanya menikmati mengambil visual orang lain dan mencetaknya ke kaos kosong.

Apa pun itu, jika Anda memiliki ruang untuk pengaturan pencetakan kaos, Anda dapat dengan mudah mendapatkan alat yang diperlukan dan memulai bisnis kecil ini.

20. Dropshipping

Tidak semua perusahaan yang menjual barang menyimpannya di tempat. Dalam dropshipping, orang yang menjalankan situs e-niaga pergi ke pihak ketiga untuk memenuhi semua pesanan.

Pihak ketiga kemungkinan adalah pengecer grosir atau entitas lain yang menjalankan gudang dan operasi pengiriman. Persediaan minimal dan alat yang diperlukan untuk dropshipping menjadikannya ide awal yang sangat bagus jika Anda khawatir tentang overhead dan ruang fisik.

Baca juga: [Rencana Bisnis Kecil, apa yang dibutuhkan?](#)

21. Jasa perawatan binatang

Sekitar dua pertiga keluarga AS memiliki hewan peliharaan. Ketika keluarga ini pergi untuk waktu yang lama dan membutuhkan seseorang untuk menjaga hewan peliharaan mereka, bisnis kecil pemeliharaan hewan peliharaan Anda dapat memberi mereka ketenangan pikiran.

Sebagai pengasuh hewan peliharaan, Anda akan menjaga anjing, kucing, atau hewan peliharaan klien lainnya di rumah mereka, memastikan untuk memberi mereka makan, memberi mereka air, bermain dengan mereka, menghabiskan waktu bersama mereka, dan (dengan anjing) mengajak mereka berjalan-jalan dibutuhkan. Anda juga perlu memperbarui klien Anda secara teratur tentang keadaan hewan peliharaan mereka.

Jika Anda memiliki sumber pendapatan lain yang hanya memerlukan koneksi internet dan laptop, menjaga hewan peliharaan mungkin merupakan ide bisnis kecil yang sangat tepat.

Hampir semua pemilik hewan peliharaan akan senang membiarkan Anda mengerjakan laptop, sementara Anda menghabiskan waktu di rumah dengan hewan peliharaan mereka, yang berarti Anda dapat menjalankan dua aliran pendapatan secara bersamaan.

Apa bisnis kecil yang paling sukses?

Bisnis kecil yang melibatkan desain situs web, bagian dari pemasaran digital, cenderung berada di antara mereka yang menghasilkan penjualan paling banyak dan menghasilkan keuntungan paling banyak.

Orang-orang sekarang lebih sering belajar tentang bisnis di internet daripada melalui cara lain, jadi menemukan klien dan aliran pendapatan tetap biasanya tidak sulit. Bisnis jasa kebersihan dan real estate juga memiliki tingkat keberhasilan yang tinggi, yang masuk akal – semua orang membutuhkan rumah, dan mereka lebih suka rumah bersih.

Apa bisnis kecil yang bagus untuk dimulai?

Jika Anda khawatir tentang memaksimalkan keuntungan sambil meminimalkan beban kerja, bisnis kecil yang baik untuk dimulai mungkin salah satu yang paling sering terbukti berhasil.

Namun, jika Anda lebih tertarik untuk memasukkan hasrat Anda ke dalam pekerjaan sambil menghasilkan cukup uang untuk hidup, bisnis kecil yang baik untuk memulai adalah apa pun yang memenuhi Anda, mengharuskan Anda untuk menggunakan

keterampilan Anda dan menawarkan keseimbangan kehidupan kerja yang baik.

Ada begitu banyak ide bisnis hebat sehingga pertanyaan ini tidak memiliki jawaban yang benar secara objektif – Anda tahu lebih baik daripada siapa pun ide bisnis kecil apa yang akan memberi Anda kebahagiaan, kesuksesan, dan stabilitas.

Bagaimana saya bisa memulai bisnis saya sendiri tanpa uang?

Anda tidak perlu uang untuk menjadi pemilik bisnis kecil. Langkah pertama dalam memulai bisnis tanpa uang adalah mempertahankan pekerjaan Anda saat ini dan meluncurkan bisnis kecil Anda sebagai, untuk saat ini, pengejaran sampingan.

Kemudian, kembangkan rencana bisnis Anda dan analisis basis konsumen, pasar, dan potensi tantangan Anda. Mendekati tahap akhir dari perencanaan ini, Anda akan lebih memahami berapa banyak uang yang Anda butuhkan untuk memulai bisnis Anda. Anda dapat menemukan uang ini melalui platform crowdfunding dan investor. Pertimbangkan untuk mengambil pinjaman hanya sebagai pilihan terakhir.

Bagaimana cara memulai bisnis kecil dari rumah?

Bisnis rumahan cenderung menjadi ide bisnis kecil yang paling nyaman dan mudah dikelola. Meskipun demikian, tidak semua ide bisnis yang bagus cocok untuk kantor rumahan, jadi pastikan bisnis Anda dapat dilakukan dari rumah, pekerjaan dengan kebutuhan di lokasi dan permintaan pribadi yang berat mungkin tidak sesuai.

Dalam rencana bisnis dan anggaran Anda, pastikan untuk memasukkan semua perlengkapan dan alat kantor yang membuat ide bisnis online Anda memungkinkan, seperti komputer bisnis yang terpisah, meja yang layak, internet berkecepatan tinggi, lemari arsip, dan situs web untuk bisnis Anda.

Bagaimana proses langkah demi langkah untuk memulai bisnis?

Memulai bisnis membutuhkan banyak pekerjaan, tetapi dengan alat dan pedoman yang tepat, Anda dapat membangun dan menjalankan perusahaan dalam waktu singkat. Meskipun perjalanan bisnis spesifik Anda akan unik bagi Anda, kami mengidentifikasi beberapa langkah yang dapat diambil pengusaha untuk memulai bisnis mereka.

1. Pilih ide bisnis dan temukan ceruk pasar Anda.
2. Analisis pasar saat ini.
3. Buat rencana bisnis.
4. Nilai keuangan Anda dan kumpulkan uang sesuai kebutuhan.
5. Tentukan struktur bisnis hukum Anda.
6. Daftarkan bisnis Anda ke pemerintah dan IRS.
7. Pilih polis asuransi bisnis yang sesuai.
8. Pekerjakan karyawan dan bangun tim Anda (sesuai kebutuhan).
9. Pilih vendor Anda (sesuai kebutuhan).
10. Pasarkan dan iklankan bisnis Anda.

