

Manajemen Bisnis dengan Akal Sehat



Oleh

Rryan Sisiawan Putra

Dosen Fakultas Ekonomi Bisnis
(FEB)

MELIHAT fenomena yang beredar pada saat ini, terutama dalam hal pedagang kecil membuat para konsumen mengelus dada. Mengapa hal tersebut bisa

terjadi, karena banyak sekali kita menjumpai kekecewaan dari seorang konsumen setelah mereka melakukan pembelian.

Kenapa sih konsumen ini merasa kecewa, karena tidak ada kecocokan antara apa yang di inginkan oleh konsumen dengan kenyataan yang ada. Padahal kita mengetahui untuk menjadi pedagang yang baik adalah pedagang yang melayani konsumen dengan baik pula.

Bila konsumen sudah merasa nyaman dengan perilaku kita dalam hal berjualan maka konsumen tersebut akan loyal kepada kita. Disini saya akan membahas satu demi satu hal-hal yang mungkin dilakukan oleh pedagang yang sebenarnya hal tersebut di anggap tidak sesuai

dengan akal sehat kita. Yang seharusnya tidak dilakukan oleh pedagang karena ini akan mencelakakan diri bagi para pedagang itu sendiri.

Fenomena pertama yang biasa kita temui adalah ketika ada konsumen yang hobi kuliner atau orang yang sedang berpergian jauh dan tentunya ketika dia lapar masuk pada suatu tempat makan dimana keadaan tempat makan tersebut sepi, tiba-tiba setelah selesai makan sangat terkejut dengan pembayaran yang begitu mahal.

Nah harusnya praktik seperti ini tidak dilakukan oleh pedagang dikarenakan ketika mereka berbuat begitu otomatis konsumen yang sudah memiliki pengalaman harga dan rasa akan merasa

tertipu atau merasa dimanfaatkan karena ketidaktahuannya.

Dengan begitu secara tidak langsung pemeliharaan terhadap pelanggan sudah tidak dilakukan oleh pedagang tersebut, otomatis seketika itu konsumen akan menilai bahwa tempat makan tersebut tidak kompeten untuk di datangi lagi dikarenakan pemberian harga yang di atas rata-rata pada umumnya.

Padahal tempat tersebut masi belum punya nama di masyarakat atau yang disebut brand image malah image yang akan tersimpan pada otak masyarakat adalah image yang buruk. Fenomena kedua adalah ketika kita membeli suatu barang pada suatu tempat dimana kita diperbolehkan untuk memilih barang tersebut sendiri, namun

ketika kita sudah memilih sendiri, betapa terkejutnya kita bahwa barang tersebut ketika sampai rumah dan melihatnya barang tersebut berbeda dengan apa yang kita pilih pada saat tadi.

Bila hal ini juga dilakukan oleh pedagang maka konsumen bakal merasa akan belanja di tempat tersebut cukup satu kali saja. Dikarenakan apa yang di bayangkan di awal tidak sesuai dengan apa pada kenyataannya.

Dari kedua contoh fenomena tersebut kita bisa menarik kesimpulan bahwa masi banyak praktek bisnis yang seperti itu diatas dan masi banyak lagi fenomena-fenomena yang lain. Padahal bila kita menjalankan manajemen bisnis dengan baik maka sudah barang tentu bisnis

kita untuk maju bakal menjadi lebih baik lagi.

Saya memahami apa yang dilakukan oleh pedagang-pedagang tersebut adalah untuk melariskan dagangannya, karena tidak tau dimana harus membuang barangnya apabila barangnya tidak laku dan apabila dia berkata jujur maka konsumen bakal menawar harga dengan lebih murah dikarenakan barang-barang yang dia miliki jelek. Ini yang saya sebut sebagai manajemen bisnis dengan akal tidak sehat dikarenakan bakal merugikan konsumen yang akan membeli barang dari pedagang tersebut.

Bisnis itu merupakan sebuah seni, dimana kita mencari apa yang disukai oleh konsumen, membuat

hati konsumen senang dan puas ketika beli ke tempat kita.

Apabila hal tersebut kita lakukan insyaAllah dengan sendirinya pelanggan akan loyal dan setia kepada kita, memberikan masukan ketika kita inginkan dan bisa membantu kita untuk memajukan bisnis yang kita jalankan pada saat ini. Jadi bila kita bisa menjalankan bisnis dengan benar dan baik secara otomatis bisnis tersebut bakal memiliki nyawa yang akan menghidupi orang-orang di sekitarnya.

Demikian Manajemen bisnis dengan akal sehat yang bisa saya sampaikan semoga bermanfaat dan memberikan inspirasi untuk menjadi pedagang muslim yang keren. ●