

Lima Jurus Sukses Berbisnis Retail

Kontribusi Dari Newsroom
Kamis, 16 Agustus 2007

Dalam menjalankan bisnis, Kartono Salim berpegang pada kunci-kunci kearifan dan kebijaksanaan dari Timur. Misalnya dengan mengambil pepatah Tionghoa: jika pedagang mau menguasai pasar, maka harus bisa menguasai diri sendiri terlebih dahulu. Menguasai diri sendiri dan mengetahui potensi diri adalah elemen terpenting pembangun kesuksesan bisnis. Ya, inilah fondasi yang ingin dikenalnya CEO DRTV ini.

Dalam menjalankan bisnis, Kartono Salim berpegang pada kunci-kunci kearifan dan kebijaksanaan dari Timur. Misalnya dengan mengambil pepatah Tionghoa: jika pedagang mau menguasai pasar, maka harus bisa menguasai diri sendiri terlebih dahulu. Menguasai diri sendiri dan mengetahui potensi diri adalah elemen terpenting pembangun kesuksesan bisnis. Ya, inilah fondasi yang ingin dikenalnya CEO DRTV ini.

Lewat filsafat keseimbangan Yin Yang, Salim Kartono bermaksud membagi lima jurus sukses di dunia bisnis retail yang diambil dari pengalamannya selama 30 tahun berbisnis. Dalam penutup bukunya, Kartono Salim meyakini esensi kehidupan yang paling tinggi adalah keseimbangan. Konsepsi filsafat Timur ini diterapkan dalam bisnis retail yang dalam prediksinya sedang berada dalam zaman keemasan.

Nah, mengapa memilih retail? Ya, sebab bisnis retail bukanlah usaha kaum apatis, pesimis, dan tidak kreatif. Lihatlah Breadtalk, Index Furnishings, Ace Hardware, Electronic Solution, tumbuh pesat meski sebelumnya jenis toko retail yang sama telah ada. Demikian Salim Kartono dengan berani dan yakin mengatakan fakta ini.

Dalam bukunya yang terbaru, 5 Jurus Sukses Berbisnis Retail di Modern Market, Salim Kartono menyebutkan tiga alasan mengapa bisnis retail dipilih orang sebagai pelabuhan memulai usaha, antara lain:

Pertama, karena mudah memulainya. Contohnya, dengan berbekal kemampuan memasak, kita bisa mendirikan warung nasi goreng, gado-gado dari mulai yang skalanya warung pinggir jalan sampai yang berkelas restoran seperti Gado-gado Boplo yang cukup terkenal di Jakarta.

Kedua, karena memerlukan modal yang relatif sedikit. Banyak para pengusaha sukses di tanah air kebanyakan menjadikan bisnis retail sebagai gerbang menuju bisnis manufacturing.

Ketiga, karena profit margin yang didapat relatif tinggi. Bisnis retail memegang kontribusi besar dalam meningkatkan nilai guna produk sehingga laba yang bisa diraih para peretail pun berlipat.

Oleh karena itu perkembangan bisnis retail modern di Indonesia sedang berada di puncak. Salim Kartono, menegaskan, "Inilah zaman keemasan bagi pertumbuhan bisnis retail (modern) di Indonesia."

Dalam 5 Jurus Sukses Berbisnis Retail di Modern Market yang diberi pengantar oleh James Gwee, Salim Kartono juga menunjukkan dua belas kesalahan peretail yang dirangkum baik dari kesalahan Salim sendiri ataupun orang lain. Dalam buku ini, Kartono banyak memberikan motivasi, tip, strategi, trik, branding, dan lain sebagainya. Banyak langkah-langkah praktis yang diberikan sebelum Anda memutuskan memilih untuk berbisnis retail modern.

Tak lupa Salim Kartono, juga membahas soal hubungan bisnis (liang tong) dan jaringan bisnis (guang xi) sebagai kekuatan yang paling berharga. 5 Jurus Sukses Berbisnis Retail di Modern Market diterbitkan oleh TransMedia Pustaka. Yang pasti buku ini penting untuk disimak karena akan menguraikan soal people and product development, location, connection, brand, and customer care.