

STRATEGI SUKSES WIRAUSAHA PEREMPUAN: MENGHADAPI TANTANGAN DAN PELUANG DI BULAN RAMADHAN

Erly Juliyani¹⁾

¹⁾Institut Pesantren Sunan Drajat, Lamongan
Email: erlykranji@gmail.com¹⁾,

Abstrak: Ramadan adalah bulan yang istimewa bagi umat Islam di seluruh dunia, termasuk Indonesia. Selama bulan Ramadan, umat Islam akan berpuasa dan memperbanyak ibadah serta amal salehnya. Namun, bulan Ramadan juga dapat memberikan peluang dan tantangan bagi dunia bisnis, khususnya bagi para pengusaha perempuan sehingga pengusaha perempuan perlu memahami konteks budaya dan agama yang melingkupi bulan Ramadhan, sambil tetap beradaptasi dengan dinamika bisnis yang terus berubah. Ini melibatkan strategi pemasaran yang sensitif secara budaya, penyesuaian jam operasional, dan inovasi dalam menawarkan produk atau layanan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen selama bulan puasa. Dalam penelitian ini digunakan pendekatan kualitatif deskriptif, data didapat menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selanjutnya data dianalisis melalui beberapa tahapan mulai pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Kemudian dilakukan triangulasi data untuk menguji keabsahan data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perempuan memiliki potensi besar untuk meraih kesuksesan mereka. Meskipun dihadapkan pada berbagai tantangan dan rintangan seperti perubahan pola konsumsi dan waktu yang terbatas, perempuan dapat memanfaatkan peluang dengan menerapkan strategi yang cerdas dan inovatif. Beberapa strategi yang dapat membantu perempuan menghadapi tantangan dan memaksimalkan peluang bisnis di bulan ramadhan meliputi: pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan preferensi konsumen selama bulan ramadhan, fleksibilitas dalam penyesuaian jam operasional dan strategi pemasaran, kreativitas dalam pengembangan produk dan layanan yang sesuai dengan tema ramadhan.

Kata Kunci : *Wirausaha; Tantangan dan Peluang; Bulan Ramadhan.*

Abstract: Ramadan is a special month for Muslims around the world, including Indonesia. During the month of Ramadan, Muslims will fast and increase their worship and good deeds. However, the month of Ramadan can also provide opportunities and challenges for the business world. especially for female entrepreneurs so that female entrepreneurs need to understand the cultural and religious context that surrounds the month of Ramadan, while still adapting to the ever-changing dynamics of business. This involves culturally sensitive marketing strategies, adjustments to operating hours, and innovations in offering products or services that suit consumer needs during the fasting month. In this study, a descriptive qualitative approach was used, data was obtained using observation, interview, and documentation methods. Furthermore, the data was analyzed through several stages starting from data collection, data reduction, data presentation and drawing conclusions. Then data triangulation was carried out to test the validity of the data. The results of this study indicate that women have great potential to achieve their success. Although faced with various challenges and obstacles such as changes in consumption patterns and limited time, women can take advantage of opportunities by implementing smart and innovative strategies. Some strategies that can help women face challenges and maximize business opportunities during the month of Ramadan include: a deep understanding of consumer needs and preferences during the month of Ramadan, flexibility in adjusting operating hours and marketing strategies, creativity in developing products and services that are in line with the Ramadan theme..

Keywords : *Entrepreneurship; Challenges and Opportunities; Ramadhan Month.*

A. Pendahuluan

Bulan Ramadan adalah bulan yang istimewa bagi umat Islam di seluruh dunia, termasuk Indonesia. Selama bulan Ramadan, umat Islam akan berpuasa dan memperbanyak ibadah serta amal salehnya. Namun, bulan Ramadan juga dapat memberikan peluang dan tantangan bagi dunia bisnis. Di sisi satu, ada peluang besar bagi pengusaha untuk meningkatkan penjualan dan meraih keuntungan. Di sisi lain, ada tantangan yang harus dihadapi oleh pengusaha dalam menjalankan bisnis mereka, khususnya bagi para pengusaha perempuan, bulan Ramadhan menawarkan tantangan unik seperti perubahan pola konsumsi, jadwal yang berubah, dan peluang bisnis yang berbeda dari bulan-bulan lainnya.

Bulan Ramadan memiliki pengaruh yang signifikan pada dunia bisnis. Perubahan pada perilaku konsumen, seperti meningkatnya pengeluaran dan kebutuhan spesifik selama bulan Ramadan, dapat memengaruhi cara pengusaha menjalankan bisnis mereka. Berikut adalah tiga perubahan pada bisnis yang terjadi selama bulan Ramadan.

Yang pertama Selama bulan Ramadan, banyak konsumen yang mengubah pola konsumsinya. Konsumen, terutama yang beragama Islam, cenderung hanya akan mengonsumsi makanan dan minuman pada waktu sahur dan berbuka puasa saja. Hal ini akan membuat permintaan untuk produk-produk makanan dan minuman meningkat pada jam-jam tersebut.

Yang kedua Selama bulan Ramadan, jam operasional bisnis biasanya akan berubah, terutama bagi industri makanan dan minuman. Banyak toko dan restoran yang memperpanjang jam operasional mereka untuk menyediakan produk-produk yang dibutuhkan oleh konsumen pada waktu sahur dan berbuka puasa. Walaupun begitu, ada juga bisnis yang memilih untuk mengurangi jam operasional mereka selama bulan Ramadan karena permintaannya yang berkurang. Sebagai pengusaha, Anda harus mempertimbangkan apakah perubahan jam operasional bisa menguntungkan bisnis Anda dan membuat keputusan perubahan jam operasional dengan bijak.

Yang ketiga Selama bulan Ramadan, banyak pengusaha yang mengubah strategi pemasaran mereka untuk menarik perhatian konsumen. Ada yang memberikan diskon khusus untuk produk-

produk tertentu, memberikan hadiah untuk setiap pembelian tertentu, atau memberikan paket khusus untuk sahur atau berbuka puasa. Sebagai pengusaha, Anda harus mempertimbangkan strategi pemasaran yang tepat untuk bisnis Anda selama bulan Ramadan agar dapat menarik perhatian konsumen dan meningkatkan penjualan.

Dari ketiga perubahan tersebut para pengusaha perempuan perlu memahami konteks budaya dan agama yang melingkupi bulan Ramadhan, sambil tetap beradaptasi dengan dinamika bisnis yang terus berubah. Ini melibatkan strategi pemasaran yang sensitif secara budaya, penyesuaian jam operasional, dan inovasi dalam menawarkan produk atau layanan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen selama bulan puasa.

Selain itu, penting juga bagi para pengusaha perempuan untuk membangun kemitraan yang strategis dengan pelaku bisnis lokal dan komunitas, serta meningkatkan layanan pelanggan yang responsif dan efisien.

Selain itu, banyak konsumen juga mencari produk-produk yang khusus dibutuhkan selama bulan Ramadan, seperti baju dan aksesoris untuk Lebaran, buku-buku tentang agama, dan bahan makanan untuk membuat hidangan khas Lebaran. Sebagai pengusaha, Anda harus memperhatikan perubahan pola konsumsi ini dan menyesuaikan produk atau layanan yang ditawarkan agar sesuai dengan kebutuhan konsumen selama bulan Ramadan.

B. Metode

Dalam penelitian ini digunakan pendekatan kualitatif deskriptif, data didapat menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selanjutnya data dianalisis melalui beberapa tahapan mulai pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Kemudian dilakukan triangulasi data untuk menguji keabsahan data.

C. Temuan Data dan Diskusi

Memanfaatkan Potensi Pasar Ramadhan

Kehadiran Bulan Ramadhan selalu disambut penuh sukacita. Meski harus menahan lapar dan dahaga selama berpuasa, bukan berarti semangat beraktivitas dan berbisnis harus menurun. Seorang pebisnis apalagi perempuan harus tetap bersemangat membangun prospek usaha yang menjanjikan dengan memanfaatkan peluang bisnis di bulan Ramadhan. Seperti berjualan di pasar, dipinggir jalan atau tempat-tempat strategis yang biasanya dibuat nongkrong atau ngabuburit (yang berarti bersantai-santai sambil menunggu waktu berbuka puasa).¹ Hampir di jalanan utama setiap daerah di Indonesia berubah fungsi menjadi pasar kaget. Lokasi yang kerap kali dijadikan pasar bisa berada di pinggir jalan raya, di depan pasar permanen, di lapangan, di depan kawasan perkantoran, di depan masjid, atau di gang di dalam lingkungan perumahan. Pasar tersebut seakan sudah menjadi tradisi wajib di bulan puasa. Yang menarik dari pasar ini adalah harganya yang relatif terjangkau.

Umumnya, di Bulan Ramadhan, bisnis kuliner takjil dan masakan sahur, serta kerajinan bingkisan parcel masih diminati karena mampu mendatangkan keuntungan besar. Namun, apabila kita jeli, ternyata masih banyak peluang bisnis lainnya di Bulan Ramadhan yang bisa dijalankan dengan sukses. Hanya saja, setiap jenis usaha tentu membutuhkan strategi berbeda untuk melakukannya. Bisa dengan menawarkan produk atau layanan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen selama bulan puasa.

Berikut adalah beberapa informasi peluang bisnis di Bulan Ramadhan diantaranya:

1. Bisnis Kuliner

¹ Yusuf dan Toet, 2012:24

Bulan Ramadhan sangat identik dengan kegiatan berbuka dan sahur. Karena itu, bisa dipastikan bisnis kuliner akan menjadi peluang bisnis di bulan Ramadhan yang prospektif. Di pinggir jalan kota-kota besar akan terlihat begitu banyak pedagang makanan untuk takjil berbuka puasa.

Ada banyak macam bisnis kuliner yang cukup menjanjikan di bulan Ramadhan ini. Misalnya mencoba usaha berdagang kolak, es buah, juice, makanan dan minuman kekinian, kue kering, gorengan, dan lain sebagainya. Bahkan, bisa juga menyediakan jasa makanan catering, karena masih banyak orang yang tidak sempat memasak sendiri untuk kebutuhan sahur dan berbuka puasa. Misalnya makanan berat seperti nasi bungkus, sayur lodeh, pepes ikan, nasi padang, ayam goreng, sambal, dan lain sebagainya.

2. Parcel

Jika pebisnis memiliki skill menyusun makanan kering dan minuman dengan gaya unik ala chef pastry, bisa dimanfaatkan sebagai peluang bisnis di Bulan Ramadhan. Biasanya, seseorang harus mengirim makanan untuk menjalin silaturahmi kepada pihak lain. Cara tersebut bisa dilakukan dengan mengirim parcel. Tentunya dengan desain yang menarik dan unik, sehingga menarik bagi calon pelanggan.

Untuk isinya bisa disesuaikan dengan paket yang dibutuhkan atau memenuhi permintaan pelanggan. Biasanya, parcel berisi kue kering dan minuman kemasan kaleng atau botol sirup.

3. Buah-buahan

Berdagang buah-buahan juga merupakan salah satu peluang bisnis di bulan Ramadhan yang menjanjikan. Hampir setiap orang yang berpuasa senang berbuka dengan buah-buahan segar. Ada banyak buah-buahan yang cukup laris ketika bulan Ramadhan seperti kurma, timun suri, semangka, melon, mangga, kelapa muda, dan lain sebagainya.

4. Busana muslim

Jika seseorang telah menekuni bisnis fashion, maka bisa di manfaatkan peluang bisnis di bulan Ramadhan untuk meraup keuntungan. Pebisnis bisa menjual busana muslim, karena cukup banyak peminat di bulan Ramadhan hingga hari Raya Idul Fitri. Tidak hanya itu, juga bisa menambah varian produk dagangan dengan menjual sajadah untuk shalat, peci, dan sarung. Apalagi di era saat ini hanya tinggal pameran foto dagangan di medsos sudah banyak yang membeli produk dagangan kita.

Busana muslim sebenarnya cukup sederhana, tidak memerlukan desain yang cukup rumit. Namun, jika seseorang adalah desainer sejati, dia bisa memanfaatkan momen Ramadhan ini dengan merilis desain unik agar bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

5. Jasa tukar pecahan uang

Peluang bisnis di Bulan Ramadhan yang tidak pernah mati adalah tukar pecahan uang. Untuk membagikan uang kepada sanak saudara yang masih muda, umumnya umat Muslim di tanah air akan memberikan nominal uang tertentu seperti seribuan, dua ribuan, lima ribuan, atau sepuluh ribuan.

Biasanya, untuk menukarkan Rp 1.000.000,00 yang terdiri dari 10 lembar uang seratus ribuan, akan dikenakan tarif penukaran sebesar Rp 10.000,00 hingga Rp 20.000,00.

Bisa dibayangkan peluang bisnis di bulan Ramadhan adalah bisnis musiman yang hanya akan datang sekali dalam setahun. Untuk itu, manfaatkan momen emas ini sebaik-baiknya dan gunakan strategi pemasaran yang terbaik. Pertama-tama harus bisa temukan supplier bisnis online yang cocok untuk ide bisnis.

Selain memasarkan secara langsung (direct sales), pebisnis bisa memakai metode pemasaran melalui media online atau internet. Tak hanya itu, bisa juga mendaftarkan usahanya pada marketplace atau platform ojek online (khusus bisnis kuliner). Sedangkan untuk beberapa

jenis bisnis lainnya, bisa memanfaatkan jasa iklan online, website bisnis, atau social media. Namun, yang paling utama dari bisnis adalah brand yang berkualitas dan layanan yang baik untuk pelanggan.²

Menyesuaikan Jam Operasional

Penyesuaian jam operasional merupakan langkah penting bagi pebisnis selama bulan Ramadhan, terutama mengingat perubahan jadwal dan rutinitas yang umumnya terjadi selama bulan suci ini. Berikut beberapa penyesuaian jam operasional bagi pebisnis diantaranya:

a. **Fleksibilitas Waktu Kerja**

Memberikan fleksibilitas pada jam kerja bagi karyawan dapat membantu mereka menyesuaikan waktu kerja dengan aktivitas keagamaan, seperti shalat dan berbuka puasa. Ini dapat menciptakan lingkungan kerja yang inklusif dan mendukung.

b. **Penyesuaian Jam Buka Toko**

Memperpanjang jam buka toko menjelang waktu berbuka puasa atau menyesuaikan jam operasional untuk mengakomodasi waktu beribadah dapat membantu memaksimalkan peluang penjualan selama bulan ramadhan. Biasanya setelah sholat teraweh banyak remaja-remaja yang berjalan-jalan atau sekedar mencari angin atau hiburan, itu juga termasuk peluang bagi toko untuk mendatangkan konsumen.

c. **Peningkatan Layanan Pelanggan**

Mengantisipasi lonjakan permintaan selama bulan ramadhan dengan meningkatkan staf atau meningkatkan sistem pelayanan pelanggan melalui media online dapat membantu menghindari kelebihan beban dan menjaga kepuasan pelanggan.

d. **Promosi Khusus Ramadhan**

Menawarkan promosi atau diskon khusus bulan ramadhan dapat menjadi strategi yang efektif untuk menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan. Penyesuaian jam operasional bisa beriringan dengan promosi tersebut.

e. **Komunikasi yang Jelas**

Penting untuk berkomunikasi dengan jelas kepada karyawan maupun pelanggan tentang perubahan jam operasional selama bulan ramadhan. Ini dapat melalui media sosial. Email ataupun pemberitahuan di tempat usaha.

f. **Evaluasi dan Penyesuaian Berkala**

Selama bulan ramadhan, penting untuk terus memantau dan mengevaluasi kinerja penyesuaian jam operasional. Jika diperlukan, perubahan tambahan dapat dilakukan untuk meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan.

Penyesuaian jam operasional yang tepat dapat membantu pebisnis memanfaatkan peluang dan mengatasi tantangan yang muncul selama bulan ramadhan, sambil tetap memberikan layanan yang berkualitas kepada pelanggan dan karyawan.

Tantangan dan Peluang yang dihadapi oleh Pebisnis Perempuan

Dalam suasana bulan Ramadhan yang penuh berkah, pebisnis dihadapkan pada peluang besar untuk meningkatkan omset. Namun, peluang ini juga datang bersamaan dengan serangkaian tantangan yang harus dihadapi. Dari persaingan ketat antar restoran hingga ekspektasi tinggi dari pelanggan, bulan suci ini membutuhkan persiapan dan strategi yang matang. Berikut adalah tantangan utama yang sering dihadapi saat bulan ramadhan yaitu:

² Sumber, <https://www.sribu.com/id/blog/bisnis-di-bulan-ramadhan/> diakses pada hari Sabtu, 11 Mei 2024, pukul 21.00 WIB

1. Kekurangan Ide Menciptakan Menu Kreatif saat Ramadhan: Menemukan inspirasi untuk menu yang kreatif dan berbeda setiap tahun bisa menjadi tugas yang menantang, terutama dalam industri kuliner.
2. Sulit untuk Berbeda dengan Kompetitor: hampir setiap restoran menyiapkan menu Ramadan, pebisnis perempuan harus memastikan bahwa penawaran mereka menonjol dan menarik perhatian pelanggan lebih dari kompetitor.
3. Keterbatasan Stok Bahan: Lonjakan permintaan selama Ramadan sering kali menyebabkan keterbatasan stok bahan. Yang dapat menjadi tantangan dalam menjalankan bisnis seseorang.
4. Keterbatasan Staf: Meningkatnya jumlah pelanggan saat berbuka puasa membutuhkan lebih banyak tenaga. Namun, menemukan dan melatih staf tambahan dalam waktu singkat bisa menjadi tantangan tersendiri. Untuk menghadapi tantangan-tantangan ini, diperlukan strategi dan solusi kreatif untuk memastikan bahwa bisnis tidak hanya bertahan tapi juga berkembang selama bulan suci.³

Peluang yang didapatkan oleh pebisnis perempuan di bulan Ramadhan yaitu:

1. Membantu Banyak Orang: bisnis perempuan dapat membantu banyak orang dengan menjual produk kesehatan yang berguna selama Ramadhan, seperti vitamin, minuman herbal, atau racikan pengganti makanan peninggi kalori.
2. Meningkatkan Omset: Ramadhan membawa peluang besar untuk meningkatkan omset, terutama dalam industri kuliner, dengan penawaran menu yang kreatif dan menarik.
3. Mengembangkan Bisnis: Ramadhan dapat menjadi kesempatan untuk mengembangkan bisnis dengan berjualan beberapa produk pilihan terlaris, seperti penjualan impor yang sesuai kebutuhan masyarakat dan juga perabotan rumah tangga.
4. Meningkatkan penghasilan Tambahan: Ramadhan membuka peluang bagi pebisnis perempuan untuk meningkatkan penghasilan tambahan dengan menjual produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Ide perempuan biasanya unik-unik dan banyak diminati masyarakat seperti, takjil, minuman bervariasi, serta jajanan zaman sekarang.⁴
- 5.

Berinovasi dalam Pemasaran

Perubahan dinamika sosial, kebutuhan konsumen, dan budaya konsumsi selama bulan suci ini menciptakan peluang bagi inovasi dalam strategi pemasaran. Inovasi dalam pemasaran selama bulan ramadhan tidak hanya mencakup produk atau layanan yang ditawarkan, tetapi juga melibatkan cara komunikasi dengan pelanggan secara mendalam. Dengan memanfaatkan inovasi, bisnis dapat lebih efektif menjangkau dan berinteraksi dengan audiens mereka, serta meningkatkan keterlibatan dan kepuasan pelanggan.

Dengan strategi pemasaran di bulan Ramadan membutuhkan pendekatan yang tepat dalam membaca dan memenuhi kebutuhan masyarakat, mulai dari bulan Ramadan sampai nanti saat menyambut lebaran. Maka dari itu, diperlukan strategi pemasaran di bulan Ramadhan diantaranya:

1. Menawarkan Promo dan Diskon Menarik

Salah satu cara terbaik untuk menarik perhatian pelanggan selama bulan Ramadan adalah dengan menawarkan promo dan diskon khusus, seperti diskon besar-besaran, potongan harga, atau paket promo yang menggiurkan. Promo-promo ini dapat mencakup berbagai jenis

³ “4Tips Menghadapi Tantangan Bisnis di Bulan Ramadhan”, <https://www.unileverfoodsolutions.co.id/id/inspirasi-chef/the-new-sharing/tips-atasi-tantangan-bisnis-di-bulan-ramadan.html>, diakses pada Hari Sabtu, 11 Mei 2024, Pukul 22.00 WIB

⁴ “7 Peluang Bisnis Ramadhan ini Banyak Berikan Keuntungan”, <https://caribarang.id/blogs/manfaatkan-momentum-8-peluang-bisnis-ramadhan-ini-berikan-banyak-keuntungan>, diakses pada hari Sabtu, 11 Mei 2024, Pukul 22.16 WIB

produk atau layanan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen selama bulan Ramadan, seperti pakaian, peralatan rumah tangga, atau paket liburan.

2. Meluncurkan Produk Spesial Ramadan

Menghadirkan produk-produk spesial Ramadan adalah strategi pemasaran yang efektif untuk menangkap pasar selama bulan suci ini. Produk-produk ini dapat berupa makanan dan minuman khas Ramadan, paket hadiah spesial untuk Idul Fitri, atau produk-produk kecantikan dan perawatan diri yang dirancang khusus untuk kebutuhan konsumen selama bulan Ramadan.

3. Mengadakan Kegiatan CSR

Mengadakan kegiatan Corporate Social Responsibility (CSR) yang berkaitan dengan tema-tema Ramadan adalah cara yang baik untuk membangun citra positif perusahaan di mata masyarakat. Misalnya, perusahaan dapat mengadakan acara berbagi makanan untuk masyarakat kurang mampu, memberikan paket-paket bantuan kepada anak yatim, atau mendukung program-program amal yang berkaitan dengan pendidikan atau kesehatan.

4. Meningkatkan Engagement di Media Sosial

Media sosial adalah platform yang sangat efektif untuk berinteraksi dengan konsumen selama bulan Ramadan. Perusahaan dapat meningkatkan engagement di media sosial dengan membagikan konten-konten yang relevan dengan tema Ramadan, seperti tips-tips berpuasa, resep-resep makanan khas Ramadan, atau kutipan-kutipan motivasi dari Al-Quran.⁵

Cara Meningkatkan Penjualan Bisnis Perempuan di Bulan Ramadhan

Meningkatkan penjualan bisnis perempuan dibulan ramadhan dapat dilakukan dengan beberapa strategi efektif. Berikut beberapa strategi yang dimaksud adalah:

1. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang efektif dapat membantu meningkatkan penjualan bisnis perempuan di bulan ramadhan. Contohnya promo spesial, penawaran produk khusus, dan penawaran layanan yang lebih cepat akan membantu konsumen lebih faham dan mengerti.

2. Strategi Jaringan

Meningkatkan penjualan bisnis perempuan dibulan ramadhan juga dapat dilakukan dengan memanfaatkan jaringan sosial. Dengan membangun jaringan yang kuat dengan pelanggan dan mitra bisnis, bisnis perempuan dapat meningkat dengan penjualan produk mereka melalui promosi media, mulut ke mulut dan referensi.

3. Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Strategi pemberdayaan UMKM dapat membantu meningkatkan penjualan bisnis perempuan dibulan ramadhan, dengan meningkatkan pendapatan mereka melalui penjualan produk yang lebih efektif serta meningkatkan kualitas produk.

4. Segmentasi, Targeting, dan Positioning (STP)

Meningkatkan penjualan bisnis perempuan di bulan ramadhan juga dapat dimulai dengan memahami kebutuhan dan preferensi masyarakat. Dengan menggunakan strategi ini, dapat memposisikan produk para pebisnis secara efektif di suatu pasar.⁶

Dengan menggunakan strategi-strategi tersebut, bisnis perempuan dapat meningkat di bulan Ramadhan dan meningkatkan pendapatan mereka secara signifikan.

⁵ "Strategi Bisnis di bulan Ramadhan", <https://strategy.proxsisgroup.com/insight/strategi-bisnis-di-bulan-ramadan-memanfaatkan-momentum-untuk-meningkatkan-keuntungan/>, diakses pada hari Sabtu, 11 Mei 2024, Pukul 22.37 WIB

⁶ "7 Strategi Pemasaran di bulan Ramadhan untuk Tingkat Penjualan", <https://lenna.ai/strategi-pemasaran-di-bulan-ramadhan/>, diakses pada Hari Sabtu, 11 Mei 2024, Pukul 23.00 WIB

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Bisnis Perempuan di Bulan Ramadhan

Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis perempuan di bulan ramadhan meliputi:

1. Pola Konsumsi Masyarakat
Meningkatnya pola konsumsi masyarakat di bulan ramadhan, terutama dalam membeli makanan, minuman, pakaian, dan barang-barang yang diperlukan. Memberikan peluang besar bagi para pebisnis terutama perempuan untuk meningkatkan skill dalam penjualan produk yang dimilikinya.
2. Keterampilan dan Kreativitas
Keterampilan dan kreativitas perempuan dalam memproduksi produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat di bulan ramadhan, ide atau pola pikir perempuan cenderung luas yang memunculkan ide-ide unik.
3. Pemberdayaan perempuan
Pemberdayaan perempuan melalui pelatihan dan bantuan, serta meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya berkontribusi pada masyarakat, dapat membantu meningkatkan keberhasilan bisnis perempuan.
4. Faktor psikologis
Faktor seperti ini dapat mendorong masyarakat untuk mendorong kualitas hidup dan kesadaran terhadap pentingnya mengasah sebuah bakat, sehingga dapat membantu untuk meningkatkan keberhasilan suatu bisnis.
5. Keterlibatan masyarakat
Pengawasan keamanan yang efektif, seperti kewaspadaan petugas pengamanan dapat membantu dengan mudah keberhasilan suatu bisnis.

Dengan memahami faktor-faktor yang sudah dijelaskan diatas, bisnis perempuan dapat meningkat secara cepat dan selayaknya.

Adapun faktor-faktor secara umum yang mudah difahami dan dijadikan sebagai tola ukur para pebisnis, diantaranya:

1. Niat
Tidak bisa dipungkiri bahwa niat memang menjadi salah satu hal penting yang memiliki pengaruh besar dalam keberhasilan usaha. Karena tanpa dibarengi dengan niat yang kuat, maka semua strategi bisnis yang dijalankan pun agaknya kurang mampu meyakinkan konsumen. Bahkan semua yang masih dalam bentuk angan dan imajinatif sangat sulit dibangun menjadi kenyataan.
Itulah mengapa banyak wirausahawan menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi usaha utamanya adalah niat, lebih ketimbang modal. Sebab tanpa modal, masih bisa menjalankan bisnis tanpa modal dengan adanya niat. Namun tanpa niat yang kuat, modal besar yang dimiliki pun belum mampu menciptakan usaha yang sukses.
Kalaupun ternyata bisnis pertama yang dijalankan masih tidak mendulang kesuksesan, namun niat akan membuat keinginan berwirausaha tidak menguap begitu saja. Sebaliknya, niat akan menjadikan kegagalan tersebut sebagai pembelajaran berharga. Sehingga ke depannya dapat menciptakan bisnis baru yang lebih fresh dan membawa kesuksesan.
2. Modal usaha
Jika diminta jelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi usaha, tentunya modal juga harus dimasukkan ke dalam daftar. Karena mau tidak mau modal ini memiliki andil yang cukup besar

meskipun ada juga jenis bisnis yang bisa dimulai tanpa modal. Menurut KBBI, modal sendiri diartikan sebagai uang yang dipakai sebagai pokok untuk berdagang.⁷

Modal merupakan harta benda, baik itu berupa uang maupun barang dan lain sebagainya yang bisa digunakan untuk menghasilkan sesuatu agar menambah kekayaan. Pada konteks ini, modal bisa diartikan sebagai sejumlah uang yang dimanfaatkan untuk menjalankan berbagai kegiatan bisnis.

Dalam sebuah usaha, uang sangat diperlukan untuk memperlancar kegiatan usaha. Contohnya jika ingin menjalankan bisnis kuliner, modal yang besar tentu memungkinkan untuk membuka restoran yang lebih besar. Sementara modal kecil menuntut seorang pebisnis meniti bisnis dari bawah, entah itu dimulai dari berjualan door to door atau lainnya. Maka dari itu perlunya aplikasi akuntansi untuk kemajuan bisnis yang akan atau sedang Anda jalani.

3. Tenaga kerja

Pada beberapa aspek keberhasilan usaha, terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi usaha salah satunya yaitu tenaga kerja. Karena tenaga kerja ini sangat penting dalam kegiatan produksi. Pasalnya elemen inilah yang akan menggunakan dan mengalokasikan faktor-faktor lain untuk menghasilkan output yang bermanfaat. Jadi, semakin bagus sumber daya manusia yang dimiliki, maka cara penggunaan dan mengalokasikan faktor lainnya dalam proses produksi bisa berjalan lebih efektif serta efisien. Alhasil output yang dihasilkan bisa lebih bermanfaat, lebih berkualitas, atau lebih banyak dalam waktu yang lebih sedikit.

Khususnya jika tenaga kerja yang mendukung bisnis mempunyai kemampuan kerja sama tim yang baik. Maka tujuan perusahaan dapat menjadi tujuan bersama yang akan lebih mudah direalisasikan, sebab setiap karyawan bergerak menuju tujuan tersebut. Itulah kenapa pebisnis sebagai pemimpin pun harus mementingkan kerja sama tim dan tidak boleh egois agar dapat mencapai keberhasilan usaha.

4. Rencana

Selain membutuhkan niat, modal, dan tenaga kerja atau SDM yang memadai, keberhasilan bisnis juga ditopang oleh faktor-faktor yang mempengaruhi usaha juga melibatkan rencana. Rencana tentang bisnis atau bisnis plan ini sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan wirausaha.

Bisnis plan sendiri mencakup segala sesuatu yang ingin di wujudkan dalam bisnis, sesuatu yang ingin diraih, termasuk gambaran produk nantinya. Jadi tanpa adanya bisnis plan yang matang, mungkin akan kehilangan arah terkait bisnis. Hingga brand yang dimiliki kurang menarik karena tidak memiliki ciri khas tersendiri.

Sebaliknya, rencana yang matang akan menuntun pebisnis memaksimalkan bisnis agar dapat berjalan lancar nantinya. Bahkan potensi kerugian yang mungkin dialami bisa diminimalisir menggunakan rencana yang rinci dan matang, bak sebuah kompas yang akan menuntun ke jalan keluar ketika berada di tengah hutan.

5. Peluang

Berikutnya, faktor-faktor yang mempengaruhi usaha adalah peluang. Bisa dibilang bahwa menemukan peluang ini merupakan bagian dari alasan utama yang dapat mendorong pertumbuhan bisnis. Sehingga sebagai pebisnis memang dituntut agar lebih pintar dalam membaca peluang pasar.

Untuk menemukan peluang bisnis yang tepat guna mendorong pertumbuhan bisnis yang diharapkan, bisa melakukan riset pasar terlebih dahulu. Cara ini berguna untuk menentukan target konsumen, dan promosi seperti apa yang perlu dilakukan agar dapat menjangkau target konsumen tersebut.

⁷ KBBI, 2018.

Tentunya diperlukan riset yang maksimal agar dapat benar benar menemukan peluang bisnis yang tepat nantinya. Sehingga bisnis plan bisa masuk dan cocok dengan peluang tersebut. Alhasil bisnis dapat dikenal pasar, menggaet banyak pelanggan, meningkatkan penjualan, serta mencapai tujuan usaha yang diharapkan.

6. Faktor Kepemimpinan

Faktor kepemimpinan juga punya andil dalam keberhasilan suatu bisnis. Faktor-faktor yang mempengaruhi usaha ini memang sangat penting. Pasalnya seorang pengusaha mempunyai tanggung jawab terhadap nasib bisnis serta karyawan yang dimiliki. Dan mengatur bisnis sekaligus pekerja yang dimiliki secara berbarengan tentu bukan hal yang bisa dibilang mudah. Itulah kenapa dibutuhkan faktor kepemimpinan yang baik agar dapat mengarahkan bisnis menuju apa yang diinginkan. Sehingga usaha bisa lebih berkembang dan bertumbuh menuju keberhasilan. Sebaliknya, faktor kepemimpinan yang buruk memiliki kemungkinan besar membuat bisnis menjadi bangkrut.⁸

D. Kesimpulan

Pada bulan Ramadhan para pebisnis perempuan memiliki potensi besar untuk meraih kesuksesan mereka. Meskipun dihadapkan pada berbagai tantangan dan rintangan seperti perubahan pola konsumsi dan waktu yang terbatas, perempuan dapat memanfaatkan peluang dengan menerapkan strategi yang cerdas dan inovatif. Beberapa strategi yang dapat membantu perempuan menghadapi tantangan dan memaksimalkan peluang bisnis di bulan ramadhan meliputi:

1. Pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan preferensi konsumen selama bulan ramadhan.
2. Fleksibilitas dalam penyesuaian jam operasional dan strategi pemasaran.
3. Kreativitas dalam pengembangan produk dan layanan yang sesuai dengan tema ramadhan.
4. Komitmen terhadap nilai-nilai CSR dalam aktivitas bisnis.

Dengan menerapkan strategi ini secara efektif, perempuan dalam bosnos dapat mengalami pertumbuhan yang sangat pesat dan memperkuat posisi mereka dalam pasar selama bulan Ramadhan. Dengan demikian penting bagi kaum perempuan untuk terus memperkuat kreativitas, keterampilan manajerial, dan kepemimpinan mereka untuk meraih kesuksesan yang berkelanjutan dalam bisnis mereka ditengah tantangan dan peluang yang muncul selama bulan Ramadhan.

E. Daftar Kepustakaan

Juli Ismanto, "Manajemen Pemasaran", Tangerang Selatan: UNPAM PRES, 2020.

Sumber, <https://www.unileverfoodsolutions.co.id/id/inspirasi-chef/the-new-sharing/tips-atasi-tantangan-bisnis-di-bulan-ramadan.html>, diakses pada hari Sabtu, 11 Mei 2024.

Sumber, <https://www.sribu.com/id/blog/bisnis-di-bulan-ramadhan/>, diakses pada hari Sabtu, 11 Mei 2024

Husein Umar, "Straegi Manajemen In Action", Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001.

Sumber, <https://strategy.proxsisgroup.com/insight/strategi-bisnis-di-bulan-ramadan-memanfaatkan-momentum-untuk-meningkatkan-keuntungan/>, diakses pada hari Sabtu, 11 Mei 2024

⁸ "Faktor-faktor yang Memengaruhi Usaha akan Berhasil atau Gagal", <https://www.jurnal.id/id/blog/jelaskan-faktor-faktor-yang-mempengaruhi-usaha-sbc/>, diakses pada hari Sabtu, 11 Mei 2024, Pukul 23.42 WIB

Sumber, <https://caribarang.id/blogs/manfaatkan-momentum-8-peluang-bisnis-ramadhan-ini-berikan-banyak-keuntungan>, diakses pada hari Sabtu, 11 Mei 2024.

Sumber, <https://lenna.ai/strategi-pemasaran-di-bulan-ramadhan/>, diakses pada hari Sabtu, 11 Mei 2024.

Sumber, <https://www.jurnal.id/id/blog/jelaskan-faktor-faktor-yang-mempengaruhi-usaha-sbc/>, diakses pada hari Sabtu, 11 Mei 2024.

Yusuf dan Toet, 2012:24