

Mengapa harus makloon ?, mungkin salah satu jawaban yang paling tepat adalah EFESIENSI. kenapa harus efisien ?, karena bisnis itu harus dibangun dari bawah secara bertahap agar fondasi bisnis kita menjadi kokoh, maka modal yang dikeluarkan harus efisien dan efektif mungkin.

Makloon adalah proses produksi suatu produk yang diserahkan kepada pihak ketiga (pemilik mesin produksi), sementara penyediaan bahan baku, bahan pelengkap dan proses finishing kita kerjakan sendiri atau dimakloonkan juga ketempat yang berbeda, tentunya dengan disain dan merk adalah milik kita sendiri.

Sistem makloon ini juga dilakukan oleh perusahaan internasional yang melakukan sistem makloon pada banyak industri kita, seperti pada produk tekstil, sepatu, spare part, dll. Sebagai pebisnis pemula banyak kelebihan yang kita dapatkan dengan dengan sistem makloon ini, kita tidak perlu memikirkan besarnya investasi pada mesin produksi, tempat produksi, tenaga kerja, perijinan, dll. Sehingga Investasi yang kita tanamkan akan dapat ditekan sekecil mungkin.

Dengan sistem makloon ini kita bisa lebih fokus pada pengembangan pasar dengan suply berbagai macam produk yang kita hasilkan dengan disain dan merk milik kita, dan seiring dengan meningkatnya permintaan, secara bertahap kita bisa produksi sendiri produk yang tingkat permintaannya sudah cukup tinggi.

Banyak rekan penulis yang menjalankan bisnisnya dengan sistem makloon, tanpa memiliki tempat produksi, hanya ada kantor dengan beberapa orang karyawan saja, padahal omzet penjualannya cukup tinggi, mereka ada yang bergerak pada bisnis Textil, dengan membeli bahan textil setengan jadi kemudian dimakloon celup dan printing, lalu dikemas kemudian masuk ketoko-toko kain dengan disain dan merk punya sendiri, ada juga yang bergerak pada bisnis batik, dengan membeli kain mori kemudian proses printingnya dimakloonkan, bisnis sparepart, dll.

Jika kita amati, banyak sekali produk-produk yang dapat kita produksi dengan sistem makloon ini al: Produk tekstil seperti produksi Kaos, polo shirt, kemeja, Jeans, jaket, baju muslim, kerudung,dll, Produk kulit seperti tas wanita, jaket, sepatu, tas laptop, ikat pinggang, dompet dll, Produk sparepart kendaraan, Produk plastik, dll.

Pada saat kita akan terjun ke dunia usaha, kebanyakan dari kita sebagai pemain pemula cenderung lebih fokus untuk memikirkan membuat suatu produk yang akan kita jual kepasar, tanpa kita pahami kekuatan pasar yang akan kita masuki, bahkan lebih sering hanya dengan modal nekat, yang penting bikin dulu produk, masalah pemasaran bagaimana nanti, sehingga bisnis yang kita bangun tidak dapat bertahan lama, karena sumberdaya yang kita miliki tidak kuat menopang bisnis kita. Model bisnis seperti ini tidak salah, jika kita memiliki modal yang kuat, dan produk yang dihasilkan sangat inovatif.

Sebagai pemula sebaiknya kita lebih fokus pada pasar yang akan kita masuki bukan pada produk yang akan kita hasilkan, kemudian cari model bisnis dengan penggunaan modalnya kecil tapi efisien, Proses produksinya mudah, pasarnya luas, dan yang lebih penting tingkat keuntungannya harus besar. Bisnis yang memiliki karakter seperti ini diantaranya adalah

<http://belajarsablon.com/manajemen/36-manajemen/82-mengapa-harus-bisnis-sablon.html>

bisnis printing, sebab bisnis ini mampu menghasilkan ribuan ragam produk, sehingga pasar yang dapat kita masuki menjadi sangat luas.