

Peluang untuk Mengembangkan Usaha

Apabila kita berbicara mengenai pengembangan tentu saja berkaitan erat juga dengan apa yang dinamakan perubahan. Kita semua tahu bahwa pengembangan pastilah akan menghasilkan suatu perubahan. *Goethe*, seorang filsuf dari Jerman, mengatakan bahwa kita harus senantiasa berubah, memperbarui, meremajakan diri sendiri. Kalau tidak kita akan mengeras!

Mungkin yang dimaksud mengeras diatas adalah bahwa kita tidak berkembang lagi. Kita berada dalam kondisi *stagnant*, tidak berjalan maju. Dan itupun paling tidak menjadi hal yang lebih baik daripada kita berjalan mundur, dan mentok ke posisi semula.

Berkaitan dengan hal tersebut, banyak sekali para entrepreneur kita yang telah berhasil mendirikan dan membangun suatu usaha, terlihat sulit atau bisa dibilang gagal untuk dapat mengembangkan usahanya lebih lanjut. Bahkan yang lebih buruk lagi, kondisi ini dapat saja menjadikan usahanya menjadi mundur dan tutup usia. Coba bayangkan, berapa banyak curahan waktu, pikiran, dan uang yang telah ia perjuangkan pada saat pendirian usaha tersebut yang telah terbuang begitu saja. Dan yang tersisapun hanya berupa pengalaman '*trial and error*' usahanya. Sampai poin ini, Anda jangan buat kesimpulan terlebih dahulu!

Nah, sekarang bayangkan pula apabila kondisi ini terjadi pada diri Anda dan usaha yang telah Anda lakukan saat ini. Mungkin bagi Anda yang baru akan memulai suatu usaha, sudah akan merasa *ill feel* atau mati rasa untuk meneruskan semangat Anda yang tadinya begitu menggebu-gebu dengan angan-angan keberhasilan. Tapi bagi Anda yang sejauh ini memang sudah menjalankan usaha, tampaknya memang perlu '*treatment*' pembelajaran mengenai bagaimana usaha Anda itu agar dapat berjalan *smooth* kedepan tanpa dihantui rasa takut yang tidak beralasan. "Ingat, *Entrepreneur* nggak ada matinya untuk terus belajar!"

Jangan matikan segala mimpi dan semangat bagi Anda yang akan memulai maupun yang telah menjalankan usaha. Yang diperlukan oleh Anda adalah bagaimana Anda dapat menyadari bahwa Anda perlu memperhatikan banyak hal untuk mengembangkan usaha Anda.

Coba sekarang kita urut perkembangan Anda sampai saat ini. Visi, misi, tujuan, dan cita-cita adalah poin pertama yang kudu' atau wajib dipegang oleh seorang *entrepreneur* yang ingin menjalankan suatu usaha secara fokus dan terarah. Selanjutnya, Anda membentuk tim yang berisikan 'bibit unggul' yang dapat bekerja serba sistem dan kompak. Tim Anda tersebut selanjutnya mengejawantahkan misi, tujuan, dan cita-cita kedalam 'business plan' sebagai cara untuk merealisasikan angan-angan usaha. Kemudian konkritnya, Usaha pun terbentuk dan menjalani masanya selama beberapa waktu. Tapi, apa yang terjadi? Sekarang misalkan usaha anda 'stuck'. Apa ya kira-kira yang salah dari 'business plan' Anda?

Pada sesi terdahulu, tentunya Anda pernah mendengar yang namanya peluang atau *opportunity* kan? Bahkan sebelum anda memasukkan suatu 'business plan' biasanya Anda pun sudah bisa melihat dan menangkap peluang untuk dijadikan 'bisnis'. Jadi, Kira-kira apa sih peluang itu sebenarnya?

Zimmerer dan *Scarborough* (2005) menjelaskan bahwa peluang itu adalah seperangkat pilihan-pilihan eksternal yang bersifat positif dimana sebuah usaha atau perusahaan dapat memanfaatkannya agar dapat mewujudkan misi, tujuan, dan cita-citanya.

Sudah agak jelas? Baik kalau begitu kita akan memahami lebih jauh lagi. Apakah peluang itu ada pada saat membangun usaha? Atau mungkinkah dapat juga dilakukan setelah usaha berjalan? Isi kedua pertanyaan tersebut adalah tepat. Peluang berada pada fase awal dan fase berjalan. Namun hal ini memiliki konteks yang berbeda. Peluang pada fase awal cenderung lebih kepada bagaimana Anda dapat meraih pelanggan atau pasar yang Anda tuju. Tetapi pada fase berjalan adalah lebih kepada bagaimana Anda dapat meneruskan atau mempertahankan pelanggan untuk mengembangkan usaha Anda yang telah dikenal oleh pelanggan.

Seringkali masalah yang timbul dalam usaha membuat Anda tidak dapat berpikir secara jernih dan Anda pun keluar dari jalur angan-angan Anda yang telah digariskan sebelumnya. Hal

ini makin diperparah ketika Anda tidak mampu melihat dan menangkap peluang yang ada disekitar Anda. Sehingga Anda pun masuk dalam zona 'stuck'.

Rambat Lupiyoadi (2004) mengatakan bahwa dunia ini penuh dengan peluang, bukan masalah. Bahkan Tuhan pun telah mengingatkan bahwa didalam masalah atau problematika yang kita hadapi, disitu pula sebenarnya ada kemudahan atau peluang. Hanya saja masalahnya apakah kita memandang suatu situasi sebagai masalah yang harus dihindari atau sebagai bisnis untuk dikejar?

Jadi, Anda dituntut untuk dapat melihat peluang agar dapat mengembangkan usaha Anda. Peluang tersebut akan membesarkan usaha Anda. Masalah yang timbul mungkin dapat menjadi persoalan yang penting untuk diatasi. Tapi akan lebih baik apabila masalah tersebut diubah menjadi peluang untuk berkembang.

Untuk dapat berkembang, anda dituntut untuk dapat bersaing dengan para saingan usaha anda. Mengenali kondisi tipikal persaingan baru saat ini sangatlah anda perlukan. Anda dapat mengibaratkannya sebagai seorang teman yang baru saja anda kenal. Apakah anda dapat beradaptasi dengan teman anda dan memahami teman anda, sedangkan anda sendiri belum mengetahui secara jelas tipikal teman anda? Nah, berikut ini gambaran umum dari tipikal kondisi persaingan baru saat ini.

- Para entrepreneur sulit untuk mengenal siapa, dimana, bilamana, serta bagaimana kekuatan dan kelemahan pesaingnya
- Perubahan yang berjalan dengan cepat
- Tingkat kompetisi yang sangat tinggi
- Timbulnya berbagai hal diluar perkiraan dan pengalaman Anda sebelumnya

Jadi Apa yang Perlu Ditingkatkan dari Seorang Entrepreneur?

Umumnya, pelanggan itu berada dalam keadaan sadar akan hasratnya untuk memperoleh dan mengkonsumsi suatu barang atau jasa sesuai dengan kebutuhan atau keinginannya. Tetapi banyak pula yang terjadi sebaliknya, dimana pelanggan mulai menyadari bahwa ia membutuhkan barang atau jasa tersebut setelah melihat sendiri atau mendengar dari orang lain mengenai keuntungan yang akan ia peroleh, meskipun sebelumnya tidak terpikir olehnya bahwa barang atau jasa tersebut adalah sesuai dengan keinginannya.

Kebutuhan atau keinginan pelanggan tersebut harus dilihat dan ditangkap secara gamblang oleh entrepreneur untuk dapat dijadikan suatu peluang. Seringkali peluang sudah dilihat didepan mata, namun tidak ditangkap oleh Anda. Dan seringkali pula peluang yang sudah ditangkap digenggaman pun anda biarkan begitu saja, tanpa anda manfaatkan. Sehingga peluang tersebut pun bisa saja hilang atau dimanfaatkan oleh kompetitor Anda.

Hal ini dapat terjadi secara sadar ataupun tidak sadar pada seseorang yang sedang menjalankan suatu usaha. Didepannya padahal sudah terpampang peluang yang menganga begitu besar, namun adanya peluang tersebut tidak disadari olehnya. Peluang tersebut merupakan kesempatan bagi dirinya untuk dapat mengembangkan usaha. Oleh karena itu, seorang *entrepreneur* harus mengasah kepekaannya (*alertness*) untuk dapat melihat setiap peluang untuk berkembang.

Kepekaan seorang entrepreneur adalah kemampuan untuk melihat dimana produk atau jasa yang semula tidak ada, mempunyai nilai tak terduga bagi pelanggan dan metode produksi baru yang dimiliki menjadi layak, yang sebelumnya tidak diketahui oleh orang lain.

Dengan mengasah kepekaan, seorang entrepreneur diharapkan dapat mengidentifikasi setiap peluang yang menguntungkan dan dapat mengambil keputusan stratejik untuk pengembangan usahanya.

Monitoring & Evaluation

Dalam menjalankan suatu usaha, Anda harus bisa meyakinkan diri sendiri bahwa Anda mampu untuk mengembangkan diri dan menjadi lebih baik dalam segala hal yang Anda lakukan dibandingkan dengan kompetitor Anda. Hal ini adalah yang menjadi dasar dorongan bagi diri Anda untuk terus memantau dan memastikan bahwa usaha Anda tetap berada dijalur yang tepat. Menjalankan usaha tanpa adanya pengawasan dan evaluasi sama halnya dengan bepergian ke tempat asing tanpa peta atau petunjuk jalan. Anda tidak akan tahu seberapa jauh perkembangan usaha atau arah tujuan Anda tanpa adanya pemantauan dan evaluasi.

Ada beberapa hal yang Anda perlu lakukan dalam melakukan evaluasi, yaitu:

1. Bagaimana posisi keseluruhan usaha anda?

Anda mengevaluasi seberapa jauh pencapaian hasil dari keseluruhan usaha anda. Dengan begitu Anda bisa mengetahui berapa jumlah harta (modal/pendapatan usaha) Anda, berapa jumlah hutang-hutang Anda pada pihak lain, Berapa rata-rata pengeluaran dalam sebulan, dan berapa pendapatan bersih yang diperoleh setiap bulannya. Apakah ada penyimpangan dalam masalah keuangan? Jadi, biasakanlah untuk melakukan pengecekan posisi keuangan usaha Anda setiap saat.

2. Apakah ada kemajuan atau kemunduran usaha?

Setelah mengetahui posisi keuangan Anda, selanjutnya Anda melakukan evaluasi terhadap kegiatan usaha Anda. Apakah usaha Anda mengalami kemajuan atau kemunduran? Cara mudahnya adalah dengan membandingkan pada saat awal anda menjalankan usaha dengan setelahnya (biasanya dengan jangka waktu pembanding yang waktunya dapat anda tentukan sendiri, misalnya seperti 3 bulan, 6 bulan, atau satu tahun sekali setelah usaha berjalan)

3. Lakukan langkah perbaikan atau pengembangan

Caranya, berikanlah perhatian pada penjualan yang menurun. Dimana kira-kira letak kesalahannya, sehingga Anda bisa melakukan langkah-langkah efektif untuk mengatasinya, dan bisa segera melakukan 'penyehatan' agar usaha Anda kembali berjalan baik. Tetapi apabila kondisi keuangan dan penjualan Anda telah sehat dan mengalami peningkatan, usahakan janglah 'cepat puas' dulu. Karena masih banyak sekali yang perlu Anda lakukan untuk mengembangkan usaha Anda lebih tinggi dari pencapaian hasil yang diperoleh pada periode kemarin. Setelah menerima laporan keuangan, Anda harus bersikap tenang dan berpikir melakukan perbaikan (apabila diketahui bahwa usaha mengalami kemunduran) dengan tujuan agar usaha Anda tidak semakin terpuruk. Sedini mungkin Anda harus mencoba mencari langkah yang tepat dalam memperbaiki usaha Anda.

4. Pikirkan target usaha Anda selanjutnya

Anda dituntut untuk memikirkan 'target' selanjutnya dengan upaya Anda melakukan perbaikan atau pengembangan usaha. Coba pikirkan secara cermat, apakah dengan kondisi saat ini Anda ingin mendongkrak penjualan usaha Anda karena angka penjualan mengalami kerugian yang cukup besar? Coba Anda cari peluang target apa yang kira-kira tepat untuk Anda lakukan. Misalnya seperti, Apakah ini saatnya Anda melakukan promosi lebih gencar? Apa sudah waktunya Anda melakukan ekspansi usaha ke tempat lain yang lebih ramai?

Kapan Melakukan Evaluasi?

1. Secara rutin/berkala.

Anda bisa melakukan evaluasi bulanan, triwulan, ataupun tahunan. Biasanya yang paling sering dilakukan adalah evaluasi triwulan menyangkut evaluasi kegiatan sehari-hari (seperti pendapatan dan pengeluaran), dan tahunan untuk evaluasi secara lengkap yang mencakup laporan keuangan, persaingan usaha, SDM, dan lain sebagainya. Evaluasi berkala sangat baik manfaatnya, karena dengan adanya evaluasi secara rutin maka masalah-masalah yang timbul bisa lebih cepat diatasi dan peluang untuk pengembangan bisa lebih cepat dimanfaatkan.

2. Secara Insidental

Evaluasi secara insidental dilakukan setiap saat apabila (umumnya) terjadi masalah yang dirasakan cukup signifikan pada usaha Anda. Evaluasi seperti ini biasanya dilakukan apabila terjadi masalah atau kemunduran pada usaha. Evaluasi ini sebenarnya kurang baik, karena masalahnya sudah terjadi dan tindakan pencegahan pun sudah tidak bisa dilakukan. Yang terpenting adalah tindakan koreksi. Dengan adanya evaluasi rutin yang baik, diharapkan masalah yang mungkin timbul bisa ditekan sehingga evaluasi insidental ini pun bisa dikurangi.

Apa Saja Hal-Hal yang Perlu Dievaluasi ?

1. Bagaimana kondisi keuangan usaha Anda?

Ini adalah tahap pertama, dimana Anda dapat mengetahui maju mundurnya usaha Anda dan mengukur kinerja usaha Anda melalui evaluasi keuangan.

2. Bagaimana kondisi pasar bisnis Anda?

Naik turunnya kondisi pasar sangat berpengaruh pada roda usaha Anda. Karena itu Anda tidak boleh melepaskan pandangan Anda dari kondisi pasar. Suatu saat akan terjadi perubahan yang menuntut Anda peka dan mengetahui dengan cepat bagaimana permintaan atau perubahan pasar, untuk segera diantisipasi dan kembali mengikuti selera pasar.

3. Bagaimana dengan pasar usaha sasaran?

Apakah produk Anda sudah sesuai dengan kebutuhan pasar? Indikator kegiatan usaha yang sehat atau berhasil biasanya ditandai dengan tepatnya pemilihan terhadap kebutuhan atau selera, biaya, kenyamanan, dan komunikasi dengan konsumen, serta pemilihan SDM yang tepat.

4. Bagaimana kemajuan usaha Anda?

Coba Anda tinjau kembali secara berkala (paling sedikit 6 bulan)

5. Bagaimana tahapan pertumbuhan dan pengembangan usaha Anda?

Bagaimana hasil dari sasaran jangka pendeknya? Apakah ada pencapaian keuntungan dan pertumbuhan seperti yang diharapkan? Bagaimana pangsa pasarnya? Apakah memenuhi target?

6. Bagaimana kepemimpinan Anda?

Apakah Anda stress, atau hilang semangat? Apakah Anda kehilangan visi serta energi yang pernah Anda miliki pada saat pertama kali membuka usaha?

Agar Anda dapat lebih terarah, dibawah ini dipaparkan langkah-langkah untuk mengelola usaha secara sehat, yaitu:

1. Penetapan strategi dan arah usaha Anda

Kemampuan membuat perkiraan dan perencanaan usaha dengan arah yang benar Kemampuan menilai situasi dan lingkungan usaha Anda yang sekarang

2. Mencari dan memperkerjakan tim/karyawan Anda dengan perencanaan SDM yang terencana

Mampu meninjau ulang kembali pendistribusian pembagian kerja dan arus kerja yang benar

3. Mendelegasikan tugas dan kewajiban mengelola usaha

Mampu mendidik dan melatih tim/karyawan Anda

Memberi motivasi dan arah sasaran yang sama

Kemampuan memperbaiki kinerja yang buruk

Memelihara semangat yang tinggi pada tim/karyawan dalam situasi apapun juga

Langkah-langkah diatas berguna bagi Anda untuk menetapkan sasaran, mengukur kinerja tim/karyawan, mengkaji kinerja, serta mengambil tindakan perbaikan.

Strategi Benchmarking

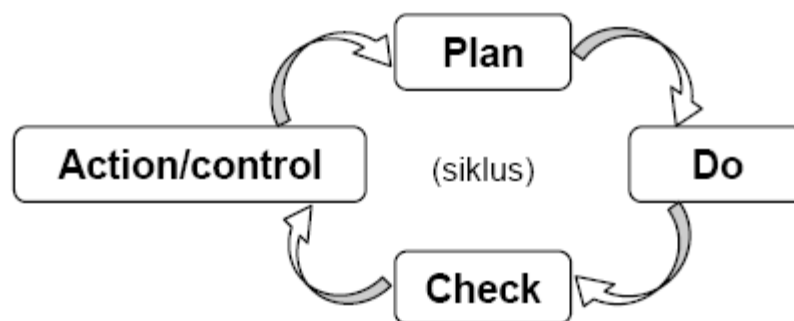
Metode untuk meningkatkan kualitas secara berkesinambungan dalam upaya mencari peningkatan kualitas pengelolaan sumber daya, dan mengoptimalkan potensi diri secara penuh guna meningkatkan kinerja bisnis disebut dengan *Benchmarking*. Strategi ini bertujuan untuk mengukur dan memperbaiki kualitas di tempat usaha Anda. Manfaat *benchmarking* adalah untuk meningkatkan kualitas secara berkesinambungan, terutama dalam hal pengurangan biaya dan peningkatan kecepatan proses produksi dan pelayanan kepada pelanggan Anda.

Dalam prakteknya, pengukuran *benchmarking* bermanfaat untuk pengukuran dan pemahaman terhadap kinerja diri Anda dan kinerja orang lain (karyawan). Sedangkan, pelaksanaan *benchmarking* bermanfaat untuk membuat usaha yang Anda jalankan menjadi lebih baik di masa mendatang (berdampak perubahan, membuka peluang bagi peningkatan kualitas yang diharapkan, dan memberi nilai tambah pada setiap kegiatan usaha Anda). Di lain sisi, Andapun dirasakan perlu 'introspeksi' untuk meningkatkan kualitas pribadi Anda, yaitu melalui *self learning* tanpa bantuan orang lain, serta pengamatan dan mendengarkan hal-hal yang positif dari cara kerja orang lain.

Sebelum melakukan *benchmarking*, terlebih dahulu evaluasi usaha Anda apakah sudah memiliki:

- SDM yang bekerja secara *Teamwork*?
- *Strong* SDM?
- SDM dan fasilitas yang dibutuhkan?
- SDM yang tepat?
- Ketrampilan bagi peningkatan kinerja tim/karyawan?
- Pemimpin yang berkemampuan meningkatkan kualitas dengan biaya minim?
- Pemimpin yang berpengaruh terhadap tim/karyawan?
- Manajemen yang berkemampuan melakukan perubahan?
- *Business plan* yang bertujuan *short and long term*?

Setelah melakukan *benchmarking*, mata Anda setidaknya kini menjadi lebih terbuka untuk melihat gambaran usaha Anda. Kemudian, penting untuk Anda menindaklanjutinya dengan melakukan peningkatan kualitas dan kinerja dalam mengembangkan usaha. Pelaksanaan hal ini perlu dilakukan secara teratur melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:



1. Perencanaan (Plan)

Langkah awal pemecahan masalah Anda berdasarkan data yang ditemukan di lapangan

2. Pelaksanaan (Do)

Melakukan sesuatu berdasarkan hasil analisis data yang berasal dari implementasi terhadap usul rencana perubahan usaha Anda secara keseluruhan.

3. Mengecek (Check)

Mengkaji dan melakukan percobaan yang hasilnya disampaikan kepada tim/karyawan Anda sebagai umpan balik untuk meningkatkan kualitas.

4. Mengambil tindakan (Action/control).

Dilakukan untuk menyesuaikan proses berdasarkan percobaan

Langkah-langkah yang dijelaskan diatas sangatlah membantu Anda untuk menjalankan setiap Usaha secara terprogram dan teratur. Anda dapat mengetahui apakah perencanaan anda dapat berjalan dengan sukses dengan melihat hasil pada tahapan *action/control*. Atau apabila Anda tidak menjumpai kesuksesan, Anda dapat melakukan evaluasi menyangkut kemungkinan kesalahan yang terjadi dalam tahap proses, yaitu pada tahapan dua dan tiga. Tahap *Action/control* merupakan cerminan keberhasilan perencanaan dan proses yang dijalankan.

Apabila Usaha Anda mengalami tingkat keborosan dana yang tidak dapat dihindari, maka untuk menguranginya adalah dengan cara bersabar, teguhkan persepsi untuk mengatasi masalah ini dengan mencari jalan keluar yang terbaik, menyamakan persepsi, visi dan misi, dan membuat perencanaan selanjutnya yang lebih baik.

Optimisme yang tidak disertai dengan usaha hanya merupakan pemikiran semata yang tidak menghasilkan buah – Edward L. Curtis

Untuk melakukan pengembangan usaha dalam lingkungan kompetisi yang baru, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam berwirausaha, yaitu

□ ***Strategic flexibility***

Usaha Anda harus proaktif atau memiliki respon yang cepat dalam menghadapi persaingan Usaha yang tajam dan berubah-ubah sehingga mampu menjawab tantangan yang kompetitif. fleksibilitas yang strategis dari usaha Anda menjadi hal yang wajib untuk menjawab hadirnya ketidakpastian dan dinamika yang tinggi.

□ ***Strategic leadership***

Tindakan ini memberikan tujuan, arti, dan arahan usaha Anda. Poin ini berpengaruh sangat besar kepada *strategic flexibility*.

□ ***The Entrepreneurial Competitive Advantages***

Usaha Anda dapat membangun *competitive advantage* dengan menciptakan kompetensi dasar yang tidak dapat ditiru, jarang ada, dan tidak ada substitusinya. Hal ini haruslah berjalan secara dinamis dengan memperhatikan beberapa peluang baru, produk baru, dan pelayanan yang membuat usaha Anda dapat berkompetisi secara efektif (tidak statis)

□ ***Human Capital***

Salah satu unsur penting kompetensi dasar dapat difokuskan kepada human capital. Pengetahuan yang diperoleh oleh tim/karyawan Anda merupakan investasi penting untuk menciptakan sumber daya manusia yang berkualitas.

□ ***Entrepreneurial Cooperation and Globalization***

Bermain dalam pasar global dan menggunakan strategi bersaing adalah dua kegiatan yang berpengaruh kepada fleksibilitas stratejik melalui penciptaan dan implementasi strategi yangberwawasan *entrepreneurship*. Salah satu strategi untuk memasuki pasar global adalah mengadakan *strategic alliance* (kerjasama yang stratejik). Masing-masing partner bekerjasama mengalokasikan modalnya dan bekerjasama saling membutuhkan agar dapat bersaing di pasar global.

□ ***Entrepreneurial Culture***

Anda perlu menciptakan budaya pembelajaran agar dapat mempertahankan kemampuan bersaing dalam lingkungan kompetisi yang baru. Kebutuhan untuk berinovasi secara terus menerus, penyebaran teknologi yang pesat, dan desakan agar merespon dengan cepat lingkungan yang berubah menjadikan pembelajaran hal yang penting untuk dilakukan.

Kiat untuk Tetap Sukses dalam bisnis

Kiat mencapai sukses adalah dengan cara:

- Layani pelanggan Anda dengan sebaik-baiknya
- Lakukan riset mendalam mengenai daerah sasaran yang memberi pengaruh bagi kemajuan bisnis Anda sebelum atau sesudah Anda membuka usaha ini
- Jaga jangan sampai Anda kehilangankontak hubungan dengan pelanggan dan mitra kerja Anda
- Tinjau kembali kemajuan ataupun kemunduran dari bisnis Anda secara berkala
- Perluas data pelanggan Anda, harus selalu mencari prospek pelanggan baru dan memelihara pelanggan lama
- Anda harus bisa menjual produk Anda dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan, jangan melakukan tindakan kompromi yang hanya akan membuat usaha Anda impas atau mengalami kerugian
- Pacu usaha Anda sekuat tenaga dengan dukungan tim kerja yang solid
- Renungkan dan bayangkan kejadian apa yang bakal menimpa usaha Anda di masa mendatang
- 8. Buat rencana kegiatan dalam mengelola bisnis Anda secara rinci
- Biasakan Anda mengevaluasi berapa keuntungan usaha Anda kembali, sehingga usaha Anda dapat tumbuh dan berkembang dengan cepat
- Jaga dan tingkatkan selalu keterampilan dan kemampuan usaha Anda
- Pastikan 'deposito' kas Anda selalu konsisten
- Beri Alternatif kemudahan bagi pelanggan untuk melakukan transaksi pembayaran melalui berbagai cara (lewat telepon atau debit ATM)

Bacaan Lebih Lanjut

- Pietra Sarosa. **Seri Kiat Praktis Membuka Usaha : Langkah Awal menjadi Entrepreneur Sukses.** PT. Elex Media Komputindo. 2003
- Jackie Ambadar, Miranty Abidin,& Yanty Isa, **Mulai Usaha dari Nol.** Yayasan Bina Karsa Mandiri. 2005