



PENGANTAR

Bismillah.

Anda tidak perlu takut dan khawatir. Tulisan di buku ini amat sangat ringan. Insya Allah tidak akan membuat Anda jenuh dan bosan. Sebab, Saya sudah kemas dengan bahasa yang sederhana dan menyenangkan.

Buku ini ditulis berdasarkan pengalaman pribadi. Istilahnya, based on story. Jadi, bukan omdo alias omong doang ya. Hehe.

Saya berharap, apa yang ditulis dapat memberikan inspirasi bagi para pembaca dimana pun Anda berada. Doakan Saya, semoga selalu diberikan kesehatan dan istiqomah dalam berbagi kebaikan.

By the way, terimakasih lho ya, sudah mau membaca buku ini. Dari kejauhan Saya turut mendoakan, semoga Anda mendapatkan insight-insight baru yang dapat melesatkan omset penjualan. Aamiin.

Salam hangat,

Luqman

Bogor, 23 September 2021

PPKM DARURAT



PPKM atau yang merupakan singkatan dari Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat sudah memberikan dampak yang luar biasa bagi para pengusaha.

Tidak sedikit diantara mereka yang omset penjualannya merosot dikarenakan adanya PPKM ini. Bahkan ada juga yang bisnisnya harus gulung tikar dikarenakan tidak mampu lagi untuk bertahan.

Kenapa bisa demikian?

Boleh jadi, antara pengeluaran dan pemasukan tidak seimbang. Sehingga, beragam pengeluaran tetap jalan, namun pendapatan penjualan (omset) tidak sesuai harapan.

Kemudian yang menjadi pertanyaan, bagaimana STRATEGI AGAR OMSET MELESAT DI MASA PPKM DARURAT?

Baik, sebelum kita bahas strateginya, alangkah lebih baik kita pahami dulu definisi OMSET itu sendiri. Jangan harap omset bisa melesat, kalau definisi omset saja masih sering keliru bahkan belum paham.

APA ITU OMSET?



Ketika Saya menanyakan hal ini kepada para peserta seminar, jawaban mereka bermacam-macam.

“Ada yang tahu, apa itu omset?”Tanya Saya.

Beberapa peserta seminar mengacungkan tangannya dan menjawab,

“Omset itu pendapatan”

“Omset itu pemasukan”

“Omset itu keuntungan dari jualan”

“Omset itu profit”

“Omset itu pendapatan kotor”

Dan masih banyak lagi jawaban yang lainnya dari mereka.

Saya pun memberikan apresiasi ke mereka karena sudah mau menjawab, kemudian Saya memberikan definisi yang lebih tepat dan lengkap.

Omset adalah jumlah total dari penjualan sebuah produk atau jasa dalam suatu kurun tertentu. Istilah lainnya, omset adalah pendapatan kotor atau gabungan antara modal dan untung.

Jadi, omset itu bukan untung. Omset itu bukan profit. Omset itu total penjualan atau total pemasukan sebelum dikurangi untung, sedekah, dan biaya operasional lainnya. So, dilarang keras bagi seorang pengusaha menggunakan omset penjualannya untuk keperluan yang tidak seharusnya.

Sip?

APA ITU PPKM?

“Apa PPKM menurut Anda?” Tanya Saya ke para peserta seminar.

Para Pedagang Kekurangan Modal?

Para Pengusaha Keterbatasan Modal?

Pernah Percaya Kemudian Kecewa?

Pernah Peduli Kemudian Menghilang?

^ _ ^

Ah, banyak banget kepanjangan PPKM. Meski demikian, maknailah PPKM dengan arti yang dapat memberdayakan diri Anda. Bukan malah melemahkan.

Contoh makna yang dapat memberdayakan. Seperti: Pengen Pergi ke Mekah, Pelan-pelan Kita Menghasilkan, Pelan-pelan Kita Men-cuan, dll.

Jadi, apa itu PPKM?

Sebenarnya, PPKM merupakan singkatan dari Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat. PPKM ini dilakukan untuk membatasi interaksi, pertemuan antar sesama atau banyak orang, yang harapannya dapat mengurangi penularan virus C-19.

Ada begitu banyak dampak dari PPKM ini. Bahkan melebihi dampak saat awal pandemi dulu. Apa saja dampak dari PPKM ini?

DAMPAK PPKM BAGI SEORANG PENGUSAHA



- ✓ Omset tidak stabil
- ✓ Omset turun drastis
- ✓ Banyak toko yang tutup
- ✓ Banyak tempat usaha yang gulung tikar
- ✓ Penjualan bekurang
- ✓ Dan masih banyak lagi

Namun, sebagai orang yang berjiwa besar, kita jangan fokus ke masalah. Tapi, fokuslah ke solusi. Ya, kita perlu berikhtiar mencari solusi atas masalah-masalah tersebut diatas, agar kita segera bangkit. Bukan malah berdiam diri dan bingung harus bagaimana lagi.

Tapi Saya apresiasi ke Anda. Karena dengan membaca buku ini, secara tidak langsung Anda sedang berikhtiar

mencari solusi dan inspirasi baru agar omset penjualan tetap MELESAT di masa PPKM darurat.

Lalu, apa tips-tipsnya agar omset tetap melesat di masa PPKM darurat, mas Luqman?

Sebelum Saya bahas tips, Saya izin cerita tentang fenomena seorang pengusaha pada masa-masa PPKM. Boleh?

Begini...

Waktu bulan haji, Saya sempat ngobrol dengan salah seorang teman yang merupakan pengusaha hewan qurban. Konon kabarnya, tahun ini mengalami penurunan omset yang cukup signifikan. Bisa dibilang turun 50%.

Saya tanya, kenapa bisa demikian?

Beliau bilang, "market Saya rata-rata orang Jakarta. Dan sekarang Jakarta sedang PPKM. Jadi rada terbatas jualannya".

"Beberapa hari menjelang hari H, biasanya pesanan cukup membludak. Namun tahun ini, 50% saja belum sampai". Lanjut beliau.

Mendengar hal itu, Saya turut prihatin. Dimana tidak sedikit para pengusaha yang harus terkena dampak dari PPKM ini.

Sebagaimana kita tahu, bahwa bisnis hewan kurban ini termasuk bisnis semi online. Marketingnya bisa melalui online, namun untuk distribusinya harus offline.

Kadang ada pembeli ingin survey dan lihat-lihat, itu tidak cukup hanya dengan kirim gambar sapi. Biasanya mereka ingin lihat langsung ke lokasi. Termasuk pengantarannya pun, nggak bisa dipaketin. Harus diantar langsung. Jadi, PPKM ini cukup menghambat kegiatan usaha mereka.

Termasuk para pelaku bisnis online, bukan berarti santai-santai. Tetap harus siaga dan waspada. Meskipun marketing dan distribusi bisa via online, namun tempat produksi atau pabrik rata-rata berada di daerah yang diberlakukan PPKM. Jabodetabek misalnya.

Buat jaga-jaga agar tidak kehabisan stok atau rebutan stok dengan distributor lain, maka ada baiknya amankan jumlah stok dari sekarang. Jangan sampai nanti orderan membludak, tapi barang nggak ada. Kan nyesek ya?

Feeling Saya, 3 bulan kedepan akan tetap terjadi ledakan-ledakan yang luar biasa untuk produk-produk tertentu. Seperti vitamin, suplemen kesehatan, skincare kesehatan, atau yang semacamnya.

Termasuk produk yang Saya jual, sejak kedatangan pandemi di 2020 hingga saat ini, sales-nya terus meningkat. Semalam iseng-iseng Saya cek di google

trends, grafiknya cukup melesat. Itu artinya, permintaan pasar cukup tinggi untuk produk kategori tersebut.

Bisa dibayangkan, diiklanin di FB dan IG ads cukup laku, diiklanin di google pun banyak yang cari. Bahkan, di posting di WA story pun banyak yang tertarik mau beli. Insya Allah, gurih bagi teman-teman yang bermain disitu.

PPKM = Para Pedagang Kekurangan Modal

Begitu kata salah seorang teman Saya lewat status FB-nya. Jika saat ini, ada diantara Anda para pedagang yang sedang kekurangan modal, maka saran saya ikut jual produk yang sedang laris dulu.

Yang penting kan profit dulu. Sebagian profit, nanti bisa digunakan untuk menambah modal usaha. Jadi, perlu bagi kita untuk adaptif dengan kondisi dan situasi. Tujuannya, agar bisa survive dan terus berjalan roda ekonomi. Sip ya?

STRATEGI OMSET MELESAT DI MASA PPKM DARURAT



Baiklah, langsung saja Saya bocorkan ya. Tapi mohon dengan sangat, Anda harus praktek ya. Siap?

Gimana, sudah siap nyimak? Sudah siapkan catatannya? Kalau sudah, Saya akan mulai.

Pertama: Bangunlah sebuah tim

Tim yang Saya maksud adalah Tim Penjualan. Dalam hal ini adalah reseller, agen, distributor, dll. Dengan adanya tim penjualan, omset penjualan anda akan melesat dan naik berlipat-lipat.

Bagaimana tidak, Anda jualan tidak sendiri, tetapi dibersamai oleh tim penjualan yang loyal.

Nah, jika nanti tim Anda sudah mulai banyak, Saya titip pesan ya, tolong berikan mereka pembinaan dan perhatian. Kalau bisa, antarkan mereka kepada impiannya. Jadi, bukan sebatas menjadikan mereka sebagai mesin uang Anda.

Jika belum bisa, saran Saya belajar dulu. Misal Anda jadi reseller atau agen produk orang lain, yang tim penjualannya solid dan sudah tersistem dengan rapih. Tapi, disana Anda harus memberikan feedback yang baik. Harapannya, ketika nanti Anda punya agen atau reseller, mereka pun melakukan hal demikian ke Anda.

Anda pengen kan punya tim yang solid? Yang loyal? Yang mudah diatur? Yang siap menjualkan dagangan Anda dengan senang hati? Mau? Beneran mau?

Kalau beneran mau, Anda harus melakukannya terlebih dahulu ketika Anda sedang menjualkan produk orang lain. Dijamin, hukum timbal balik itu akan terjadi.

Oke, balik lagi soal bangun tim.

Jadi, dengan adanya tim, kita pun bisa meminimalisir biaya iklan (Jika Anda beriklan di media berbayar). Bahkan dengan adanya tim, omset penjualan Anda akan belipat-lipat. Semakin banyak tim, semakin berlipat. Dengan catatan, tim Anda aktif jualannya. Siap bangun tim?

Kedua, miliki mentor.

Mentor ibarat tour guide dalam sebuah perjalanan. Sehingga perjalanan bisnis Anda akan semakin terarah dan menjadi lebih cepat.

Dengan adanya mentor, Anda juga akan menghemat waktu dan hemat biaya untuk coba-coba.

Masih ingat kan waktu jualan sendiri tanpa mentor? Gimana rasanya?

Gitu-gitu aja kan? Hehe.

Nah, maka milikilah mentor. Tanpa adanya mentor, jangan heran jika bisnis sering JONTOR. Dengan mentor, kita akan terhindar dari trial error.

Siapa punya mentor? Katakan, SIAAAAP. ^_^

Ketiga, bergabunglah dengan Komunitas bisnis

Sebagai seorang pelaku usaha wajib punya lingkungan sesama pengusaha. Dalam hal ini “komuntas”. Namun, pastikan komunitasnya positif dan meberdayakan. Bukan malah membuat Anda semakin nggak karuan. Hehe.

Dengan adanya komunitas, ketika Anda sedang lemah, ada yang menguatkan, ada yang menyemangati, ada yang support, dan masih banyak lagi. Sehingga

perjalanan bisnis menjadi lebih seru, asyik, dan menyenangkan.

Lain halnya kalau Anda jalan sendiri tanpa komunitas. Biasanya ketika sedang lemah, bingung cari tempat yang bisa memberikan support dan semangat. Bawaannya takut, nggak berani, eh akhirnya nyerah gitu aja.

So, bergabunglah dengan komunitas. Jangan sendirian. Biar seru, asyik, dan menyenangkan. Sip?

Keempat, pastikan produknya bagus

Nah yang keempat ini, pastikan produknya bagus. Karena kalau produknya bagus, biasanya melesat dan berjalan mulus. Hehe.

Bagaimana ciri-ciri produk yang bagus?

1. Produk Anda harus bermutu dan berkualitas tinggi

Menjaga mutu dan kualitas adalah sebuah keharusan. Jangan sampai orang sudah beli sekali, lalu nggak mau beli lagi karena kualitas produk yang nggak bagus.

Menjual produk yang kualitasnya rendah, bisa saja laris dan untung di awal hanya dengan modal Copywriting yang ciamik. Namun jangan harap ada pembelian berulang setelahnya. Karena bagi mereka yang beli, biasanya akan berucap, “Ah cukup tau aja”

2. Produk yang Anda jual punya tingkat repeat order yang tinggi

Selain berkualitas, pastikan tingkat repeat order produk Anda cukup tinggi. Repeat order adalah pembelian berulang. Orang beli hari ini, besok beli lagi. Orang beli hari ini, pekan depan beli lagi. Bulan depan beli lagi dan seterusnya seperti itu. Nah itulah yang disebut dengan repeat order.

Yah, maksimal konsumen beli itu sebulan sekali. Tujuannya, biar nggak perlu repot mencari pembeli baru. Sebab, penjualan dari pembeli lama saja sudah lumayan. Apalagi kalau jualan ke orang baru juga dimaksimalkan. Pasti semakin melesat omset penjualan.

So, carilah produk yang repeat ordernya tinggi. Siapa?

3. Produk yang Anda jual memiliki margin yang tinggi

Apa itu margin?

Pastikan margin produk Anda minimal 50.000 / pcs. Jika margin produk Anda minimal di angka tersebut, setidaknya Anda tidak terlalu kecil ketika hendak berbagi keuntungan dengan tim penjualan.

Anda bisa berbagi keuntungan dengan persentase 50:50, 40:60, atau 30:70. Tentu tim Anda yang harus lebih besar atau minimal sama. Tujuannya, untuk memuliakan mereka.

Dengan margin produk yang tinggi, insya Allah banyak harapan yang bisa segera Anda wujudkan jadi kenyataan.

4. Produk Anda tidak mudah basi dan pecah

Jika Anda ingin menjangkau sebanyak mungkin calon pembeli di Indonesia, maka mau nggak mau harus GO ONLINE. Pemesanan via online, pengiriman via online, transaksi via online, itulah yang disebut dengan bisnis online.

Salah satu syarat agar bisa dipasarkan ke seluruh Indonesia hanya dengan modal online adalah dengan memastikan produk yang dijual adalah barang yang **TIDAK MUDAH BASI & TIDAK MUDAH PECAH**.

Sebab, jika produk Anda mudah basi seperti makanan, minuman, biasanya hanya bisa dijual ke daerah terdekat dan tidak mudah untuk dipasarkan ke seluruh Indonesia. Kecuali Anda buka cabang di setiap daerah, sehingga tidak perlu lagi ada pengiriman. Tentu, hal ini belum cocok untuk pengusaha pemula.

Kenapa?

Karena untuk buka cabang di berbagai daerah itu perlu modal yang luar biasa. Sedangkan para pengusaha pemula rata-rata modalnya minim. Maka, saran Saya jual produk yang mudah dikirim tanpa harus basi dan pecah.

Kalau mudah basi, khawatirnya belum sampai sudah basi. Kan sayang. Kalau mudah pecah, belum sampai eh sudah pecah. Nombok deh. Kan sayang kalau bisnis nombok terus. Hehe.

So, jual-lah produk yang tidak mudah basi dan tidak mudah pecah. Siap?

5. Hemat space

Selain tidak mudah basi dan pecah, pastikan ukurannya tidak terlalu besar. Hemat space. Harapannya, bisa menghemat tempat. Enaknya kalau produknya tidak terlalu besar, mau disimpan dimana saja bisa. Mau disimpan diatas meja bisa, di kolong meja bisa, dan seterusnya.

Bayangkan, jika Anda menjalankan usaha yang membuat rumah Anda terlihat seperti gudang, banyak produk gede-gede pada numpuk, sehingga setiap hari rumah Anda selalu berantakan dipenuhi dengan stok produk yang ukurannya gede.

So, milikilah produk yang hemat space. Sip?

6. Hemat ongkir

Tentu, jika ukuran produknya tidak terlalu besar, ongkos kirimnya juga tidak terlalu besar. Apalagi yang namanya pengusaha terkadang membuat promo free ongkir.

Bayangkan jika produk Anda tidak hemat ongkir, katakan kirim 1 pcs saja biaya ongkirnya 1kg, belum jika kirimnya 2, maka Anda harus menanggung ongkir itu (jika sedang promo free ongkir).

Tetapi jika produk yang Anda punya memiliki kriteria hemat ongkir, biasanya mau kirim 1- 10 pcs itu tetap masuk 1kg. 1kg jika pengiriman sesama Jabodetabek, paling sekitar 5.000-10.000. Murah, kan?

Eh tau nggak, pembeli itu, meski pun Anda kasih free ongkir senilai 5.000 perak, mereka senang luar biasa. Karena yang namanya bonus, gratis, free, dll, itu alam bawah sadar cepat meresponnya.

So, pastikan hemat space dan hemat ongkir. Sip?

7. Fokus

Selebihnya adalah FOKUS. Karena tingkat fokus Anda menentukan seberapa melesat omset penjualan Anda. Ingat, jangan sampai GAGAL FOKUS.

Nah, jika Anda menerapkan point-point diatas, dijamin Anda akan mengalami kenaikan omset dari aktivitas bisnis sebelumnya. Meskipun kondisi sedang PPKM darurat. Insya Allah.

Siap PRAKTEK??? ^_^

PENUTUP

Kesimpulan dari buku ini adalah...

Tetaplah semangat, meskipun kondisi seolah tak meningkat

Praktekin strategi omset melesat di masa PPKM darurat yang sudah Saya sampaikan. Niscaya Anda mampu melesatkan omset di masa PPKM darurat yang terkadang meresahkan.

Jika saat ini Anda masih kerja, segera tentukan kapan mau resign. Karena yang namanya usaha sambil kerja, itu waktu, pikiran dan tenaga tidak maksimal. So, tentukan kapan mau RESIGN.

Jika sudah resign, terus kembangkan dan besarkan usaha Anda. Sebab, jika usaha sudah besar dan tersistem, Anda akan merasakan betapa menjalankan usaha lebih nikmat ketimbang kerja.

Insy Allah minimal angka 3 – 15 juta bisa Anda raih kalau fokus dan konsisten dalam menjalankan usaha.

Semoga, tulisan di buku ini dapat menginspirasi dan mencerahkan sahabatku dimana pun Anda berada.

PROFIL PENULIS



Luqmanul Hakeem yang lahir di Bekasi pada tanggal 04 Maret 1990 adalah seorang pengusaha yang sudah merasakan jatuh bangun dalam menjalankan bisnis.

Pengalaman bisnisnya dimulai sejak menginjak usia 25 tahun. Pada saat itulah ia mulai melek soal bisnis dan sedang semangat-semangatnya mempelajari ilmu-ilmu bisnis.

Sekarang, beliau berpartner dengan Komunitas MM dan Ippho Santosa. Sebab menurutnya, menjalankan usaha bersama partner itu lebih seru dan menyenangkan ketimbang menjalankan usaha sendirian.

“Kalau menjalankan usaha sendirian itu, ketika sedang malas, semangat menurun, atau bingung dengan suatu hal, biasanya tidak ada yang mengingatkan dan memberikan arahan. Dampaknya, aktivitas bisnis menjadi stagnan. Sedangkan jika menjalankan usaha bersama partner, alhamdulillah selalu ada yang mengingatkan dan mengarahkan. Sehingga, pertumbuhan bisnis mengalami percepatan” Begitu tuturnya.

Pengusaha yang dikenal sebagai Hafizpreneur itu, tumbuh dan besar di Karawang. Namun, saat ini ia berdomisili di Griya Indah Serpong, Gunungsindur, Bogor.

Untuk mengundang beliau mengisi seminar, training, atau ingin menjadi agen dan reseller bisnisnya, bisa menghubungi:

WA. 0852-1413-6620

Channel Telegram: t.me/LuqmanulHakeemOfficial

Web. www.LuqmanulHakeem.com

FB. Luqmanul Hakeem II

IG. [@luqmanulhakeem_official](https://www.instagram.com/luqmanulhakeem_official)

Youtube. Luqmanul Hakeem Official