

**KITAB WAJIB BAGI
PENGUSAHA ZAMAN NOW**

STRATEGI BISNIS PRAKTIS OMSET MENINGKAT DRASTIS



CHEES KAA (SISKA NABELA NOVIANI)
PENGUSAHA DAN TELAH MENCETAK RATUSAN PENGUSAHA

Ketika kita memutuskan untuk berbisnis atau terjun ke dunia usaha, pasti karena ingin mendapatkan keuntungan. Tapi setelah dijalani malah bukan untung yang didapat, melainkan modal yang semakin tergerus.

Memulai bisnis atau usaha memang butuh keberanian, tapi untuk membesarkan bisnis atau usaha itu ada polanya. Sangat disayangkan kalau semangat kita dalam menjalankan bisnis jadi meredup karena omset belum meningkat juga.

Coba bayangkan apa yang terjadi jika bisnis atau usaha yang dijalani belum juga berkembang, sedangkan kebutuhan terus berjalan. Mungkin ada yang perlu diperbaiki pada kinerjanya. Lalu apa saja yang perlu dilakukan agar bisnis atau usaha yang dijalani terus mengalami peningkatan.

1. KOMITMEN

Bangun dan kuatkan komitmen. Bisnis tanpa komitmen adalah omong kosong. Saat kamu memutuskan untuk berbisnis sesungguhnya kamu sudah berkomitmen (berjanji/sepakat pada diri sendiri). Komitmen pada bisnis akan menuntut komitmen lainnya lebih detail yang harus kamu penuhi, dimana kita dituntut untuk giat didalam menjalankan bisnis tersebut. Tidak mudah terpengaruh oleh goncangan dari luar maupun dalam diri kita. Kita harus fokus dengan tujuan dan arah yang kita pikirkan dan cita-citakan. Segala pencapaian mutlak membutuhkan komitmen, tanpa komitmen pencapaian sekecil apapun akan sulit diwujudkan. Jangankan maju, jika tak ada komitmen, bertahan pun terasa tidak mudah. Bisnis itu memerlukan komitmen yang tinggi. Komitmen memastikan kamu tetap melangkah. Tanpa melangkah, kamu tidak akan mencapai tujuan. Membangun komitmen dalam bisnis pada dasarnya adalah membangun kejelasan langkah kamu, memastikan kamu untuk tetap melangkah pada jalur yang benar, dan memiliki energi agar terus melangkah.

Mungkin dipertengahan jalan, komitmen kamu mulai goyah. Bahkan tak sedikit yang mengatakan sulit untuk menjaga komitmen dalam bisnis. Bahkan setiap profesi pasti memerlukan komitmen. Misalnya, kamu seorang ibu rumah tangga. Kamu bangun pagi-pagi, menyiapkan perlengkapan anak-anak dan suami. Menyiapkan makanan di rumah, bukankah itu sebuah komitmen namanya? Bahkan kadang harus melakukannya berulang. Misalnya, kamu seorang karyawan di perusahaan yang berangkat setelah subuh. Kadang bertemu macet, hujan, kepanasan, bahkan banjir pun diterjang. Itu semua demi sampai ke kantor sebelum jam 8.00 apakah ini bukan komitmen?

Komitmen itu janji kepada diri kamu sendiri, dan kepada orang-orang yang kita sayangi. Kita rela melakukannya berulang dengan sukarela demi mereka. Lalu, bagaimana komitmen dalam bisnis? Komitmen dalam bisnis meliputi keyakinan yang kuat untuk maju, pemikiran yang kreatif, keuletan dan ketekunan, kesabaran dan ketabahan, ketahanan fisik dan mental, serta kejujuran dan tanggung jawab.

'Bisa' akan membuat orang memulai.

'Mau' akan membuat orang berjalan.

'Komitmen' akan membuat orang sampai ke tujuan.

2. MAU BELAJAR DAN MAU DIAJAR

“Padahal saya tidak melakukan apa-apa lho, tiba-tiba ini terjadi begitu saja”. Itulah jawaban yang selalu diberikan oleh teman saya saat komputernya mengalami masalah dan saya mencoba mencari tahu penyebabnya dengan menanyakannya. Padahal maksud dari pertanyaan saya bukan untuk mencari kesalahan akan tetapi untuk mengantisipasi agar kesalahan yang sama tidak terulang lagi. Apabila seseorang tidak mau mengakui kesalahannya akan sangat merugikan bagi dirinya sendiri. Karena pada saat seseorang mau mengakui sebuah kesalahan yang telah ia perbuat, itu menunjukkan bahwa ia memiliki sikap yang mau belajar dan mau diajar.

Dengan sikap yang mau diajar dan mau belajar seseorang akan lebih cepat mengalami sebuah keberhasilan, seperti yang dikatakan oleh Sidney Harris, “Seorang pemenang mengetahui berapa banyak yang masih harus dipelajarinya, sekalipun ia sudah dianggap ahli oleh orang lain. Sedangkan seorang yang gagal selalu ingin dianggap ahli oleh orang lain sebelum menyadari betapa sedikitnya yang ia ketahui”. Jika kita hidup untuk belajar, kita akan benar-benar belajar untuk hidup.

Jika ada satu faktor tunggal yang menentukan sukses dalam hidup, itu adalah kemampuan untuk memetik sebuah pelajaran dari setiap kesalahan yang diperbuat. Dibutuhkan nasehat orang lain agar kita bisa memetik sebuah manfaat dari kesalahan yang telah kita perbuat, itu berarti sikap terbuka sangat diperlukan. Akan sangat sulit terjadi pada saat kita ingin belajar dari sebuah kesalahan yang telah kita lakukan, disisi lain ego kita masih tinggi. Perlu kerendahan hati agar kita memiliki sikap yang mau diajar dan mau belajar.

Pada dasarnya kita semua terlahir sebagai seorang pemimpin. Kita memiliki hak untuk memimpin diri kita mau seperti apa dan bagaimana. Seorang pemimpin sejati tidak harus selalu merasa diatas terus ketika dia memimpin. Dalam hal ini, seorang pemimpin adalah seseorang yang harus terus belajar dan mau diajar dari dan oleh orang lain untuk meningkatkan kualitasnya. Akan tetapi pada kenyataannya banyak orang yang terlalu gengsi bahkan merasa sebagai orang yang paling baik, yang kemudian membuatnya tidak pernah melakukan pengembangan diri.

Sebagai seorang leader kita harus memiliki sikap mau diajar. Apalagi jika kamu seorang owner dari produk yang kamu ingin besarkan. Harus memiliki sikap mau diajar, berikut hal-hal yang dapat membantu kamu mengembangkan serta menanamkan sikap mau diajar :

- Jangan pernah puas dengan apa yang kamu dapatkan saat ini, karena begitu kamu puas, maka saat itu juga potensi kamu akan lenyap. Ray Kroc berkata, “Selama kamu tetap hijau, kamu akan tetap tumbuh. Begitu kamu matang, kamu akan mulai membusuk.” Atasilah suksesmu. Jika kamu sudah sukses di masa lalu, hati-hatilah. Kesuksesan bisa menghambat kamu untuk belajar dan mau diajar. Dan renungkanlah ini, “Jika yang kamu lakukan kemarin tampak hebat bagi kamu, hari ini kamu belum berbuat banyak.” Jangan ambil jalan pintas demi apapun yang berharga dalam hidup kamu, ada harga yang harus dibayar. Apa yang menjadi tujuan kamu tentu akan membutuhkan perjuangan bukan jalan pintas.

- Saat kamu ingin mengembangkan diri di suatu bidang tertentu, cari tahulah apa syaratnya, termasuk harganya, lalu bertekadlah untuk membayarnya. Tukarkanlah harga diri kamu. Sikap mau diajar menuntut kita untuk mengakui bahwa kita tidak mengetahui segalanya, sehingga kita menjadi pribadi yang haus akan ilmu. Tentunya kita harus menjadi orang yang mau belajar dan diajar. Jangan pernah puas akan suatu pencapaian, karena kita tidak pernah tahu kapan Allah akan memanggil kita. Jadi bekalilah diri dengan ilmu dan amal. Jadikan bisnis yang dijalani sekarang adalah sebagai ladang amal jariahmu.

3. MENGATUR SKALA PRIORITAS

Banyak yang bilang waktu adalah uang. Padahal waktu lebih BERHARGA daripada uang. Uang hilang masih bisa dicari, sementara waktu yang sudah hilang tidak mungkin kembali. Seperti yang teman-teman ketahui, kita semua mendapatkan porsi yang sama setiap harinya. Tidak ada yang punya 25 jam, tidak ada yang cuma 12 jam, atau bahkan hanya punya 1 jam per harinya. Semua mendapat porsi yang pasti sama yaitu 24 jam. Anehnya, seringkali kita merasa tidak punya cukup waktu untuk menyelesaikan pekerjaan kita. Berarti kita belum bijak dalam membagi waktu.



@chees.kaa

Entrepreneur and Business Leader

Cek Skala Prioritasnya

	MENDESAK	TIDAK MENDESAK
PENTING	LAKUKAN SEKARANG JUGA	MASUKKAN DALAM RENCANA
TIDAK PENTING	DELEGASIKAN (suruh orang lain yang mengerjakan)	SINGKIRKAN

Hargai waktu dengan membuat skala prioritas. Menjadi produktif bukan berarti mengerjakan semua pekerjaan dalam satu waktu.

DO

Jika hal itu penting dan mendesak, maka kerjakan sekarang juga.

DELAY

Jika hal itu penting dan tidak mendesak, maka teman-teman perlu merencanakannya.

DELEGATE

Jika hal itu mendesak namun tidak begitu penting (misalnya: laundry, ART), maka delegasikan.

DROP

jika dirasa tidak begitu mendesak dan tidak penting kita bisa singkirkan.

Kita harus bisa menghargai waktu dengan membuat skala prioritas. Menjadi produktif bukan berarti harus mengerjakan semuanya dalam satu waktu. Charles Darwin pernah berkata bahwa bukanlah spesies yang terkuat atau yang tercerdas yang bisa bertahan hidup, namun mereka yang bisa dengan mudah beradaptasi. Seorang pebisnis yang bijak harus siap beradaptasi disegala situasi dan kondisi, termasuk bersaing di zaman go online sekarang ini.

4. MENENTUKAN KAPAN WAKTU TERBAIK UNTUK POSTING

Kapan sih waktu terbaik untuk posting. Sudah bukan jadi rahasia lagi, bahwa setiap orang sukses pasti memiliki pengelolaan waktu yang luar biasa. Bahkan mungkin orang lain beranggapan bahwa 'dia seolah tidak punya waktu' saking sibuknya. Sebagai seorang pengusaha, atau pebisnis pasti mereka memiliki waktu-waktu kapan untuk buka dan tutup. Istilah kerennya jam operasional. Selain jam operasional, di dunia marketing ada jam-jam khusus yang bisa dioptimalkan untuk bisnis.

1. Golden time

Yaitu di waktu 1 jam sebelum shubuh dan 1 jam setelah shubuh. Kami percaya bahwa bangun awal itu bagus, enaknya bisnis online kita bisa buka toko kapan saja. Salah satunya di waktu ini, seperti disebutkan dalam surat (Al-Jumu`ah):10, "Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung."

2. Lunch time

Di waktu istirahat sholat dzuhur dan makan siang ini, kebanyakan orang mengisi jam istirahatnya buat pegang handphone. Nah kita juga bisa mengoptimalkan waktu ini untuk *update story* atau memberikan komentar di status orang lain. Atau membalas *chat* orderan yang sudah masuk.

3. Night time

Di waktu malam ini mulai pukul 19.00 - 21.00. Dimana waktu ini hampir semua orang pegang handphone untuk mengisi waktu santainya. Jadi di waktu ini disarankan untuk posting hal-hal yang bermanfaat, seperti humor, edukasi, tips parenting, dll. Sebenarnya waktu untuk mengoptimalkan bisnis itu tak terbatas, karena waktu yang paling optimal adalah ketika kamu bisa menjaga kefokusannya. Jadi teman-teman jangan fokus ke waktu. Fokuslah pada saat dimana kamu bisa melakukan bisnis. Misalnya kamu bisa dengan maksimal pegang handphone di malam hari, maka optimalkan saat itu untuk bisnis. Berikan

1 jam yang *powerful*. Dimana hati, raga dan pikiranmu fokus kesitu. Bukan nyambi-nyambi nyemil atau nyambi-nyambi nonton tv.

Kenapa sih kita harus fokus dalam membesarkan bisnis? Karena senang atau tidak senang, kita menyadari bahwa kebutuhan kita meningkat. Mulai dari kebutuhan pangan, sandang, listrik, air, kesehatan, juga pendidikan semakin tinggi. Bahkan tidak sedikit yang harus kerja keras banting tulang untuk bisa memberikan penafkahan terbaik untuk keluarganya. Apalagi di masa pandemi seperti ini, makin besar lagi resiko untuk mencari nafkah di luar rumah.

Sekarang itu online shop menjadi pilihan untuk menambah penghasilan, selain hemat waktu dan biaya. Hanya modal handphone dan kuota bisa dapat penghasilan tambahan tanpa harus keluar modal untuk sewa ruko. Di rumah saja bisa menghasilkan rupiah. Sayangnya, beberapa orang ada yang memilih produk kebutuhan konsumtif. Tanpa memikirkan kedepannya. Yang penting konsumen beli dia untung. Dalam bisnis yang saya tekuni sekarang ini, kami belajar bahwa pada saat menjual pastikan produknya bermanfaat dan berkah. Berkah karena tidak mengajarkan konsumen kita untuk konsumtif, malah mengajak buat hemat dan keuntungannya bisa menjadi solusi untuk menutup kebutuhan. Saran saya sebelum memutuskan berbisnis, pilih produk yang keuntungan besar dan juga sarat manfaat, pastikan juga testimoni nya jelas. Mitra-mitra nya sudah capai impiannya.

Ciri-Ciri Bisnis Yang Baik



@chees.kaa

Entrepreneur and Business Leader

CIRI-CIRI BISNIS YANG BAIK

MANFAAT

Seperti yang saya jelaskan sebelumnya, saat kita ingin menawarkan atau menjual produk kepada orang lain, pastikan bahwa produk itu benar-benar bermanfaat buat dia. Menjadi solusi atas kebutuhannya. Bukan hanya sekedar kita dapat untung saja, tapi manfaat membantu orang yang dibayar. Dengan produk yang sarat akan manfaat. Akhirnya, bisnis kita bisa jadi amal jariyah terbaik kita.

MARGIN

Selain produknya sarat akan manfaat, pastikan juga keuntungannya tinggi sehingga kita tidak perlu kesulitan dalam mendapatkan profit yang lebih besar. Kita bisa membagi-bagi keuntungan yang didapat untuk tabungan impian, investasi kebutuhan anak, dan juga cukup untuk kebutuhan sehari-hari. Kalau kebutuhan kita sedikit, margin kecil tidak masalah. Ada begitu banyak bisnis yang marginnya hampir-hampir tidak ada, karena uangnya tergerus di modal. Akhirnya barang numpuk dan jadi stok mati.

MUTU

Bukan rahasia lagi bahwa kualitas dari suatu produk perlu kita pikirkan. Jangan pernah kecewakan pelanggan hanya karena mutunya rendah. Sehingga akan menimbulkan *complain* jika kita memasarkannya. Produknya harus punya mutu yang terbaik.

MENTOR

Carilah bisnis dengan ekosistem yang baik dan mentoring yang oke. Dimana kamu dibina dengan baik, dapat solusi untuk kehidupanmu dan juga bisnismu. Dengan adanya mentor dan ekosistem yang positif dalam bisnismu maka kamu juga akan bisa lebih mudah untuk membesarkan bisnismu. Siapa itu mentor? Mentor adalah orang yang sudah bolak-balik dibidangnya. Jadi sudah paham banget gimana cara memberikan solusi yang tepat bagi persoalan kita.

MODAL

Untuk memulai bisnis carilah yang modalnya dikembalikan dengan benefit yang tinggi. Maksudnya gimana kak? Maksudnya kamu tidak hanya dapat produknya, melainkan dapat ilmu soal penjualan, ilmu parenting, ilmu agama, dll.

Demikian e-book ini saya buat, semoga membantu meningkatkan penjualan teman-teman yang sudah membaca e-book ini hingga selesai.

TENTANG PENULIS



Nama lengkap Siska Nabela Noviani. Biasa dipanggil “Chees Kaa”. Seorang *mom-preneur* yang aktif membina hampir setiap hari untuk mitra-mitra serta menyediakan bahan materi dan promosi. Selain itu termasuk leader yang membina grup WA di komunitas MM (Meluaskan Manfaat). Berhasil mengantarkan mitra-mitra umroh dan mengumrohkan, beli rumah impian tanpa Riba, beli kendaraan impian, dll

Sekilas penjelasan tentang komunitas MM (Meluaskan Manfaat):

Komunitas MM atau lebih dikenal sekarang dengan Meluaskan Manfaat telah mengadakan beragam program training. Baik online maupun offline.

Materi yang biasa di bawakan:

- BLUE classroom: Menjual dengan konsep BLUE

- HEART training: Menjual dengan hati menggunakan teknik HEART
- AFTRUK concept: Bagaimana membina team dalam 40 hari
- Beragam konsep meeting dan kopdar
- Situational classroom: Membahas kendala dan permasalahan team

Tidak hanya terkait Selling, komunitas MM mempunyai beragam program di antaranya :
Program Sepasang Bidadari, Bagaimana lebih mencintai keluarga.

Program SJM, Sedekah Jum'at Muslimah Millionaire

Program MaMaSe, Masakan Mama Sehat

Program RD, Remind Duha

Program MCB, MM Cinta Bumi

Program Go Green dan Go Istana, Sebagai sebuah cara menabung

Program Umroh Berjamaah, Upaya MM untuk menjadi impian team menjadi kenyataan

Program Parenting With Love, Tidak sekedar melahirkan namun juga mendidik dengan penuh cinta

Program Marketing with Love, Tidak sekedar menjual namun bagaimana mencintai sebuah produk dan bisnis dengan sepenuh hati

Program Riyadhoh

Program Pembinaan untuk Reseller, Agen dan Distributor

Program Kopdar Mingguan, Bulanan dan Tahunan

Program Seminar Online, Belajar tanpa tatap muka

Program MM Campus, Kelas Gratis untuk semua team MM

Program MM Challenges, Kompetisi sehat yang di adakan di dalam komunitas MM

Program Harian dan Raport, Di adakan untuk meningkatkan taraf hidup anggota komunitas MM

Membangun dan aktif ber-wakaf dalam membangun Pesantren Berjamaah (Pesantren Sains Salman)

Rutin mengirimkan hewan kurban ke beberapa daerah setiap Idul Adha (2017, ada 7 Sapi yang di berikan. Sapi di distribusikan ke tempat team MM berada. 2019, 23 Sapi).

Memberi dan menyebarkan >3.000 Nasi kotak ke berbagai daerah. Sebagai program hari Jum'at

Turut membantu membangun masjid dan merenovasi musholla di sekitar

Turut memberikan santunan kepada >250 anak yatim dan melakukan sunatan massal

Membangun Sekolah Tepian bersama Ippho Santosa dan ACT (Flores, NTT, Sekolah Tepian untuk Negeri)

Untuk bergabung dalam komunitas MM (Meluaskan Manfaat) dan menjadi mitra bisnisnya, silahkan WA 0822-4483-7571