KITAB WAJIB BAGI
PENGUSAHA ZAMAN NOW

NAIK LEVEL PADA BISNIS ONLINE

(STRATEGI PRAKTIS, AGAR SALDO GAK MAKIN TIPIS)

DIAZ ADRIANI, SE, MM
(FOUNDER MM COMMUNITY-MENTOR BISNIS)

NAIK LEVEL
PADA BISNIS ONLINE
(STRATEGI PRAKTIS, AGAR SALDO GAK MAKIN TIPIS)

Naik level adalah keinginan semua orang. Tapi banyak orang yang mau aja tanpa melakukan apa-apa. Kali ini izinkan saya berbagi pengalaman selama menjadi mentor bisnis lebih dari 9 tahun kepada lebih dari 1.000 mitra dalam bisnis online. Semoga siapapun yang membaca tulisan ini, Allah jadikan bisnisnya NAIK LEVEL.

Ada level apa saja dalam dunia bisnis online?

1. Menjualkan
2. Membuka peluang usaha
3. Menjadi pemilik usaha
4. Membangun sistem bisnis
5. Mulai diwariskan

Jika kamu sekarang memiliki bisnis online, kamu sudah sampai pada yang mana?

Agar semua pemilik bisnis online bisa naik level semua sama-sama.

MENJUALKAN

Detroit Free Press: selama lima belas tahun, seorang penjual mobil, Joe Girard mampu menjual 13.001 mobil di Detroit, AS. Bila dirata-rata, sekitar 866 mobil setahun atau 72 mobil selama sebulan.

Sekarang saya mau tanya, “Kamu bisa kayak dia?”

“Duh, berat kak Diaz”.

Saran saya, kalau kamu GAK YAKIN sama kesuksesan bisnismu sendiri. #Udahtutupaja!

Setiap penjual, PASTI pernah gagal dalam menawarkan.

Lalu, gimana cara agar sukses dalam menjual?

Simple banget. Caranya dengan memperbanyak penawarannya dengan
- Menawarkan penawaran yang sama dengan orang yang berbeda
- Menawarkan penawaran yang berbeda dengan orang yang sama

Bungkus?

Saya salut sekali, ketika mendengar ada salah seorang mitra bisnis saya berkata.

“Saya sudah menawarkan 150 orang hari ini”

Amazing!

Betapa banyak orang yang mau hidupnya berhasil tapi GAK SIAP menghabiskan jatah gagalnya. Thomas Alfa Edison bisa menemukan lampu setelah melalui 9.998 percobaan. Kamu belum ditolak 9.998 X kan?

Para pecundang berkata:
“Ah, males banget. Tadi aku udah ditolak 1X. Rasanya sakiiit. Apalagi kalau diterusin”
*baper
*pondasihatirusak
*ngambekan

Para pemenang berkata:
“Yes! Aku ditolak lagi kali ini. Pasti sebentar lagi mau berhasil nih”

Cara ini bukan hanya ampuh dalam jualan.

Sebuah kisah…
“Saya mau sama kamu. Tapi saya gak punya apa-apa”
*jelasditolak

Besoknya datang lagi,
“Saya mau sama kamu. Tapi saya gak punya apa-apa”
*nyebelin

Besoknya datang lagi,
“Saya mau sama kamu. Saya harus gimana?”
*mikir

Besoknya datang lagi,
“Saya mau sama kamu. Saya yakin suatu hari nanti kamu pasti mau”
*pede banget

Besoknya datang lagi,
“Saya mau sama kamu. Apa yang harus saya lakukan?”
*direnungkan

Singkat cerita, akhirnya orang ini DITERIMA. Karena apa? Karena kegigihan dan kesabarannya dalam menawarkan “dirinya sendiri”.

Masih ditolak? Cobalah cara ini.
Berkemungkinan AMPUH karena terus menawarkan dengan hati senang dan lapang.

*mentalpemenang saat ditolak
“Kayaknya dia butuh solusi dari aku. Mungkin hari ini dia lagi ada masalah. Baiklah, besok aja aku tawarin lagi!”

Kamu punya mental pemenang juga?

Berikut saya akan bocorkan sebuah rahasia lagi dałam menjual, apa itu? Milikilah yang satu ini!

COMPETITIVE ADVANTAGE

Sebuah produk, jika memiliki keunggulan bersaing akan memudahkan produk itu untuk BOOMING dan GROWING.

Misalnya, selama ini saya menjual produk skincare halal standar Eropa. Inilah keunggulan lebih dari skincare lainnya.

Perihal komunitas, komunitas yang saya jalani adalah komunitas penjual online pertama yang menggunakan konsep marketing with love. Gak ada di tempat lain. Inilah keunggulannya!

Nah, kita ambil contoh ya. Sekarang, coba perhatikan 2 jenis mobil ini. Fortuner dan Pajero Sport. Kalau menurut teman-teman, bagusan yang mana?

Sejenis tapi beda.
Lalu bagaimana keduanya bisa terjual dan diterima konsumen dengan hasil yang berbeda?

Periode Januari-Juli (7 bulan) di 2020, gridoto.com:
Mitsubishi Pajero Sport terjual 4.748 unit. Sedangkan Toyota Fortuner terjual sebanyak 6.722 unit.

Kenapa mereka punya konsumen masing-masing?
Karena masing-masing dari mereka punya keunggulan kompetitif masing-masing.

Kebayang sampai sini?
Sekarang pertanyaannya. Gimana dengan bisnismu?

Adakah yang lebih WOWWW dari pesaing?
Apa yang membuat konsumen sebaiknya BELI produk di kamu?

Kalau guru saya menyebutkan sebagai pembeda abadi. Kalau saya juga menyebutkan sebagai BLUE concept…

Semua ini diperlukan untuk MENANG dalam persaingan.

Btw, kalau omset dan profitmu besar dan mau beli mobil baru. Mau pilih yang mana? Pajero sport atau fortuner?
Kenapa alasannya?

Pertanyaan yang sama, kenapa orang lain maunya beli sama kamu?
Kenapa orang lain gak mau beli sama kamu?
Jangan-jangan, memang kita gak punya pembeda selama ini.

MEMBUKA PELUANG USAHA

Ada yang bertanya pada mitra bisnis saya:
“Kamu sudah berapa lama gabung di MM?”

“Hampir 8 tahun”
“5 tahun”
“7 tahun”

“Kok bisa lama-lama?”

“Apakah dapat banyak uang dari sini?”

Saat itu, penghasilan mereka masih diangka sejuta-an.

“Lalu apa yang membuat kamu berada di sini lama-lama? Bahkan memutuskan fokus pada satu bisnis saja di MM?”

Betapa kagetnya saya waktu itu. Karena mengetahui jawaban-jawaban mereka. Dimana tidak pernah sama sekali terpikirkan oleh saya.

Saya dari dulu sukanya jualan, ingin punya bisnis yang bertumbuh. Apa-apa saya ajak mitra MM untuk jualan. Belajar dunia selling, belajar copy writing, belajar teknik closing, belajar ilmu-ilmu penjualan.

Tapi, saya kaget ternyata testimonial mereka banyaaak sekali di luar itu semua.

Sebenarnya ini semua dimulai dari saya “gak enak” sama Allah. Kalau melakukan hal baik sendirian. Kayak gak peduli sama orang lain. Kurang manfaat. Astaghfirullah…

Maka dari itu, saya melakukan konsep berjamaah.
Umrah? Sama-sama
Kurban? Sama-sama
Sedekah? Sama-sama
Duha? Sama-sama
Tahajud? Sama-sama
Tilawah? Sama-sama
Berbakti? Belajar? Sama-sama
Gak terasa ternyata ini termasuk cara yang “tidak biasa”.

Saya menyebutkannya sebagai TEAM:
Together Everyone Achieve Millionaire.

Saya udah gak mau apa-apa sendirian.
Beli rumah posting sendirian gak enak.
Beli mobil posting sendirian gak asik.
Karena ini tentang bersama. Kalau salah satu diantara kita bisa mendapatkannya. Itu artinya yang lain juga bisa.

Tanpa terasa, banyak diantara mereka yang naik penghasilannya 3X, 5X bahkan 10X lipat dari sebelumnya…

Semoga berkah segala aktivitas kami. Karena pesan guru saya, Ippho Santosa: “Produk itu dibuat di pabrik. Tapi branding dibuat dibenak konsumen”. Semoga kami semua bisa menuju spiritual branding. Dimana, melakukan semua nilai-nilai islam didalamnya. Bukan hanya transaksi jual beli saja. Tapi banyak kegiatan yang mendekatkan diri pada-Nya.

Karena bisnis itu tentang amal jariyah terbaik yang bisa kita tinggalkan kelak. Insya Allah. Bismillah. Maka dari itu, buatlah bisnismu ini bisa “dimiliki” orang lain dengan cara membuka peluang usaha. Mungkin, open reseller. Pastikan profit yang dibagi oke. Sehingga keuntungan itu tidak hanya menumpuk pada kita sendiri saja.

Tenang, bagi-bagi sama dengan kali-kali.

Misalnya. Kalau jualan sendiri:

PENJUALAN (PCS)	PROFIT PER PCS	TOTAL KEUNTUNGAN
100	Rp 50.000	Rp 5.000.000
200	Rp 50.000	Rp 10.000.000

Kalau buka peluang reseller:

PENJUALAN (PCS)	PROFIT PER PCS	TOTAL KEUNTUNGAN	TOTAL RESELLER	TOTAL KEUNTUNGAN
100	Rp 25.000	Rp 2.500.000	10	Rp 25.000.000
200	Rp 30.000	Rp 6.000.000	20	Rp 120.000.000

KESUKSESAN BISNIS JANGKA PANJANG

“Barangsiapa ingin dijauhkan dari neraka dan masuk ke dalam surga, hendaknya ketika ia mati dalam keadaan beriman kepada Allah, dan hendaknya ia berperilaku kepada orang lain sebagaimana ia senang diperlakukan oleh orang lain.” (HR. Muslim, no. 1844)

Pesan guru kami, Ippho Santosa. Bahwa marketing kalau dipadatkan bisa menjadi tiga kata, yaitu*:*

- Satisfying, mengutamakan kepuasaan
- Meet the needs, memenuhi kebutuhan

- dan profitably, menguntungkan

Ternyata, cara untuk mencapai 3 hal ini. Bisa dilakukan lewat “mendahulukan orang lain”.

Karena, kalau orientasi kita hanya pada jualan saja atau mendapatkan keuntungan saja. Ini hanya memberikan kita keuntungan jangka pendek. Maka dari itu, kami memilih strategi bermitra dengan orang lain. Istilahnya membuka peluang usaha.

Disaat banyak orang maunya apa-apa sendirian. Kami memilih, bersama. Kalau sendiri untungnya memang lebih banyak. Tapi saat bermitra, ingin memberi manfaat kepada orang lain. Untungnya makin banyak banget.

Masya Allah…

Karena, kami melibatkan banyak orang di setiap proses bisnis kami. Ada pilihan, jualan ke 1 orang. Selesai…

Namun, saat 1 pcs produk berpindah. Melibatkan banyak orang, semua yang teribat mendapatkan manfaat. Bahagianya bareng-bareng. Terasa, sampaiii ke hati.

Inilah cara sukses yang paliing mudah.
- Bermimpilah besar
- Libatkan orang baik
- Niatkan untuk mesukseskan orang lain, lebiih dari kita

Kesuksesan kita?
Serahkan sama Allah. Beres!

Dari Abu Hamzah Anas bin Malik *radhiyallahu ‘anhu,* pembantu Rasulullah *shallallahu ‘alaihi wa sallam*, dari Nabi *shallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda, “*Salah seorang di antara kalian tidaklah beriman (dengan iman sempurna) sampai ia mencintai saudaranya sebagaimana ia mencintai dirinya sendiri*.”
[HR. Bukhari, no. 13 dan Muslim, no. 45]

MENJADI PEMILIK USAHA

Sebenarnya, semua reseller itu sudah memiliki usahanya sendiri. Tapi, belum semuanya berpikir sebagai pemilik usaha. Misalnya, buka toko seenaknya, buka toko suka-suka dia. Coba lihat, apakah ada usaha diluar sana yang tiba-tiba tutup saat pemiliknya sakit?

Usaha tutup, di depan pintu tertuliskan: Maaf usaha ini, hari ini tutup karena pemiliknya sedang galau. :p

APA PERBEDAAN PENGUSAHA DENGAN KARYAWAN?

Sebelum memaparkan penjelasan ini. Hei karyawan, gak ada yang lebih rendah kok dari pengusaha dan karyawan. Semua terletak pada ketaqwaannya pada Sang Pencipta.

Hanya saja, kali ini saya mencoba membuat komparasinya. Karena sebelumnya, bertahun-tahun saya juga adalah karyawan dari sebuah perusahaan yang hebat, yang baik, serta membuat saya bertumbuh dengan ilmu-ilmu yang sangat bermanfaat bagi saya hingga hari ini.

Pengusaha, memiliki risiko.
Apa saja risikonya?
Kaya atau kaya banget. Hehe

Bukan itu.
Risiko pengusaha yang perlu ada adalah STOK BARANG.

Kalau kita melihat toko tradisional dan modern secara offline. Semua perbedaan terletak pada besar/kecilnya tempat. Kenapa? Karena mereka memiliki jumlah stok yang berbeda.

Kapasitas membesar saat jumlah stok meningkat.

Bolehkah seorang pengusaha melakukan OPEN PO?
Boleh saja. Tergantung pada jam terbangnya dan tergantung pada jenis barangnya.

Kalau kita berbisnis makanan,
"Lagi laper nih. Beli roti coklat kismis ah. Mau 2 pcs ya"
"Baik, saya coba PO dulu ke supplier saya di Bandung ya..."
"Hah? Lapernya sekarang woooi!"

Sebenarnya, lebiih menyenangkan kalau bisa READY STOK.
Karena:
- Kita tidak akan khawatir menawarkan dengan jumlah yang besar
- Saat konsumen membutuhkan saat itu. Kita bisa memberikan LANGSUNG saat itu
- Bisnis itu terpercaya. Karena tidak akan ada konsumen yang merasa TAKUT barangnya gak dikirim. Karena jelas. Barangnya ADA & TERSEDIA

Kalaupun ada bisnis yang membuat sistem PO. Pasti tetap ada yang READY. Entah kemasannya dsb.

Semua bisnis pasti lebih suka dengan ready stock karena bisa langsung cepat jadi UANG.

Semua pelanggan juga pasti lebih suka dengan ready stock karena bisa langsung menerima barang.

Kalau hal ini sama-sama disukai oleh pengusaha serta pelanggannya. Kenapa gak makin yakin untuk nyetok sebanyak yang bisa kita lakukan?

Semangat READY STOCK! Karena inilah ciri-ciri pemilik usaha.
Selama ini Saya melakukannya, FULL ORDER! BANJIR ORDER!
Semua pelanggan yang beli suplemen kesehatan keluarga british propolis, serta perawatan kulit wajah halal standar Eropa selalu bisa saya berikan LANGSUNG.

Karena saya siapkan stoknya untuk penjualan beberapa bulan ke depan.
Alhamdulillah. Mari kamu juga NAIK LEVEL kesini…
Coba lanjutkan membaca sampai selesai ya…

CARA PENGUSAHA JAGO MEREBUT PELUANG

Masih tentang stok barang…
Dimana-dimana selalu ada peluang dan kesempatan untuk mendapatkan. Tapi, gak semua MAU mengambilnya.

Karena, gak semua mau melakukannya SEKARANG.

Banyak orang suka MENUNDA.

"Nanti deh saya tawarkan ke dia"
"Besok saya coba ya..."
"Mulai minggu depan saya akan lebih aktif posting jualan"
"Bulan depan saya mulai ya"
"Tahun depan saya mulai DP umrah untuk orang tua ya"

Tiba-tiba,
"Wah, dia udah beli di orang lain"
"Ternyata, dia sudah lama jadi konsumen orang lain"
"Duh, kok tiba-tiba diblokir ya medsos saya?"
"Kepala saya tiba-tiba pusing, gak bisa mikir nih. Bulan depan aja ya saya mulainya"
"Gak nyangka, sekarang ini saya banyak pengeluaran. Tahun depannya lagi deh ya"

Akhirnya...
Gak ada yang jadi...

Dalam buku Edwin C. Bliss, Doing It Now. Menuliskan aktivitas besar dan kecil adalah hal yang harus kita lakukan.

Karena, kalau hal kecil saja tidak kita lakukan. Gimana hal besar?

Setelah itu, cobalah kita mulai memilih prioritas mana yang duluan? Yang mana yang harus dijalankan sekarang?

Misalnya dalam sebuah bisnis, hal apa yang diperlukan setelah mau mulai berbisnis?

Miliki stok yang cukup.

Kalau kita datang ke sebuah mini dan hypermarket. Apa tanda mereka siap jualan?
- Buka tokonya
- Terlihat stoknya

Barulah strategi-strategi lainnya.

Alhamdulillah atas izin Allah, bulan lalu >100 mitra bisnis saya maju ke panggung kesuksesan. Mereka siap berubah dan berbenah. Berani melawan ketakutan untuk melakukan sebuah perubahan besar.

Karena strategi besar tidak akan bisa terlaksana. Jika teknis kecilnya belum beres.

Dari semua itu yang paliiing penting lagi adalah...
Dilakukan SEKARANG JUGA!

Strateginya sama...
Caranya kurang lebih sama.
Apa yang membedakan kesuksesan satu dengan yang lainnya?

Ada yang LANGSUNG Action!
Ada yang SEGERA Action!
Tapi masih ada saja yang masih SUKA MENUNDA.

Kalau kamu yang mana?

Semoga kita dimudahkan ya, untuk bersegera dalam kebaikan. Karena melakukan besok adalah kerugian. Karena hari ini adalah hari titipan Allah untuk kita.

Mari bersama-sama, stop excuses!
Do it NOW!

MEMBANGUN SISTEM BISNIS

Disaat bisnis kita sedang naik, disana ada bisnis yang belum naik. Mari kita saling mendoakan ya…

Disaat bisnis kita sedang melipatgandakan profit, disana ada bisnis yang profitnya tipis bahkan minus karena pengeluaran setiap bulan yang makin tinggi. Mari kita saling mendoakan agar sama-sama bisa makin besar bisnisnya, bareng-bareng.

Disaat bisnis kita berjalan dengan aman dan lancar, ada orang diluar sana yang kesulitan untuk membangun bisnisnya. Maka dari itu, tulisan ini dihadirkan...

Jika kita ingin bisnis kita bisa besar. Maka, kita harus membuat yang namanya sistem. Ini penting, karena tanpa sistem semua berjalan tanpa arah dan “peta”.

Saya pernah merumuskan beragam “peta” pada para mitra. Peta menuju 100juta pertama, peta menuju rumah pertama, peta menuju rumah pertama... intinya ada petanya. Kalau gak ada, ini sulit untuk dicapai. Mungkin bisa, tapi waktunya lama. Mungkin bisa, tapi trial and errornya tinggi.

Ketika “peta”nya tersedia, semua orang bisa mencapainya... atas izin Allah.

Berikut tips-tipsnya dalam membangun sistem bisnis:

- Pilih dulu, siapa yang akan menjadi tim inti kita. (Pemilihan diawal itu perlu ketepatan karena salah orang di salah tempat akan membuat hasil nya gak WAH!)
- Setelah itu, kita siapkan peralatan dan perlengkapannya. Faktor yang mendukung sistem bisnis harus diadakan. Misalnya, rumus sukses, booklet detail terkait bisnis kita, keseragaman visi dan misi, keseragaman bahasa dan cara “main” yang akan menjadi kurikulum kesuksesan.
- Miliki mentor yang bisa fokus menjadi “peran pemberi masukan” saat kita mulai, bertahan dan ingin berkembang lalu menjadi maju.
- Membuat rencana, melakukan apa yang sudah kita rencanakan dan melakukan evaluasi harian terkait apa saja yang kita sudah kerjakan.
- Dekati Allah yang Maha Besar. Kita minim ilmu, tapi Allah punya cara untuk membuat kita dekat dengan yang ahli ilmu. Kita minim pengalaman dan peluang, tapi Allah punya cara untuk membuat kita dekat dengan orang-orang yang punya pengalaman dan peluang besar.

APA RENCANAMU? SUKSES atau GAGAL?

Kalau kita gak punya rencana. Itu artinya kita sedang merencanakan kegagalan.

Kalau kita salah rencana. Itu artinya kita (juga) sedang merencanakan kegagalan.

Pesan Sun Tzu dalam bukunya: “The Art of War”:
"Strategi tanpa taktik adalah rute paling lambat menuju kemenangan. Taktik tanpa strategi adalah kebisingan sebelum kekalahan."

Kalau kita melihat kesuksesan. Jangan takjub pada hasilnya. Coba tanyakan prosesnya. Apa saja yang dilakukan?

Saya sepakat bahwa kesuksesan adalah hasil dari rencana. Sejak awal sudah membuat “peta”. Akhirnya bisa “sampai” pada tujuannya.

Banyak dari mitra saya yang punya rencana bisnis. Kami menyebutkannya sebagai proyek impian.

Dengan X, bisa Y. Dengan 3X bisa tembus ke Z. Kira-kira begitu.

Jika ada yang gagal. Saya tidak pernah menyalahkan “orangnya”. Tapi selalu saya evaluasi “caranya”. Ternyata, hampir semua: melakukan tanpa rencana. Berjalan “ngalir” gitu aja.
*tepokjidat

Boleh saja semua dilakukan tanpa rencana. Itu artinya, dia hanya merencanakan rencana KECIL.

Ibarat jalan kaki. Kalau mau jalan beda RT. Cukup mengatakan: “Saya jalan dulu ya…”

Kalau mau perjalanan jauh. Perlu sekali: “Sebaiknya dari X kemana ya? Terus saya perlu apa saja untuk sampai kesana? Dsb”

“Kak Diaz, kok bisa ada 1.637 mitra MM yang puasa arafah kemarin?”
“Kak Diaz, kok bisa ada >300 mitra MM yang bisa punya uang untuk Umrah dan ke Turki kemarin?”
“Kak Diaz, kok bisa ada >1.000 mitra MM kurban tahun ini?”
“Kok bisa ada 600 kurban pertama di MM tahun ini?”
“Kok bisa MM bangun masjid?”
“Kok bisa ada pemotongan tambahan kurban MM serentak di 34 kota sampai Palestina?”
“Kok bisa?”

Jawabannya:
“Karena sudah direncanakan”.

Kenapa selalu semangat berbisnis?

Jawabannya:
“Karena bisnisnya, Insya Allah berkah. Dimana, berkah itu identik dengan tumbuh, merasa cukup, tenang dan lebih dekat dengan Nya”.

Kok bisa gitu?

Jawabannya:
“Karena sudah direncanakan sejak awal untuk sampai kesitu”

Apa rencanamu dengan bisnismu?
Tetap melangkah? Seperti apa langkahnya?
Itulah sistem, perlu dimulai, perlu dibangun, perlu direncanakan. ^_^

MULAI DIWARISKAN

"*Sesungguhnya jika kamu meninggalkan ahli warismu kaya, itu lebih baik daripada kamu meninggalkan mereka dalam keadaan miskin sehingga mereka terpaksa meminta-minta kepada sesama manusia.*

Sesungguhnya apa yang kamu nafkahkan dengan maksud untuk mencari ridha Alah pasti kamu diberi pahala, termasuk apa yang dimakan oleh istrimu."
HR. Bukhari no. 4409 dan Muslim no. 1628).

Masya Allah... pesan Nabi begitu berharga untuk kita semua. Maka dari itu, mari kita persiapkan Wasiat dan Warisan yang terbaik untuk ahli waris kita. Salah satu caranya adalah dengan membangun bisnis kita bersama keluarga.

Bukan sekedar mewariskan secara tiba-tiba. Tapi diniatkan, dipersiapkan dengan membangunnya bersama-sama sejak dini.

Hasil survei dari Price Waterhouse Cooper (PwC) men-survey bisnis keluarga di Indonesia.

Dari hasil survei tersebut, lebih dari 95% bisnis di Indonesia merupakan bisnis keluarga.

Jadi, jika diluar sana ada yang tidak tertarik dengan membangun bisnis keluarga. Tapi ada LEBIH BANYAK yang tertarik untuk melakukannya.

Bagaimana dengan Anda?

SL financial meneliti 1.300 keluarga di Asia. Ternyata lebih dari 50% tidak percaya pada family business.

Yang muda kurang tertarik untuk meneruskan.
Yang tua juga kurang mempersiapkan anak-anaknya.

Saat pemilik bisnis tiada. Banyak yang bingung. Ini mau diteruskan kepada siapa? Lalu bagaimana?

Semua tidak dapat dijelaskan.

Maka dari itu, sekali lagi, semua perlu dipersiapkan. SEKARANG!

Jika teman-teman mau fokus melakukannya, silakan baca ebook saya khusus terkait ini: Membangun bisnis keluarga.

MAU DIBAWA KEMANA BISNIS KITA?

"*Barang siapa menempuh satu jalan (cara) untuk mendapatkan ilmu, maka Allah pasti mudahkan baginya jalan menuju surga.*" (HR. Muslim)

Lalu apa hubungannya antara ilmu dan bisnis?

Kalau kita lagi mengajar, sebenarnya disitulah kita lagi belajar. Kalau kita bisa mengajarkan ilmu bisnis pada orang lain. Semoga itu bisa jadi amal jariyah terbaik buat kita.

Jadi, kamu jago dalam bisnis?
“Wariskan itu…”

Baiklah, sekarang saya mau kasih tips, agar setiap langkah bisnis kita bisa bernilai ibadah. Bahkan, bisa jadi amal jariyah. Boleh?

Pertama, niatkan untuk mewariskan bisnis kita. Udah kan? Caranya: apapun yang bisa kita lakukan. Ajak dan ajarkan orang lain untuk bisa melakukan hal yang sama.

Alhamdulillah atas izin Allah, sudah ada ratusan karya yang hadir dari mitra-mitra saya. Saya salut sekali dengan mereka.

Saya bisa buat e-book. Mitra juga bisa.

Bahkan, hampir 1.000 mitra terdata sudah bisa membuat IG live mandiri.

Saya bisa jadi pembicara. Mitra juga bisa.

Saya juga salut pada mereka. Ternyata ada ratusan seminar yang telah mereka adakan mandiri.

Saya bisa menjadi mentor bisnis. Mitra juga bisa.

Lebih keren lagi. Kalau kamu bisa bangun sebuah “sistem” yang kita bahas sebelumnya. Punya tim admin yang “mirip” sama kamu. Cara jawab pesan. Cara menjawab masalah. Dsb

Kedua, jangan pernah berhenti menemukan orang-orang tulus yang membersamai kita. Niatkan, nanti mereka yang akan mendapat “warisan-warisan” terbaik dari kita.

Berupa ilmu dan pengalaman.

Ketiga, berikan apresiasi terbaik bagi mereka yang telah berhasil mencapai sebuah proses yang diinginkan.

“Kak Diaz itu foto sama berlian. Gaya banget”.

“Hehe. Ini adalah berlian untuk mitra”.

“Saya gak pakai berlian.”

Saat saya mendengar ada mitra saya mau berlian. Saya niatkan, semoga suatu hari nanti saya bisa memberikannya.

Ternyata, mitra mau melakukan hal yang sama dengan orang-orang di sekitarnya. Saling membahagiakan dan memuliakan satu sama lainnya. Masya Allah…

Saya berikan hadiah. Mereka juga berikan hadiah pada mitranya. Allahu Akbar!

3 hal ini bisa menjadi "pembuka" bagi para pengusaha untuk mewariskan bisnisnya.

Pesan guru saya, Ippho Santosa:
"Adalah orang yang beruntung. Ketika seorang manusia, tulang belulangnya telah habis. Tapi amal jariyahnya masih bekerja keras untuk dia".

Allahu Akbar…
Beragam karya berusaha dihadirkan.
Dilakukan karena ingin punya amal jariyah. Saya bersyukur sekali, dalam bisnis yang saya jalankan. Semua bisa dilakukan bersamaan…

Misalnya, ebook ini dituliskan bersama dengan mitra-mitra bisnis saya. Apa yang saya tau, saya coba bagikan kepada banyak orang. Mereka juga melakukan hal yang sama. Alhamdulillah…

Inilah karya bersama.
Bisnis yang bisa diwariskan.
E-book adalah salah satu caranya. Agar nanti semua yang "tertinggal" bisa belajar dari yang "terkenang". Semoga ebook ini bermanfaat ya. Kalau bermanfaat, boleh ya dibagikan kepada siapapun yang kita kenal. Agar bisnis kita naik level sama-sama. Setelah itu, bisa chat saya di DM Instagram: Muslimah Millionaire. Siapa tau kita bisa jadi sahabat sampai surga. Bahkan bisa berjumpa di Baitullah dalam waktu dekat. Aamiin

BERSINAR SELAMANYA (TERUSLAH NAIK LEVEL!)

Jurnal Science Advances: Berlian tercipta ketika campuran mengalami tekanan 4 hingga 6 gigapascal (setara dengan 40.000 hingga 60.000 kali tekanan atmosfer rata-rata di permukaan laut).

Tak hanya butuh tekanan, campuran itu juga harus berada pada suhu 800 hingga 1.000 derajat Celcius.

Untuk mendapatkan berlian yang sangat indah. Ternyata dibutuhkan tekanan dan perjuangan berada pada suhu yang tinggi. Sampai akhirnya berlian menjadi bernilai dan cahayanya bersinar. Sekali bersinar bisa bersinar selamanya...

Saya suka mengatakan kepada para mitra. Janganlah kita hanya menginginkan diri kita menjadi mutiara. Tapi jadilah berlian. Kita semua boleh punya impian menjadi juara. Tapi jangan sekedar jadi juara. Jadilah pemenang. Karena pemenang adalah orang yang banyak memenangkan orang lain. Kalau juara kebanyakan melakukan sesuatu untuk dirinya sendiri. Bahkan tidak bisa diwariskan kejuaraannya.

Ketika kita jadi pemenang. Kita bisa mewariskan caranya untuk diduplikasi oleh banyak orang. Itulah alasan mengapa komunitas kami dapat bertahan didalam tekanan hebat di beberapa kejadian. Tentunya karena Allah bersama kami. Setelah itu didalamnya kami siap berkorban dan menjadikan tekanan menjadi sebuah peluang untuk mencetak banyak prestasi.

Maka dari itu, kami menamakan mitra kami bukan sekedar menjadi distributor. Tapi mereka ini cahaya. Cahaya diantara kegelapan dunia. Cahaya yang bisa menjadi cahaya bagi orang-orang di sekitar mereka. Mereka, mitra kami... kami namakan sebagai bright dan shine.

Sebenarnya kami juga menambahkan makna pada mitra-mitra agar menjadi si Ahli, Expert, Maestro, Supreme. Kami setara, tidak ada yang lebih hebat dari yangg lain. Dalam komunitas, kami sama-sama ingin menjadi cahaya yang ahli dalam menerangi. Semoga jadi do’a. Aamiin ya Allah

Lalu, bagaimana dengan para reseller dan agent kami? Kami persiapkan mereka untuk menjadi seorang bright. Agar semua bisa menjadi cahaya. Untuk

menjadi berlian saja perlu waktu dan proses seperti penekanan 40.000 hingga 60.000 kali. Begitupun untuk menjadi seorang “bright”.

Akhirnya, saat nanti menjadi seorang “bright”. Ia akan bersinar. Bahkan sekali bersinar insya Allah bisa bersinar selamanya. Karena telah terbiasa menjadikan setiap tekanannya menjadi peluang dan kesempatan untuk terus menang. Pesan penting untuk semua mitra-mitra kami, keep shining forever… Pesan untuk yang membaca ebook ini semoga bisa bergabung juga menjadi anggota dari komunitas kami di MM. Hehe, aamiin

Salam Miliarder.

TENTANG PENULIS

Diaz Adriani adalah seorang mantan SPG dari salah satu perusahaan besar di Indonesia. Ia menjadi inspirasi bagi para wanita yang mengenalnya. Hingga menjadi The Best SPG of the year dan menjadi The Best di beberapa program yang di adakan ketika menjadi SPG. Semua orang menjadi lebih semangat, ketika ia tampil untuk memberikan motivasi. Bahkan, semenjak memprakarsai sebuah komunitas penjual online pertama yang menggunakan konsep marketing with love, ia kemudian berhasil merangkul 1000-an anggota komunitas yang tersebar di seluruh indonesia, Hongkong, Singapura, Taiwan, dsb (berdasarkan data pada November 2017).

Komunitas Muslimah Millionaire mulai dikenalkan pada 16 Agustus 2014, dimana telah mengadakan beragam program training kepada seluruh teamnya. 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

Ia pun turut aktif membuat e-book untuk kebutuhan team. Judul e-book karya-nya adalah:

- Panduan Membina Reseller MM (Daily input selama 40 hari)
- So_lmate Needs U, Panduan Reseller MM “Jago Closing” (Daily Input selama 40 hari)
- Persembahan komunitas MM kepada team tercinta. The power of ngelapak
- Beragam tulisan-nya di News Letter MM

Aktivitas menjadi praktisi dalam bidang marketing, juga dibuktikan dalam keseriusannya 6 tahun mempelajari marketing. Hingga akhirnya lulus S2 program Magister Management, dengan konsentrasi pada Marketing dari Universitas Mercu Buana, Jakarta.

Tidak hanya terkait Selling, ia pun memprakarsai beragam program dalam komunitas-nya. Program tersebut adalah:

- 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 Umrah 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 dan beragam program lainnya. Sebagai founder komunitas Muslimah Millionaire, ia turut aktif membina dan mengajak seluruh anggota komunitas MM untuk mencapai impian mereka. Termasuk hal- hal yang besar, seperti:
- Membangun dan aktif ber-wakaf dalam membangun Pesantren Berjamaah (Pesantren Sains Salman dan Ponpes Darurrohmah Weru Cirebon)
- 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 4 Sekolah Tepian bersama Ippho Santosa dan ACT (Flores, NTT, Yogyakarta, Tasikmalaya dan Semarang yaitu Sekolah Tepian untuk Negeri)

- Serta turut aktif memberikan dukungan materi kepada banyak team yang mengalami musibah dan bencana alam.

  Untuk bertanya lebih lanjut dengan-nya ataupun memberikan saran dan masukan, Silahkan email ke muslimahmillionaire@gmail.com dengan subyek komunitasmm.