

JADI
MILIARDER
DALAM 10000 HARI



Syarifudin

strategientrepreneur.com

Jadi Miliarder dalam 1000 Hari

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta

Lingkup Hak Cipta

Pasal 2

1. Hak cipta merupakan hak eksklusif bagi Pencipta atau Pemegang Hak Cipta untuk mengumumkan atau memperbanyak Ciptaannya, yang timbul secara otomatis setelah suatu ciptaan dilahirkan tanpa mengurangi pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Ketentuan Pidana

Pasal 72

1. Barang siapa dengan sengaja atau tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000 (lima miliar rupiah).

2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)

Jadi Miliarder dalam 1000 Hari

2016, Syarifudin

Pertama kali diterbitkan dalam bahasa Indonesia

Oleh StrategiEntrepreneur.com, Januari 2016

Jakarta Timur

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian

Atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit

Daftar Isi

Tentang eBook Ini

Cara Menggunakan

Kata Pengantar

Bab 1. Menjadi Miliarder

Cara Menjadi Miliarder

Metode 1. Pola Pikir

Metode 2. Kesehatan dan Stamina Anda

Metode 3. Aksi

Metode 4. Keputusan Aktif untuk Sumber Pendapatan Pasif

Metode 5. Peluang Bulan Biru

Metode 6. Apa Selanjutnya?

7 Langkah Mudah Menjadi Miliarder

Bagaimana Jadi Miliarder dalam 1000 Hari

10 Langkah Menjadi Miliarder saat Usia 30 Tahun

Target dan Rencana Aksi

Bab 2. Renovasi Pola Pikir

Anda adalah Rahasia Kesejahteraan Anda Sendiri

3 Ciri Orang yang Menerapkan Iman dalam Berwirausaha

4 Cara Memperkuat Mental Entrepreneur

Membuka Pintu Rizki yang Tak Terduga

Lima Bongkah Nasehat Kepemimpinan untuk Entrepreneur Muda

21 Cara Mencapai Kekayaan dan Kesuksesan

Bagaimana Jenius Kreatif Muncul dengan Ide-ide Hebat

Bab 3. Memulai Bisnis

4 Pertanyaan yang Harus Anda Pikirkan Serius Sebelum Memulai Bisnis

Memulai Bisnis: Tahap Ide

7 Hal yang Harus Dilakukan untuk Membuat Entrepreneurship Paruh Waktu Sesuai untuk Anda

7 Tip untuk Pemilik Bisnis Paruh Waktu

7 Langkah Meluncurkan Karir Freelance Sepenuhnya

Pindah dari Sarang Perusahaan Nyaman ke Lubang Entrepreneur

9 Tip Sukses Membangun Perusahaan Sendiri

Bagaimana Mengelola Bisnis Anda

Jabarkan Tujuan untuk Menciptakan Peta Jalan Menuju Kesuksesan Anda

4 Hal yang Harus Dipikirkan Tentang Sesuatu yang Tak Ada di Rencana Bisnis

5 Hal yang Harus Anda Kerjakan Agar Sukses Meluncurkan Bisnis

5 Tip Membangun Perusahaan Sendiri

Bagaimana Desainer Fashion Muda Sukses di Tengah Kompetisi Pasar

3 Langkah Mengubah Konsumen Jadi Investor

Crowdfunding Vs Crowdsourcing: Apa Perbedaannya?

Bab 4. Strategi Marketing dan Sales

Memprospek Penjualan Bukan Event, Ini Kampanye

4 Tipe Konsumen yang Ditargetkan Tim Penjualan Anda

5 Tip Menutup Penjualan Besar di Telepon

Bab 5. Strategi Online, Media Sosial dan Public Relations

5 Cara Menyiapkan Website Anda untuk Puncak Pembelian

Lima Mitos Media Sosial

Bagaimana Perusahaan yang Tumbuh Cepat Menerapkan Marketing Media Sosial?

Bagaimana Saluran Iklan Facebook Tiga Lapis dapat Menciptakan Konsumen Baru?

Bagaimana Anda Tidak Memaksimalkan Facebook?

Banyak Marketing Media Sosial Anda Membawa Anda Entah Kemana

Bagaimana Mengukur Keuntungan Anda dalam Investasi Media Sosial?

5 Tip Hasilkan PR Hebat dengan Anggaran Terbatas

Bab 6. Strategi Ekspansi

12 Cara Menumbuhkan Bisnis Anda

11 Aturan Perusahaan Paling Menguntungkan

CEO Hebat Berurusan dengan Gajah-gajah Terlebih Dulu

5 Tip Menangani Ekspansi Cepat

5 Poin untuk Memilih Lokasi bagi Bisnis Anda

Miliki 3 Hal Penting Ini Sebelum Membuka Lokasi Kedua

Kendala Perusahaan Lokal yang Menjadi Global

Bab 7. Manajemen Bisnis

7 Tip Agar Rapat Produktif

Hapus Kata "Tahunan" dari Kamus Review Kinerja Anda

Pastikan Pegawai Baru Anda Sukses dengan 5 Hal Ini

Bagaimana Membuat Pegawai Baru Memiliki Awal yang Bagus?

Tujuh Langkah Menciptakan Pegawai Superstar

Bab 8. Gudang Ide

5 Buku yang Harus Dibaca Semua Entrepreneur

Tak Ada Uang untuk Memulai Bisnis? Tak Masalah, Coba 5 Cara Ini

19 Ide Bisnis Jasa

20 Peluang Bisnis Ramah Lingkungan

20 Peluang Bisnis Fashion

26 Ide Bisnis Pertanian

10 Ide Bisnis untuk Para Seniman

10 Hobi Penghasil Uang dengan Cepat dari Rumah

Cara Menjadi Investor Properti

Bagaimana Membuka Bar Olahraga?

12 Ide Produk Inovatif

10 Ide Bisnis Hewan Peliharaan

20 Peluang Bisnis yang Bisa Dikerjakan di Rumah

20 Ide Bisnis Barang Antik

20 Ide Bisnis eBay yang Bisa Dimulai dari Rumah

20 Peluang Bisnis untuk Guru dan Dosen

Cara Ampuh Mengelola Stres

15 Kalimat yang Tak Pernah Diucapkan Orang Sukses

Penutup

Sumber Referensi

Tentang Penulis

Tentang eBook Ini

Nilai eBook ini lebih besar dibandingkan harganya. Jika Anda membeli eBook ini hanya dengan Rp39.000, maka dengan menerapkan berbagai langkah yang kami jabarkan di sini, Anda bisa meraih pendapatan mulai dari Rp100 juta per tahun hingga Rp1 miliar, Rp4 miliar per tahun, dan bahkan lebih dari itu. Semua tergantung pada kerja keras dan kerja cerdas yang Anda lakukan untuk menerapkan isi buku ini.

Itu artinya, uang yang Anda gunakan untuk membeli buku ini sudah tergantikan oleh pendapatan atau omset dalam bisnis Anda jika Anda benar-benar menerapkan isi buku ini.

Semoga dengan menerapkan isi buku ini, Anda segera masuk dalam barisan para miliarder baru di Indonesia. Jangan berkecil hati, jumlah miliarder di Indonesia masih sangat sedikit dan masih banyak ruang luas tersisa untuk Anda. Kini, yakinkan diri Anda untuk masuk dalam kelompok elit tersebut.

Untuk masuk dalam kelompok elit miliarder di Indonesia, Anda tentu harus memiliki strategi dan cara mencapainya. Buku ini akan memberi Anda sejumlah amunisi, cara, dan perlengkapan yang lebih dari cukup untuk mencapai jalan menuju kesejahteraan.

Tapi sekali lagi, Anda harus menerapkan isi buku ini. Jangan hanya membaca kemudian melupakan isinya dan tidak melaksanakan sama sekali. Jika itu yang Anda lakukan, kami tidak dapat menjamin Anda dapat bergabung dalam kelompok miliarder di Indonesia.

Hanya dengan Rp39.000, Anda sudah memiliki banyak kunci sukses untuk menjadi miliarder sebenarnya dalam 1.000 hari ke depan. Jika pun Anda belum menjadi miliarder dalam 1000 hari, kami jamin Anda akan mengalami peningkatan profit dan pendapatan dalam bisnis. Tapi tentu saja harus diingat, Anda harus benar-benar menerapkan isi buku ini. Anda harus jujur pada diri sendiri, Anda benar-benar menerapkannya.

Jangan nanti kemudian mengatakan, saya sudah membeli, membaca, dan menerapkan isi eBook ini tapi saya tetap saya miskin, belum menjadi miliarder. Nah, pasti ada yang salah. Tanyakan pada diri Anda, apakah Anda benar-benar telah menerapkan eBook ini 100%? Saya yakin tidak, jika Anda belum mengalami peningkatan pendapatan atau omset atau mencapai status sebagai miliarder.

eBook ini sangat berharga melebihi uang yang Anda keluarkan untuk

membelinya. eBook ini merupakan buku untuk mengubah mindset atau pola pikir Anda tentang uang, bisnis, dan tujuan menjadi miliarder. Karena ini mengubah pola pikir, maka diperlukan perenungan tentang isi-isinya. Setelah itu, Anda juga perlu menerapkannya.

Bayangkan, hanya dengan membeli seharga Rp17.000 Anda bisa memiliki pendapatan dan kekayaan ratusan juta bahkan tidak terhingga dalam 1000 hari mendatang. Setelah Anda berusaha menerapkan dengan serius dan mencapai posisi sebagai miliarder, jangan lupakan penulis eBook ini ya. Hehe. Terima kasih.

Cara Menggunakan

1. Baca hingga selesai eBook ini untuk memberi Anda pengetahuan menyeluruh tentang seluruh gagasan dan ide dalam eBook ini.
2. Ulangi membaca eBook ini, minimal sekali dalam 3 bulan, selama 1000 hari. Ini untuk benar-benar menginternalisasi poin-poin dan prinsip dalam eBook ini untuk mencapai tujuan Anda.
3. Tulis langkah-langkah dan strategi yang akan Anda terapkan untuk mencapai target Anda menjadi miliarder dalam 1000 hari.
4. Jabarkan setiap langkah dan strategi Anda dalam hitungan tahun, bulan, dan hari. Tulis langkah harian Anda. Apapun bisa Anda lakukan untuk langkah harian.

5. Laksanakan dan evaluasi perkembangan tiap langkah Anda setiap hari.

6. Perbaiki dan tingkatkan strategi bisnis Anda setiap hari untuk menambah pendapatan dan keuntungan. Anda bisa meningkatkan inovasi dan strategi baru secara dinamis dan fleksibel sesuai perkembangan yang terjadi.

Kata Pengantar

Menjadi miliarder merupakan salah satu mimpi banyak orang. Meski demikian, tidak semua orang yang bermimpi menjadi miliarder, benar-benar mengejar impiannya. Artinya, tidak semuanya serius memburu mimpinya dengan kerja nyata. Lebih banyak yang hanya tenggelam dalam mimpinya saja tanpa bertindak, bergerak, dan berkeringat, dalam mencapai tujuannya menjadi miliarder.

eBook ini disusun untuk memberi gambaran tentang bagaimana mencapai tujuan menjadi miliarder. Di sini kami jelaskan secara bertahap dengan tip-tip yang bisa langsung Anda praktekan. Di sini juga kami jelaskan tentang seluk beluk membangun bisnis, sebagai salah satu cara mencapai tujuan sebagai miliarder.

Menjadi entrepreneur merupakan salah satu cara yang terbukti paling cepat dan paling banyak digunakan orang mencapai tujuan menjadi miliarder. Karena itu, eBook ini memberi Anda penjelasan rinci tentang seluk beluk dunia entrepreneur dan pengelolaan bisnis yang dapat menunjang usaha yang akan dan sedang Anda rintis. Selamat membaca.

Bab 1

Menjadi Miliarder

Cara Menjadi Miliarder

Banyak orang ingin menjadi miliarder tapi tidak terlalu banyak orang yang berusaha keras mencapai tujuan tersebut. Di dunia di mana menjadi miliarder merupakan target baru bagi orang kaya, menjadi miliarder merupakan kemungkinan nyata bagi banyak orang, terutama mereka yang mampu melakukan manajemen yang baik, pola pikir yang peka dan dapat memperhitungkan risiko.

Menjadi miliarder bukan terjadi dengan mudah dengan duduk diam dan berdoa untuk mendapat uang atau memasang lotere tiap pekan. Tujuan itu juga tidak terwujud hanya dengan membaca berbagai artikel atau buku tentang cara menjadi miliarder. Setelah mempelajari alat-alat yang harus digunakan dan apa pola pikir yang harus dipakai, sisanya ialah kerja nyata yang harus Anda lakukan. Anda benar-benar harus melakukan sesuatu untuk mencapai tujuan ini.

Metode 1. Pola Pikir

1. Yakin dengan tujuan menjadi miliarder

Ini bukan diskusi tentang “kemungkinan” atau “mungkin”. Anda harus yakin Anda sangat ingin dan akan menjadi miliarder. Banyak orang tidak benar-benar yakin mereka menginginkan lebih banyak uang dibandingkan apa yang telah mereka dapat sekarang.

Faktanya, banyak orang menganggap kekayaan sebagai sesuatu yang buruk, kotor, jahat, dan kadang dihindari. Ya, ini mengingkari realitas bahwa uang menciptakan peluang untuk diri Anda dan orang lain. Dengan banyak uang, Anda dapat membantu lebih banyak orang seperti juga Anda dapat membantu diri Anda sendiri.

Misalnya, Anda akan memiliki lebih banyak peluang membantu orang lain melalui sumbangan, pelatihan, menciptakan proyek-proyek baru sehingga orang-orang dapat menjadi bagian atau kemungkinan menyediakan lapangan kerja jika Anda orang bisnis. Semua itu bukan alasan yang buruk untuk menjadi kaya.

Tentu Anda tidak ingin menjadi kaya dengan merendahkan diri Anda sendiri. Jangan gunakan pola pikir seperti ini lagi. Anda harus mendapatkan reward atas kerja keras dan kerja otak yang Anda lakukan untuk menuju ke sana.

Putuskan apa rencana yang akan Anda lakukan dengan kekayaan yang baru Anda miliki. Jika Anda tidak memiliki ide tentang apa yang akan dilakukan dengan kebebasan baru yang Anda miliki, peluangnya akan semakin sulit untuk mendapatkan uang. Uang tidak menjamin kebahagiaan. Jika Anda telah memiliki sepuluh miliar rupiah, Apa yang akan Anda lakukan setiap hari? Menjawab pertanyaan itu mungkin juga menjawab apa tujuan Anda mendapatkan miliaran rupiah. Ikuti ambisi Anda.

Apakah Anda seseorang yang mengatakan, “Saya tidak ingin kaya”, dengan penuh kebanggaan pada kondisi Anda sekarang? Pertimbangkan apa yang akan Anda pikirkan jika ada seorang kerabat yang meninggal dan mewariskan beberapa miliar rupiah pada Anda. Apakah Anda akan tetap mengatakan, “Oh ambil saja uang itu dan berikan pada orang lain. Saya tidak ingin menjadi kaya.” Jujurlah pada diri Anda sendiri.

2. Putuskan apa alasan Anda menjadi miliarder

Jika Anda memiliki pemikiran yang salah tentang mencari uang, buang sekarang. Jika Anda tidak membuangnya, mereka akan mengikuti Anda dan mempengaruhi kemampuan Anda menjadi miliarder. Mereka akan mudah merusak keyakinan Anda bahwa Anda bisa atau sangat ingin menjadi miliarder dan itu harus Anda capai dan pertahankan dalam kehidupan.

Tanyakan pada diri Anda sendiri: Mengapa saya berpikir bahwa memiliki lebih banyak uang itu mustahil? Itu karena Anda terlalu takut menempatkan diri Anda ke sana, untuk mengumumkan pada dunia, bahwa saya tidak takut menghasilkan lebih banyak uang? Atau saya tidak mempercayai diri saya bernilai dan setiap hari meyakinkan pada diri sendiri bahwa saya tidak dapat menghasilkan lebih banyak uang dibandingkan sekarang?

Apakah Anda suka ide gaya hidup yang nyaman? Apa yang membuat saya harus berjuang mendapatkan lebih banyak uang dalam hidup saya? Haruskah saya meyakini “hampir cukup itu sudah cukup bagus” setiap saat?

Dapatkah saya lebih bekerja keras untuk mendapatkan tambahan uang? Apakah ini kerja intelektual atau kerja fisik, jarang sekali orang yang memiliki miliaran rupiah mendapatkannya tanpa usaha. Dan bagi mereka yang mendapatkan warisan miliaran rupiah, biasanya mereka salah mengelola karena nilai yang besar itu disertai kurangnya pemahaman usaha yang dilakukan untuk mendapatkannya terlebih dulu. Bersiaplah menangkap peluang untuk menjadikannya bagian dari kerja keras Anda.

Seberapa berambisinya saya untuk menjadi miliarder? Anda perlu ambisi atau

Anda tidak akan fokus dalam meraih cita-cita menjadi miliarder.

Apakah saya memiliki prioritas lain yang lebih kuat dibandingkan target menjadi kaya? Pertanyaan ini penting. Tidak salah untuk mengatakan “ya, saya memilih hidup di laut dan melukis sepanjang hari.” Itu pilihan Anda dan jika itu membuat Anda bahagia, lakukanlah. Jika Anda tidak dapat menyeimbangkan antara mengikuti kreativitas dengan keinginan menjadi miliarder, jangan mencoba keduanya. Pilih salah satu dan fokus pada pilihan itu.

3. Jangan kacaukan pemahaman kebebasan finansial sebagai miliarder dengan gaya hidup boros dan glamor

Ini merupakan gambaran yang berbeda dari miliarder sesungguhnya. Sebagian besar miliarder memiliki pola pikir yang tegas, siap menginvestasikan uang berulang kali, berhati-hati dengan uang yang mereka miliki dan mencari jalan untuk terus menumbuhkannya.

Seringkali orang yang kurang kaya atau orang kaya baru tapi kurang memiliki fokus masa depan, terjebak dalam kekayaan untuk membuktikan kemampuan mereka berbelanja barang-barang mewah. Mereka itu orang yang ingin kaya, bergaya kaya, tapi tidak kaya.

Teruslah seperti itu dan uang Anda akan segera habis saat keuangan Anda tidak seimbang karena lebih besar pengeluaran daripada investasi untuk mendapat tambahan pendapatan. Menjadi glamor dan boros dalam belanja itu hak Anda, hanya saja, cara ini juga harus disertai kalkulasi matang untuk melindungi diri Anda sendiri dari kerugian yang besar dan Anda tetap berorientasi pada menjaga kekayaan Anda di masa depan.

Seorang miliarder tidak harus memiliki rumah besar yang mewah, mobil sport, gudang yang lebih besar daripada rumah, semua perhiasan berlian yang berlebihan, dan lain sebagainya. Ini semua gambaran gaya hidup glamor dan tidak perlu dilakukan. Malahan, jika Anda tidak memiliki tujuan yang lebih besar untuk kehidupan, semua itu akan mengalihkan Anda dari fokus Anda. Menjadi miliarder bukan jawaban untuk semua masalah yang akan Anda hadapi secara internal.

4. Buang jauh-jauh frase “hanya jika” dari kosakata Anda

Ini akan selalu membuat Anda mundur. Hanya jika Anda memiliki ibu peri, Anda tidak perlu membaca tulisan ini. Jadi ini waktunya menghadapi kenyataan.

Metode 2. Kesehatan dan Stamina Anda

1. Jadilah sehat sebelum melakukan perjalanan menjadi miliarder

Menghasilkan uang dan membuat keputusan bagus yang menciptakan lebih banyak uang dalam hidup Anda memerlukan tubuh yang sehat. Tetaplah fit, makan makanan bergizi, dan tetap jaga kesehatan badan. Kesehatan Anda akan memberi Anda energi dan sumber daya yang diperlukan untuk tetap menjalani komitmen menjadi miliarder. Jika Anda abaikan kesehatan Anda dan biarkan diri Anda tenggelam dalam stres, demam, ragu, dan lelah, Anda akan semakin jauh dari sukses.

2. Jadilah tangguh

Kesuksesan memerlukan kemampuan untuk tetap tegar setelah mengalami kegagalan. Ada banyak kegagalan saat Anda berupaya mencari jalan terbaik untuk menghasilkan uang miliaran rupiah atau lebih. Ini bukan tentang pendapatan bersih dan perintah bos yang harus dilakukan setiap hari. Untuk menjadi miliarder, Anda harus bersiap membuat berbagai keputusan yang tidak selalu sukses, tapi mengandung risiko hingga potensi sukses bisa hilang.

Apakah Anda OK jika dipermalukan? Tidak, beberapa orang akan mengatakan ya untuk itu. Meski demikian, Anda perlu bersiap untuk malu saat berbagai hal berjalan salah sehingga orang mencibirkan wajah mereka dan mengatakan, “Saya sudah katakan.”

Sadarilah bahwa mereka melakukan itu karena mereka merasa nyaman. Tapi itu juga peluang bagi Anda untuk belajar apa yang tidak berjalan dengan baik. Jangan merasa dipermalukan, analisa apa yang salah, dan mulai lagi, hingga benar. Biarkan diri Anda terlihat seperti orang bodoh yang terus berusaha hingga Anda benar-benar mahir dan menguasai.

3. Periksa rasa percaya diri Anda

Jika percaya diri Anda rendah, sekaranglah saatnya untuk meningkatkannya. Percaya diri yang tinggi penting untuk membantu Anda terus melangkah. Meski demikian, jangan biarkan ini mengganggu Anda. Anda dapat menutupinya hingga Anda memilikinya dan semakin Anda praktek menjadi percaya diri, semakin kuat percaya diri Anda.

Jika Anda memiliki masalah tentang bagaimana orang lain melihat Anda, menjadi miliarder akan sangat sulit. Anda akan terus terbebani rasa untuk memuaskan keinginan orang lain daripada terus melangkah memperbaiki peluang Anda menjadi kaya. Orang akan berpikir apa saja yang mereka inginkan

tentang apapun yang Anda lakukan, paling tidak beri alasan mereka untuk memikirkannya!

Pastikan tetap memiliki penampilan yang sederhana. Percaya diri bukan tentang egoistik menunjukkan kekayaan!

4. Sadarilah sekarang juga bahwa orang akan menghalangi jalan Anda

Anda akan menghadapi orang-orang itu. Akan selalu ada sekelompok orang yang berdiri di sisi lain untuk mengejek orang lain dan memutuskan melakukan hal lain untuk diri mereka sendiri.

Bahkan jika Anda menyembunyikan uang Anda dan tidak tampil berlebihan, orang akan merasa bahwa Anda berbuat lebih baik dan hidup lebih nyaman dibandingkan mereka dan itu cukup memberi alasan mereka mengganggu Anda. Bersiaplah untuk itu tapi jangan menganggapnya secara personal.

Kembangkanlah hati yang besar dan kulit yang tebal untuk menghadapinya. Semakin lama Anda melihat motif Anda menjadi miliarder, Anda harus tahu dalam diri Anda sendiri tentang apa yang Anda lakukan untuk menjadi lebih kaya merupakan nilai untuk dunia seluruhnya.

Orang selalu berupaya menghentikan Anda untuk satu atau dua alasan. Jika mereka peduli pada Anda, mereka akan khawatir bahwa Anda akan gagal dan kecewa atau terluka karena gagal. Jika mereka tidak peduli pada Anda, mereka mungkin khawatir bahwa Anda akan menunjukkan pada mereka tentang ketidakmampuan mereka memperbaiki hidup mereka seperti yang Anda lakukan. Cara terbaik menghadapi semuanya ialah dengan mengabaikannya.

Jauhkan diri Anda dari pikiran negatif dan dengarkan alasanmu sendiri untuk menjadi penguat Anda.

5. Kembangkan selera humor Anda

Anda pasti akan memerlukannya. Membuat uang memerlukan sikap yang fleksibel dan sedikit konyol. Jangan biarkan diri Anda patah semangat karena sikap yang terlalu serius dari orang lain. Sebaliknya, jangan terlalu serius dengan permainan uang itu sendiri. Seriuslah pada peraturan permainan dan bagaimana cara bermain, tapi jangan terjebak dalam permainan itu sendiri, yang membuat Anda terlalu serius dan melupakan kenikmatan dalam meraih tujuan.

Metode 3. Aksi

A. Berpikir tentang menjadi miliarder

Sekarang Anda telah melakukannya, hentikan. Ini waktunya mulai melakukan sesuatu. Habiskan sebagian waktu untuk membaca nasehat para miliarder. Beberapa buku yang bisa Anda baca antara lain: Thomas J Stanley, *The Millionaire Next Door* (2004) dan *Stop Acting Rich... and Start Living Like a Real Millionaire* (2009), dan buku karya Alexander Green, *The Gone Fishin' Portfolio*.

B. Stop belanja boros dan berhemat

Ini elemen kunci menjadi miliarder. Pilih antara memiliki uang di tabungan atau

Anda membelanjakannya untuk membeli barang. Anda tidak bisa melakukan keduanya untuk menjadi miliarder. Sebagian besar miliarder dengan kekayaan bersih USD1 juta hingga USD10 juta, hidup sangat sederhana dengan biaya hidup yang rendah, tanpa pengeluaran berlebihan.

Beberapa nasehat mereka ialah:

1. Tetap jaga harga rumah Anda di bawah USD500.000.
2. Jangan beli rumah kedua, sewakan rumah Anda.
3. Jangan membeli perahu pesiar. Sewa saat Anda memerlukannya.
4. Beli pakaian berkualitas tapi jangan membayar dengan uang yang berlebihan. Pakaian di bawah harga USD400 merupakan pakaian yang perlu Anda beli.
5. Pakailah jam, perhiasan, dan asesoris yang tidak mahal.
6. Jangan mengoleksi barang mewah.
7. Gunakan mobil yang layak dengan merek biasa saja.
8. Hindari merek mewah dan prestis. Banyak miliarder yang kekayaannya

melebihi Anda yang mungkin tidak memiliki barang-barang mewah dan prestis. Ingat, jika Anda belanja dengan bijaksana, Anda bisa menyisihkan miliaran rupiah.

9. Berhenti menganggap belanja sebagai kebahagiaan.

10. Berhenti membandingkan diri Anda dengan orang lain dan mencoba menyaingi mereka dalam hal belanja.

11. Nikmati barang-barang yang tidak mahal atau gratis.

Jika Anda memiliki gaya hidup mengendarai mobil Ferrari dan menikmati champagne mahal, lupakan menjadi miliarder dalam waktu dekat ini. Menjadi miliarder berarti menikmati hal-hal yang tidak terlalu mencolok, seperti:

1. Mengunjungi museum, galeri seni, kebun binatang, cagar alam, taman, acara olahraga.

2. Menghibur teman dan menghabiskan waktu dengan teman.

3. Aktivitas komunitas dan sukarelawan.

4. Mengunjungi perpustakaan dan tempat umum lainnya.

5. Berkebun, membuat kerajinan, melukis, memelihara hewan, dan lainnya.
6. Mengumpulkan uang untuk amal, kelompok sosial atau pinjaman usaha.
7. Melakukan pencarian spiritual termasuk memikirkan gambaran lebih besar tentang kehidupan.
8. Menghabiskan waktu bersama keluarga di semua usia.
9. Berolahraga seperti lari pagi, jalan, lari, bersepeda dan berenang.
10. Belajar, menghadiri kuliah, menulis puisi dan lainnya.

C. Hidup sederhana

Jika Anda memilih mengikuti berbagai saran tentang bisnis, hidup sederhana merupakan bagian penting dari mengumpulkan kekayaan, bukan barang. Untuk melakukannya, Anda harus fokus pada apa yang Anda tuju. Apa pencapaian dan pengakuan yang Anda inginkan dalam kehidupan yang tidak melibatkan belanja barang atau konsumsi?

D. Pertimbangkan apa yang sedang Anda lakukan sekarang

Jika Anda saat ini secara rutin menerima gaji, bekerja untuk orang lain, Anda tidak akan menjadi miliarder, meskipun Anda lepaskan hampir semuanya dan hidup seperti orang pedalaman dan menabung hampir semua pendapatan Anda.

Pada kondisi itu, Anda mungkin beruntung menjadi miliarder saat Anda merasa cukup menikmatinya. Dan lihatlah dengan cara ini, Anda membuat majikan Anda semakin kaya, bukan diri Anda. Apakah itu melegakan? Anda harus keluar dari zona nyaman Anda, apakah Anda siap?

Jika Anda mendefinisikan diri Anda dengan profesi atau jabatan, anda akan sulit melepaskannya dan sulit menjadi entrepreneur. Meskipun skill Anda dapat menjadi bagian penting bagi Anda dalam konteks lebih luas, skill itu juga dapat menghalangi Anda dalam ambisi menjadi miliarder. Guru miliarder atau tukang pipa miliarder bukan tempat yang mungkin Anda impikan.

E. Bersiaplah memasuki dunia bisnis

Menjadi orang gajian akan menjadi jalan paling lambat dan mungkin mustahil untuk menjadi miliarder seperti yang Anda inginkan. Menjadi orang gajian mungkin membuat beberapa CEO menjadi miliarder dengan cepat tapi tidak semua orang memiliki kesempatan mencapai posisi itu. Dan tidak semua perusahaan mampu membayar gaji pegawai hingga miliaran. Apakah Anda siap duduk dan menunggu untuk kemungkinan itu? Itu mungkin tidak akan terjadi dalam hidup Anda.

F. Lihat apa yang orang lain perlukan, bukan apa yang Anda inginkan, saat memutuskan pada satu bisnis

Saat memutuskan satu bisnis, Anda mungkin tertarik dengan semua peluang bagus di dunia. Hal-hal seperti membuat film, iPod, dan pakaian. Masalahnya, banyak orang telah masuk dalam industri itu. Meski demikian, akan selalu ada hal-hal yang diperlukan orang dan mereka memerlukannya.

Hal-hal seperti pembuangan sampah, produksi energi, menyediakan produk untuk kesehatan dan industri, dan lainnya. Semua itu mungkin bukan sesuatu yang gemerlap seperti yang Anda sukai, tapi semua itu penting dan diperlukan orang. Sebagai tambahan, sejumlah industri atau bisnis tidak harus terlihat gemerlap.

Orang tidak akan mati tanpa iPod tapi mereka akan mati jika minuman mereka tidak bersih atau tercemar limbah. Pilih bisnis yang sangat diperlukan orang dan bersiaplah bekerja keras untuk menciptakan produk dan layanan Anda yang terbaik, paling terjangkau harganya atau unik.

G. Mulailah dengan hemat

Ada banyak pembicaraan mengenai “tampil mencolok”. Jika itu membutuhkan lebih banyak usaha dan Anda kekurangan klien untuk membayarnya, maka Anda tak perlu melakukannya. Kenakan pakaian yang bagus dan nyaman setiap hari, yang membuat Anda percaya diri dan siap bertemu orang. Tapi hati-hati dengan penataan kantor Anda dan elemen bisnis lainnya. Ada beberapa ide untuk membantu Anda mengawalinya:

a. Pertimbangkan menyewa kantor yang bisa dipakai bersama orang lain. Bayar hanya untuk waktu menggunakan kantor itu, demi memangkas biaya.

b. Jika Anda memiliki kantor sendiri, beli furnitur atau beli di tempat lelang yang murah. Gunakan bunga dan poster untuk menghiasnya, daripada harus memaksakan diri membeli interior mahal. Anda tidak perlu menghabiskan banyak dana saat memulai bisnis.

c. Data semua hal yang diperlukan, komputer menjadi nomor satu dalam hal ini.

d. Gaji pegawai harus dalam kontrol yang ketat sejak awal.

e. Berhemat dalam tarif pesawat. Gunakan Skype atau bentuk telekonferensi lewat internet. Jika memang bisa, hindari terbang dengan pesawat untuk semua pertemuan.

f. Sadarlah pada lingkungan dan daur ulang berbagai barang yang tidak berguna. Selamatkan planet dan bisnis Anda.

g. Terapkan ini pada seluruh aspek kehidupan Anda.

H. Monitor arus kas dengan mata elang di awal bisnis

Ini merupakan waktu penting dalam kehidupan di mana obsesi merupakan kualitas yang bagus. Setiap rupiah harus Anda awasi, dan jika itu tidak masuk tabungan atau kembali ke bisnis, berarti seseorang mengambilnya dan memasukkannya ke dompet mereka.

Jangan abaikan kelangsungan bisnis Anda. Selalu perhatikan apa yang tidak berjalan dan ulang lagi secepat mungkin.

Jangan abaikan hal biasa tapi penting dalam bisnis, seperti jadwal kerja, pajak, uang tunai, faktur, dan lainnya. Terus awasi semua secara rutin atau pekerjaan seseorang yang mampu mengelola semua itu.

Tetap perhatikan biaya tidak terduga. Jika itu sudah keluar dari kendali, kurangi. Ingat, lebih baik malu dan menyelamatkan bisnis Anda dibandingkan bangga dan kehilangan bisnis.

Atasi utang yang buruk sesegera mungkin saat muncul. Semakin cepat Anda mengatasinya, semakin baik.

I. Cari mentor yang bersedia memberikan saran

Kelilingi dirimu dengan para miliarder. Mereka dapat ditemukan di beberapa tempat, mereka bahkan memiliki klub online privat di mana Anda dapat mencari mentor miliarder secara personal untuk menunjukkan pada Anda tentang cara membuat uang di banyak bidang online.

Metode 4. Keputusan Aktif untuk Sumber Pendapatan Pasif

1. Biasakan diri Anda menabung.

Jika Anda telah menghabiskan limit kartu kredit dan tidak banyak menabung, Anda akan mengetahui bahwa sulit menjadi miliarder pada tahap kehidupan Anda sekarang. Mulai dengan membuka rekening tabungan yang murni hanya untuk menabung kelebihan uang dan menambahnya secara rutin. Rekening ini harus berbeda dari rekening tabungan harian yang biasa Anda gunakan untuk membayar berbagai tagihan. Tabungan khusus ini harus memiliki bunga atau bagi hasil yang lebih besar dibandingkan rekening tabungan biasa.

Memiliki rekening tabungan merupakan salah satu cara Anda membuat uang bekerja untuk Anda. Tabungan Anda akan bertambah saat Anda terus menambahnya dan mendapat bunga atau bagi hasil. Pelajari berbagai rekening tabungan seperti deposito atau reksadana.

Menabung memerlukan disiplin. Ketahuilah kebiasaan-kebiasaan buruk yang dapat menjauhkan Anda dari disiplin menabung. Fokus pada apa yang Anda inginkan dari tabungan itu daripada mengikuti keinginan berbelanja barang atau pamer barang pada orang lain yang mengurus uang Anda.

2. Berinvestasi pada saham.

Jika Anda suka bermain saham, belilah saham perusahaan-perusahaan yang produk dan jasanya memang Anda gunakan atau Anda beli. Salah satu cara terbaik berinvestasi pada saham individual ialah melalui klub investasi. Anda mungkin ingin membentuknya bersama teman-teman Anda. Meski demikian, bagaimana pun cara Anda membeli saham, carilah saran penasehat keuangan yang bagus. Periksa reputasi mereka dan ketahui latar belakang mereka.

Investasi pada saham-saham blue chip mungkin lebih lambat dan kurang tantangan dibandingkan saham-saham lain, tapi dalam jangka panjang, saham itu akan menguntungkan.

3. Belilah reksadana.

Reksadana merupakan investasi pada investasi lain. Saat Anda memiliki reksadana, Anda memiliki sekuritas (saham, obligasi, uang tunai) dalam reksadana. Dengan reksadana, Anda mengumpulkan uang Anda bersama investor lain dan mendiversifikasi investasi Anda.

Metode 5. Jalan Pintas.

Kenapa disebut jalan pintas? Karena apa yang akan kami sebutkan di bawah ini merupakan cara instan mencapai mimpi Anda menjadi miliarder. Karena instan, ini merupakan cara tercepat yang bisa Anda tempuh, jika Anda beruntung.

1. Siaplah menggunakan keberuntungan saat muncul.

Keberuntungan bukan sesuatu yang selalu dapat Anda peroleh. Meskipun demikian, saat beruntung dan Anda bersiap dengan peluang yang muncul, Anda siap mengambil keuntungan dari keberuntungan itu. Banyak orang terlalu takut mempercayai peluang keberuntungan. Tapi jika Anda benar-benar siap, risikonya dapat dikurangi saat peluang muncul secara ajaib bagus untuk kekayaan Anda.

2. Kaitkan keberuntungan dengan industri yang sedang tumbuh.

Ini mengandung banyak risiko, tapi dapat terbayar jika Anda melakukan pekerjaan rumah Anda, cermat dalam spekulasi Anda dan tetap melakukan

persiapan cadangan saat risiko terjadi.

3. Audisi untuk show game.

Pertunjukan permainan mengumpulkan uang dari audiens, bukan kontestan. Berusahalah memenangkan Who Wants to Be a Millionaire. Jika Anda tidak tahu jawaban pertanyaannya, tebak saja. Anda memiliki 25% peluang memberikan jawaban benar. Jika Anda tidak tahu jawabannya, jawab saja.

4. Berjudi.

Bergabung dengan orang lain dalam pertandingan, di kasino dan tempat judi lainnya. Atau beli tiket lotere dan duduk menunggu, menunggu, dan menunggu. Harapan merupakan sesuatu yang indah yang memberi Anda motivasi untuk tetap berjalan, tapi ini sesuatu yang buruk saat itu membuat Anda menunggu untuk suatu hari yang sempurna, seperti harapan orang lain. Itu tidak akan terjadi dan semua cerita tentang pemenang besar itu bukan mereka yang memenangkan lotere, judi, permainan, atau lainnya.

Berjudi memakan waktu. Ini juga bisa membuat ketagihan. Lebih baik Anda menggunakan waktu dan usaha pada suatu yang lebih menghasilkan produk nyata.

5. Menikahi miliarder.

Peluangnya kecil. Terlebih lagi, miliarder ini mungkin tidak melihat uangnya

seperti Anda. Anda mungkin harus mengganti teman-teman, keluarga, dan gaya hidup Anda untuk mencari miliarder yang mau menikah dengan Anda.

6. Mewarisi.

Bagaimana peluang Anda? Ya, pertama, Anda harus merupakan keluarga miliarder atau menjadi bagian dari keluarga miliarder. Dan tidak pernah ada jaminan Anda mendapatkannya. Ada banyak cerita para miliarder pada hari terakhirnya, memutuskan mewariskan uangnya pada kucing di rumah dan keputusan itu mengejutkan semua anggota keluarga. Selain itu, menunggu warisan merupakan cara paling menyedihkan dalam hidup. Jika Anda ingin menjadi miliarder untuk mengubah dunia, ini mungkin bukan cara terbaik bagi Anda.

Metode 6. Apa Selanjutnya?

1. Berhenti membaca artikel ini dan semua buku tentang menjadi miliarder.

Keluarlah dari kamar atau rumah dan mulailah. Pergilah. Waktunya sudah tepat. Tempatnya sudah tepat. Anda orang yang tepat. Semua hal lainnya abaikan.

2. Ketahuilah pendapatan Anda.

Mulai dengan pikiran Anda. Jika tujuan Anda menghasilkan USD1 juta, lalu tulis, tempatkan di tempat Anda yang dapat Anda lihat setiap hari. Anda tidak dapat mencapai target yang tidak menjadi tujuan Anda.

3. Komitmen.

Jadikan emosi Anda sebagai pendorong, kaitkan, mengapa Anda harus menghasilkan uang miliaran rupiah. Visualisasikan hidup Anda dan apa yang tampak saat Anda memiliki miliaran rupiah. Pikirkan semua hal bagus yang dapat Anda lakukan dengan uang tersebut. Lalu pikirkan apa yang Anda pikirkan jika Anda tidak menghasilkan uang tersebut. Siapa yang akan Anda buat paling kecewa?

4. Brainstorm rencana aksi.

Jarang sekali orang yang bisa langsung memiliki satu cara saja untuk menciptakan USD1 juta. Tulis sedikitnya 30 ide atau cara untuk menghasilkan USD1 juta.

5. Temukan bisnis utama Anda.

Hanya ada tiga hal untuk ini. Pertama, ketahui kekuatan Anda yang unik bagi Anda, atau paling tidak di mana Anda dapat menambah nilai unik. Lalu temukan pasar, sekelompok orang, yang menginginkan apa yang Anda tawarkan. Akhirnya, Anda harus memastikan orang itu mau membayar untuk apa yang Anda tawarkan.

6. Definisikan merek Anda.

Merek (brand) tidak lebih dari satu sistem keyakinan yang orang lain miliki tentang Anda dan bisnis Anda. Orang akan berbisnis dengan seseorang atau perusahaan yang mereka yakini akan menyelesaikan masalah khusus yang mereka miliki. Anda harus dilihat konsumen sebagai solusi atas masalah tersebut.

7. Ciptakan model bisnis Anda.

Model bisnis Anda harus memiliki kenyamanan tinggi atau loyalitas tinggi. Jika memiliki loyalitas tinggi, Anda akan memiliki lebih sedikit konsumen yang akan membayar mahal. Anda memerlukan 100 konsumen yang membayar USD10.000 per orang untuk menghasilkan USD1 juta. Jika memiliki kenyamanan tinggi Anda memiliki banyak konsumen yang membayar dalam jumlah lebih kecil untuk setiap orangnya. Anda memerlukan 100.000 konsumen yang membayar USD10 per orang untuk menghasilkan USD1 juta.

8. Putuskan strategi keluar Anda.

Cara termudah menghasilkan USD1 juta ialah menciptakan bisnis, aset yang bisa Anda jual. Orang seringkali membayar 2x laba tahunan untuk satu bisnis. Itu berarti bisnis dengan laba USD500.000 dapat dijual senilai USD1 juta. Itu dapat diturunkan dengan memiliki bisnis yang menghasilkan laba USD40.000 per bulan.

9. Ciptakan lebih banyak laba dari konsumen lama.

Cara tercepat untuk meningkatkan pendapatan Anda ialah menjual lebih banyak produk dan jasa pada konsumen lama Anda. Cari cara untuk menambah lebih

banyak nilai dan menawarkan produk dan jasa pada basis konsumen lama Anda.

10. Bangun sistem dan lipat gandakan.

Ini merupakan rahasia utama untuk akselerasi pendapatan Anda. Jika Anda menciptakan produk yang dijual USD100 dan Anda tahu bahwa pengeluaran iklan USD50 sen menghasilkan satu penjualan, Anda telah memiliki satu model pemenang, sepanjang Anda mampu memperluas pasar. Tingkatkan.

11. Pekerjakan orang hebat.

Salah satu alasan terbesar saya dapat muncul dari pendapatan USD60.000 per tahun menjadi bisnis miliaran dolar ialah karena saya mempekerjakan orang hebat. Inilah mengapa semua perusahaan besar fokus pada pembangunan tim dan kepemimpinan, karena ini satu-satunya cara memiliki tim hebat untuk menjadi pemimpin hebat.

Beberapa tip:

1. Uang tidak pernah membeli kebahagiaan sebenarnya. Jangan kehilangan teman-teman dan keluarga Anda karena mencari uang.

2. Ciptakan sesuatu selain uang. Itu harus fun. Anda melakukan ini untuk menjadi baik secara finansial, tapi hanya sedikit kekayaan yang bisa berdiri sendiri.

3. Pikirkan mengapa Anda ingin menjadi kaya, apa sebenarnya yang ingin Anda beli, gaya hidup apa yang Anda inginkan. Buat lebih spesifik, dan tulis tanggal untuk mendapatkannya dan mengapa itu penting bagi Anda.

4. Jangan pernah berinvestasi lebih banyak daripada yang bisa Anda tanggung jika rugi. Ini sangat penting saat Anda mulai bisnis. Semakin lama dan pengalaman, Anda akan mengurangi risiko yang bisa terjadi, atau lebih baik Anda dapat mengatasinya

5. Cari satu sistem yang telah terbukti membuat orang menjadi miliarder. Lima produsen saat ini merupakan miliarder yakni bidang teknologi, marketing internet, marketing langsung, bisnis rumahan, distribusi produk, dan investasi (saham, obligasi, investasi dan pengembangan properti). Umumnya, bentuk pendapatan paling stabil berasal dari bidang marketing internet, teknologi dan properti. Adapun marketing internet dan bisnis rumahan memerlukan lebih sedikit uang untuk memulainya. Investasi untuk properti dan saham biasanya sangat berisiko dan memakan banyak waktu.

6. Jangan gunakan kartu kredit terlalu banyak karena semua pengeluaran berlebihan akan terus menghantui Anda, dan Anda mungkin terjatuh utang. Cobalah gunakan kartu debit untuk pembelian kebutuhan harian, itu lebih mudah. Gunakan kartu kredit Anda hanya untuk kondisi darurat dan pastikan Anda memiliki kredit yang positif.

7. Berpikirlah besar, bijaksana, berpikir praktis dan pikirkan langkah-langkah dan pengorbanan yang harus Anda berikan untuk menuju ke tempat yang Anda inginkan.

8. Bertemanlah dengan orang-orang yang berbeda dari Anda. Mereka dapat menjadi sumber terbesar inspirasi dan pemandu jika Anda terbuka pada

perspektif berbeda mereka.

9. Tidak apa-apa murah, tapi jangan pernah murah untuk sesuatu yang memberi Anda nilai.

10. Berteman dengan orang-orang yang memiliki kesamaan tujuan dan nilai. Ini akan mengurangi waktu Anda dan memberi Anda ketenangan saat Anda jatuh.

Peringatan:

1. Bersiaplah membuat berbagai pilihan yang berbeda dibandingkan sebagian besar orang di sekitar Anda.

2. Jangan pernah mencuri uang. Jangan pernah memiliki ide merampok bank.

3. Uang tidak selalu membeli kebahagiaan tapi uang dapat merawat berbagai hal lainnya.

4. Internet itu penuh dengan sampah. Jangan berinvestasi pada apapun hingga Anda tahu keuntungannya.

5. Jangan pernah pamer dengan berapa banyak uang yang Anda miliki. Para pencuri akan senang mengincar Anda.

6. Tetaplah kaya dengan berbagai perspektif, jangan membunuh angsa yang meletakkan telur emas. Dengan kata lain, hindari mengabaikan sumber-sumber kekayaan, misalnya kesehatan Anda sendiri.

7. Milikilah kesadaran yang jelas dan pastikan Anda tidak kehilangan semua hal penting lain dalam hidup seperti hubungan dan interaksi sosial. Uang tidak berguna tanpa semua itu.

8. Miliki rencana cadangan, tidak ada jaminan Anda menghasilkan uang melalui saham. Anda harus berhati-hati dengan siapa pun yang mengatakan sebaliknya.

9. Hingga Anda menjadi orang terkaya di dunia, akan selalu ada seseorang dengan uang lebih banyak dibandingkan Anda dan akan selalu ada seseorang dengan uang lebih sedikit dibandingkan Anda.

10. Beberapa orang mencuri untuk menjadi kaya. Tentu saja itu salah satu pilihan, tapi itu ilegal.

7 Langkah Mudah Menjadi Miliarder

Jalan menjadi kaya tidak dipenuhi dengan iklan. Anda mungkin membayangkan menjadi kaya di “Pulau Fantasi” dengan menaruh iklan mungil di bagian tersembunyi, atau memborong properti murah dan menjualnya seharga miliaran rupiah.

Sayangnya, satu-satunya yang akan Anda dapati dari melihat iklan itu ialah

lingkaran hitam di bawah mata Anda karena kurang tidur. Jika Anda benar-benar pergi ke seminar atau membeli banyak rekaman video tentang mimpi menjadi miliarder, Anda mungkin akan semakin terlilit utang.

Faktanya, kecuali Anda cukup beruntung mendapat warisan dalam jumlah besar, Anda perlu mengarahkan rute Anda sendiri menuju kekayaan. Meski cara kaya Bill Gate mungkin sulit diikuti, menjadi miliarder bukan khayalan bagi mereka yang memulainya sejak muda dan mengembangkan kebiasaan yang tepat. Dan siapa pun, di usia berapa pun, dapat mengembangkan berbagai cara untuk menambah kekayaan dan mengurangi utang.

“Anda dapat memiliki uang atau Anda dapat memiliki barang, tapi jarang Anda memiliki keduanya pada masa awal hidup Anda,” kata Jason Flurry, perencana keuangan dan Presiden Legacy Partners Financial Group, Woodstock.

“Bagian dari budaya kita ialah, ‘Tirukan hingga Anda membuatnya.’ Utang menarik orang ke belakang. Mereka membeli liabilitas dan mereka membayarnya selamanya. Belanjakan lebih sedikit dibandingkan yang Anda hasilkan, hiduplah dengan gaya hidup sederhana dan tidak berfoya-foya. Beberapa orang telah menghabiskan kekayaan selama 10 tahun mendatang dan mereka melakukannya secara kredit,” papar Flurry.

Ini masalah pilihan.

Flurry tidak menganjurkan Anda mendekorasi rumah Anda dengan furnitur plastik, tanpa TV kabel dan makan malam hanya dengan mie instan setiap malam. Tapi apakah Anda benar-benar butuh membeli mobil yang sangat mahal sehingga Anda harus membayarkannya hingga lima tahun atau lebih? Apakah Anda telah memiliki TV layar lebar 50 inchi sekarang?

Banyak orang yang memilih kekayaan dibandingkan barang, tidak akan membelanjakan uang untuk barang terbaru dan terhebat karena mereka tahu uang mereka bisa digunakan lebih baik. Membeli liabilitas mungkin akan membuat mereka stres karena mereka lebih suka membeli aset, sesuatu yang akan naik nilainya sepanjang waktu dan memberi mereka ketuntungan atas investasi mereka.

Flurry menjelaskan, dia kesulitan dengan kliennya agar mau membelanjakan uang mereka. “Mereka sangat hemat sepanjang hidupnya dan berpikir mengeluarkan USD5.000 atau USD10.000 untuk liburan itu konyol. Uang itu sebenarnya tidak seberapa karena mereka memiliki uang USD3 juta. Mereka benar-benar generasi Depresi Terakhir dan pengalaman itu membuat mereka merasa harus menyimpan uang mereka,” paparnya.

Kami kali ini akan memberikan tujuh langkah menjadi kaya. Ingat, kaya itu relatif, itu tidak berarti harus menjadi miliarder. “Tujuan banyak orang ialah kemerdekaan finansial,” tutur Stewart Welch dari The Welch Group di Birmingham, Ala.

“Arti kemerdekaan finansial ialah saat arus kas dari investasi sudah seimbang atau lebih besar dibandingkan pendapatan dari bekerja untuk orang lain. Lihat statistik: 95% populasi tidak pernah mencapai kemerdekaan finansial. Sebanyak 65% pensiunan, Jaring Pengaman Sosial merupakan sumber terbesar pendapatan para pensiunan,” ungkap Welch.

Welch mengungkapkan, alasan nomor satu orang tidak mencapai kemerdekaan finansial ialah mereka tidak merancang rencana keuangan. Sehingga, itu merupakan peraturan nomor satu untuk menjadi kaya. Secara rinci kami jabarkan sebagai berikut:

1. Buatlah rencana keuangan secara tertulis.

Mengatakan Anda ingin menjadi kaya itu tidak cukup. Anda perlu membuat rencana yang dapat dilaksanakan dan menuliskannya di kertas.

“Rencana tertulis memaksa Anda melakukan sesuatu. Hitung apa yang Anda perlukan agar memiliki pendapatan dan bagaimana cara berinvestasi. Rencana itu tidak hanya tujuan, itu semua hal mencakup mimpi, tujuan, dan berbagai pilihan. Berbagai pilihan itu adalah skenario perencanaan, semua cara yang bisa Anda lakukan untuk mencapai tujuan,” ujar Welch.

2. Menabung, menabung, menabung.

Hasil akhir dari rencana keuangan Anda harus berupa investasi secara sistematis. Jadikan kebiasaan menghemat uang. Bangun dana darurat di rekening pasar uang sehingga Anda tidak harus mengambil semua tabungan dan investasi saat terjadi sesuatu tak diinginkan. Buat komitmen untuk menabung sedikitnya setengah dari setiap pengeluaran.

3. Hidup sederhana.

Jangan menjadi iklan berjalan untuk pakaian desainer, sepatu, kacamata, atau perhiasan dengan harga terlalu mahal. Jangan biarkan kredit rumah atau mobil Anda menjadi penguras uang Anda.

4. Kurangi penggunaan kartu kredit.

Beberapa orang mengatakan, jika Anda beli makan atau pakaian, jangan gunakan kartu kredit. Itu nasehat bagus, tapi lakukan lebih banyak. Jangan gunakan kartu kredit Anda untuk apapun yang tidak dapat Anda bayar dalam dua atau tiga bulan. Anda hanya perlu satu atau dua kartu kredit. Jika Anda memiliki uang, bayar semua tagihan kartu kredit. Ingat, utang membuat Anda mundur.

“Utang kartu kredit mengurangi kas masuk untuk hal lain, termasuk investasi. Jika tidak ada seorang pun memberi Anda uang untuk dipinjam, itu lebih baik dan beban ekonomi akan semakin kecil. Jika mereka hanya mengizinkan Anda meminjam 75% dari nilai rumah Anda, itu lebih baik,” ungkap Welch.

5. Jadikan uang Anda bekerja untuk Anda.

Membutuhkan uang untuk membuat uang, tapi itu tidak berarti Anda harus berinvestasi terlalu banyak. Buka rekening dengan dana perusahaan dengan rasio pengeluaran yang rendah. Bangun beragam portfolio dan Anda dapat memperkirakan pendapatan 8% hingga 10% per tahun pada investasi Anda dalam jangka panjang.

6. Mulailah bisnis Anda sendiri.

Pada 1996, penulis buku *The Millionaire Next Door: The Surprising Secrets of America's Wealthy* mengungkapkan, dua pertiga miliarder merupakan orang yang bekerja untuk diri sendiri, dengan 75% adalah entrepreneur dan sisanya profesional seperti dokter dan akuntan.

“Ide bahwa sebagian besar orang mewarisi kekayaan itu sudah tidak berlaku. Banyak miliarder yang membangun bisnisnya sendiri. Pendirian bisnis merupakan penggerak pertama kekayaan di negeri ini,” tutur Zultowski.

7. Dapatkan nasehat profesional.

Perencana keuangan yang bagus dapat membantu Anda mengisi portfolio Anda dengan investasi yang tepat dan membuang yang buruk. Anda tidak perlu terlalu mengontrol, tapi Anda perlu membentuk hubungan kerja yang bagus dengan seseorang yang piawai dalam bidang yang rumit ini.

“Sekitar 76% miliarder yang disurvei itu secara aktif terlibat dalam manajemen harian masalah keuangan mereka. Mereka terlibat, mereka belajar tentang keuangan. Mereka bekerja dengan para penasehat tapi mereka membuat keputusan mereka sendiri,” ujar Zultowski.

Jika Anda tidak dapat memiliki perencana keuangan yang mengelola uang Anda, banyak dari mereka akan mereview portfolio Anda dan membuat rekomendasi dengan satu kali pertemuan.

Bagaimana Jadi Miliarder dalam 1000 Hari?

Niall Harbison keluar dari sekolah pada usia 17 tahun dan memasak untuk para selebriti di kapal-kapal pesiar, lalu membangun bisnis bernilai miliaran rupiah. Niall Harbison kemudian menjual perusahaan itu senilai 1,8 juta pound hanya 1.000 hari setelah dia mendirikannya.

Seperti banyak miliarder, Niall Harbison tidak pandai di sekolah. Pria asal Irlandia yang sekarang berusia 34 tahun itu mengalami kegagalan tiga kali dalam setahun dan drop out sekolah di usia 17 tahun. Dia menyerupai Mark Zuckerberg, Steve Jobs, Oprah Winfrey dan Lady Gaga yang semuanya sukses tanpa mengenyam bangku kuliah.

Tapi saat Niall pertama kali meninggalkan sekolah, dia tidak memiliki rencana menjadi entrepreneur miliarder. Ayahnya memaksa dia belajar bisnis dan Niall justru menjadi chef, bekerja di dapur restoran.

Saat berada di dapur, Niall merasa terperangkap. “Saya segera menyadari menjadi seorang chef itu pekerjaan yang sangat berat. Sangat panas dan Anda tidak pernah melihat dunia luar, di sana ada banyak tekanan,” katanya.

Jadi dia keluar dari restoran berbintang Michelin dan pergi ke kapal-kapal pesiar, memasak untuk Bill Gates, Paris Hilton, U2. “Hampir semua orang yang pernah ada di festival film Cannes,” ujarnya.

Setelah berjalan keliling dunia dan menikmati gaya hidup mewah, Niall membangun bisnis pertamanya, website panduan memasak pada 2007. Bisnis itu gagal, tapi dia kemudian membangun Simply Zesty, perusahaan marketing media sosial yang membantu brand menciptakan kampanye viral. Seribu hari setelah dia mendirikan perusahaan itu, Simply Zesty dibeli UTV senilai 1,8 juta pound pada 2012.

Sekarang Niall telah menerbitkan buku “Get sh*t done” dengan beberapa pelajaran penting yang dia petik. Inilah cara mengikuti jejak langkah Niall.

1. Abaikan rute konvensional.

Kita selalu diberitahu bahwa kita harus mengikuti jalur yang ada untuk sukses, tapi Niall mengatakan tidak harus seperti itu. Sekolah dan universitas tidak harus menjadi pilihan semua orang. “Itu penting secara sosial dan membantu Anda mengerti apa yang Anda inginkan untuk dilakukan selanjutnya dalam hidup, tapi ada pilihan lain,” ungkap Niall.

Bahkan setiap pilihan memiliki risiko tersendiri. Berpikirlah yang tidak konvensional dan menjadi lebih spontan. “Setiap orang mendapati dunia ini dipetakan untuk Anda di mana Anda menyelesaikan sekolah dan kuliah, masuk ke dunia kerja, memiliki keluarga dan mengambil kredit rumah. Saya katakan, buang semua itu, jalan-jalan, atau buka sesuatu saat Anda terjebak dalam pekerjaan yang tanpa akhir,” paparnya.

2. Kegagalan.

Setelah bisnis pertamanya, iFoods, gagal, Niall mengatakan dia malu bertemu keluarga dan teman-temannya. Tapi hikmahnya, dia katakan, “Rasanya seperti mendapat gelar MBA dari bangku kuliah. Ini mengajari semua yang perlu Anda tahu.” Michael Jordan telah kehilangan 26 kali kesempatan menang dan kalah dalam 300 permainan, inilah contoh mengapa kegagalan membawa pada kesuksesan.

3. Menikah nanti saja.

“Saat Anda mulai menikah dan berkeluarga, ini semakin sulit,” kata Niall yang menargetkan menikah pada usia 40 tahun.

4. Bermimpi besar.

Dalam bukunya, Niall mengatakan, setiap malam dia bertanya pada diri sendiri, “Jika hari ini merupakan hari terakhir di bumi, apakah saya akan bahagia dengan apa yang saya raih sejauh ini?” Jawabannya tidak selalu ya, tapi ini bisa menjadi motivasi kuat.

5. Umumkan tujuan Anda pada publik.

Sebelum menerbitkan bukunya, Niall mengatakan dia mengumumkan tujuannya di Twitter. “Saya menerbitkan satu buku, ini akan dijual dalam sembilan bulan dan akan menjadi best seller,” tulisnya. Publik berharap dia berhasil.

6. Trik Lama.

Setelah kehilangan tiga klien besar dalam tiga hari, Niall menulis tangan 30 surat pada klien yang ada sekarang, memperbarui informasi tentang perusahaan dan berterima kasih pada mereka atas kesetiaan pada perusahaannya. Simply Zesty tidak kehilangan klien lagi selama setahun. “Saya sekarang menulis 200 surat pribadi untuk sejumlah orang,” paparnya.

7. Kompromi.

Dalam bukunya, Niall menulis bahwa Anda tidak dapat berpikir, “Saya akan menguasai orang ini dan mendapatkan semua yang saya inginkan.” Anda harus memiliki hubungan yang baik dengan orang yang menjadi mitra bisnis Anda, sehingga bersiaplah untuk berkompromi.

8. Belanja di menit terakhir.

Malam Natal di Amerika dan Eropa merupakan hari terbaik untuk belanja. Anda harus memesan penerbangan pada tarif termurah dan tidak pernah memesan hotel secara online. Langsung saja datang ke hotel tempat Anda ingin tidur dan katakan pesaing menawarkan kamar dengan harga lebih murah. Skenario terburuk, menurut Niall, ialah Anda harus tetap bangun sepanjang malam untuk mencari hotel yang masih kosong.

9. Jangan keluarkan uang untuk teh atau kopi.

Ini dapat memberi tambahan lebih dari 1.000 pound per tahun. Dan hati-hati dengan semua pengeluaran Anda. Dia menjelaskan tentang seorang multi-miliarder yang menghabiskan rata-rata gaji setahun untuk champagne mahal, dicampur dengan Red Bull, tapi tetap tidak fun pada malam itu. Beberapa hal tidak selalu sebanding dengan harganya.

10. Jual, brand dan belajar.

Penjualan dapat mengalami penolakan sembilan dari 10 kali. Brand merupakan elemen paling penting dalam satu perusahaan. Tapi jangan menjadi budak untuk feedback, fokus pada visi Anda sendiri. Anda harus terus belajar.

11. Menjauh dari smartphone Anda.

Anda akan lebih produktif dalam rapat jika Anda fokus pada orang yang sedang bicara daripada memeriksa email Anda. Facebook dapat menginvasi kehidupan Anda dan membuang waktu. Bahkan mungkin bisa berharga jika Anda menonaktifkan akun Anda.

12. Jangan merisaukan uang.

Uang tidak selalu menjadi ukuran utama. Anda harus fokus pada Apa yang Anda inginkan dalam hidup dan mengejarnya. Misalnya, jika Anda seorang pengacara dan ingin membuka café, Anda harus bekerja sif malam, belajar tentang memasak, atau memulai blog makanan. “Banyak orang tidak benar-benar mengejar mimpi mereka dan mengambil risiko. Beberapa orang mungkin ingin membuka café tapi mereka sepanjang hidup bekerja sebagai pengacara tanpa benar-benar mencintai apa yang mereka lakukan. Ini hanya tentang bertindak dan melakukan sesuatu terkait mimpi Anda dan menyadarinya untuk diri Anda sendiri,” ungkapnya.

10 Langkah Menjadi Miliarder Saat Usia 30 Tahun

Menjadi kaya dan menjadi seorang miliarder merupakan topik tabu. Mengatakan hal itu dapat tercapai pada usia 30 tahun terlihat seperti fantasi. Seharusnya keinginan itu tidak tabu dan mimpi itu dapat digapai.

“Pada umur 21 tahun, saya keluar kuliah, bangkrut, dan terlilit utang. Kemudian

pada umur 30 tahun, saya menjadi seorang miliarder. Inilah 10 langkah yang menjamin Anda akan menjadi seorang miliarder pada usia 30 tahun,” ungkap Grant Cardone, miliarder dan pakar penjualan.

1. Ikuti uang.

Dalam kondisi ekonomi sekarang, Anda tidak dapat hanya menabung uang untuk mencapai status sebagai miliarder. Langkah pertama ialah fokus meningkatkan pendapatan Anda secara bertahap dan berulang kali.

“Pendapatan saya USD3.000 (sekitar Rp37 juta) per bulan dan sembilan tahun kemudian USD20.000 (sekitar Rp244 juta) per bulan. Mulai ikuti uang dan itu akan membawa Anda untuk mengontrol pendapatan dan melihat peluang,” kata Cardone.

2. Jangan pamer.

“Saya tidak membeli jam tangan mewah pertama saya atau mobil mewah hingga bisnis saya, investasi saya menghasilkan berkali lipat pendapatan yang stabil. Saya masih mengendarai mobil Toyota Camry saat saya menjadi seorang miliarder. Jadilah terkenal atas etika kerja Anda, bukan karena barang yang Anda beli,” papar Cardone.

3. Menabung untuk investasi, bukan menabung untuk menabung.

Satu-satunya alasan menabung uang ialah untuk menginvestasikannya. Tabung

uang Anda di rekening yang aman dan tidak Anda otak-atik. Jangan pernah gunakan rekening itu untuk apapun, bahkan saat darurat.

Ini akan membawa Anda untuk mengikuti langkah pertama (tingkatkan pendapatan). “Saya tetap melakukan, hingga saat ini, paling tidak dua kali setahun saya tidak punya uang karena saya selalu menginvestasikan kelebihan uang saya pada tabungan yang tidak dapat saya ambil,” ungkap Cardone.

4. Hindari utang yang tidak membayar Anda.

Buat aturan bahwa Anda tidak pernah menggunakan utang yang tidak menghasilkan uang bagi Anda. “Saya meminjam uang untuk membeli mobil hanya karena saya tahu saya dapat meningkatkan pendapatan saya,” papar Cardone.

Orang kaya menggunakan utang untuk menambah investasi dan menumbuhkan aliran arus kas. Orang miskin menggunakan utang untuk membeli barang-barang yang membuat orang kaya semakin kaya.

5. Perlakukan uang seperti kekasih yang pencemburu.

Jutaan orang berharap memiliki kebebasan keuangan dan hanya mereka yang menjadikannya sebagai prioritas yang memiliki uang miliaran. Untuk menjadi kaya dan tetap kaya, Anda harus menjadikannya sebagai prioritas.

Uang itu seperti kekasih yang pencemburu. Abaikan dia dan dia akan

mengabaikan Anda, atau lebih buruk, dia akan meninggalkan Anda untuk seseorang yang menjadikannya sebagai prioritas.

6. Uang tidak tidur.

Uang tidak mengenal jam, jadwal atau hari libur, dan Anda seharusnya seperti itu. Uang mencintai orang yang memiliki etika kerja yang hebat.

“Saat saya berusia 26 tahun, saya bekerja di ritel dan toko yang tutup pada pukul 7 malam. Sebagian besar Anda dapat menemukan saya tetap di toko pada pukul 11 malam, membuat penjualan tambahan. Jangan pernah bermimpi menjadi orang yang lebih cerdas atau lebih beruntung, pastikan Anda bekerja melebihi orang lain,” ungkap Cardone.

7. Miskin tidak enak.

Saya pernah tahu rasanya jadi miskin dan itu menyebalkan. Saya hanya memiliki cukup uang dan itu tidak enak. Hapus semua ide dan pikiran bahwa menjadi miskin itu sesuatu yang bagus.

Bill Gates pernah mengatakan pada satu kelompok lulusan sarjana, “Bukan salah Anda jika Anda lahir miskin, tapi salah Anda jika Anda tetap miskin.”

8. Dapatkan mentor miliarder.

Sebagian besar kita bangkit dari kelas menengah atau miskin dan tetap berada pada lingkungan seperti itu. Saya telah mempelajari banyak miliarder dan berupaya meniru apa yang mereka lakukan.

Dapatkan mentor miliarder pribadi Anda dan pelajari dia. Sebagian besar orang kaya memiliki pengetahuan yang sangat luas dan sangat murah hati untuk berbagi ilmu dan sumber daya mereka.

9. Jadikan uang Anda melakukan angkat berat

Investasi merupakan Cawan Suci untuk menjadi seorang miliarder dan Anda harus membuat uang Anda bekerja lebih keras daripada Anda.

Jika Anda tidak memiliki kelebihan uang, Anda tidak akan bisa berinvestasi. “Perusahaan kedua saya didirikan dengan investasi USD50.000 (sekitar Rp609 juta). Perusahaan itu membayar saya USD50.000 (sekitar Rp609 juta) per bulan selama 10 tahun terakhir,” papar Cardone.

“Investasi ketiga saya ialah real estate yang saya mulai dengan dana USD350.000 (sekitar Rp4,3 miliar), sebagian besar dari uang saya saat itu. Saya tetap memiliki properti itu sekarang dan terus memberikan saya pendapatan,” ungkapnya.

Investasi merupakan satu-satunya alasan melakukan langkah-langkah lain dan uang Anda harus bekerja untuk Anda dan melakukan angkat berat untuk Anda.

10. Targetkan USD10 juta, bukan USD1 juta.

“Kesalahan keuangan terbesar saya ialah tidak berpikir cukup besar. Saya mendorong Anda untuk menargetkan lebih dari USD1 juta. Jumlah uang di planet ini tidak pernah kurang, hanya kekurangan orang yang berpikir besar,” kata Cardone.

Terapkan 10 langkah ini dan mereka akan membuat Anda kaya. Hindari cara mencapai kekayaan secara instan, tetaplah sesuai etika, jangan pernah menyerah dan saat Anda mencapainya, bantulah orang lain untuk menuju ke sana juga. Beri tahu saya saat Anda sudah berada di sana.

Target dan Rencana Aksi

Setelah Anda membaca berbagai cara menjadi miliarder, kini saatnya untuk membuat target dan rencana aksi harian Anda sendiri. Untuk lebih mudahnya, saya akan memberikan sedikit contoh, tapi angka-angka di sini bisa Anda ubah sesuai target yang Anda sendiri.

Misalnya Anda ingin memperoleh pendapatan Rp17,4 miliar dari bisnis Anda dalam waktu 1000 hari, maka buatlah coret-coretan seperti tabel di bawah ini.

Target Pendapatan per Tahun

Tahun Pertama Rp5,7 miliar

Tahun Kedua Rp5,8 miliar

Tahun Ketiga Rp5,9 miliar

Total Rp15 miliar

Setelah itu, jabarkan lagi pendapatan per tahun Rp5 miliar itu dalam target per bulan dan per hari. Menjabarkan target tahunan menjadi target bulanan itu akan membuat Anda semakin membumi dalam menyusun misi. Anda akan semakin tahu rinciannya dan tahu cara mencapai tujuan tersebut.

Target Pendapatan Per Bulan Tahun Pertama

Januari Rp200.000.000

Februari Rp250.000.000

Maret Rp300.000.000

April Rp350.000.000

Mei Rp400.000.000

Juni Rp450.000.000

Juli Rp500.000.000

Agustus Rp550.000.000

September Rp600.000.000

Oktober Rp650.000.000

November Rp700.000.000

Desember Rp750.000.000

Total Rp5.700.000.000

Nah, dari target bulanan itu, turunkan lagi menjadi target harian. Menurunkan target bulanan menjadi target harian akan membuat Anda semakin dekat dengan aktivitas harian untuk mencapai target tersebut. Evaluasi yang Anda lakukan pun akan berbasis harian. Tidak lagi harus menunggu untuk evaluasi bulanan atau tahunan. Apabila Anda setiap hari melakukan evaluasi kinerja, maka kontrol akan berada di tangan Anda, untuk mencapai target tersebut.

Target Pendapatan Harian pada Januari

Tanggal

1. Rp1.000.000

2. Rp1.500.000

3. Rp2.000.000

4. Rp3.500.000

5. Rp3.500.000

6. Rp3.500.000

7. Rp4.000.000

8. Rp4.500.000

9. Rp5.000.000

10. Rp5.500.000

11. Rp6.000.000

12. Rp6.100.000

13. Rp6.200.000

14. Rp7.300.000

15. Rp7.400.000

16. Rp7.500.000

17. Rp7.600.000

18. Rp7.700.000

19. Rp7.800.000

20. Rp7.900.000

21. Rp8.000.000

22. Rp8.100.000

23. Rp8.200.000

24. Rp8.300.000

25. Rp8.400.000

26. Rp8.500.000

27. Rp9.600.000

28. Rp10.700.000

29. Rp11.800.000

30. Rp12.900.000

Total Rp200.000.000

Angka-angka tersebut bisa Anda sesuaikan dengan target yang Anda buat untuk bisnis Anda. Dengan menetapkan target, Anda akan tahu apakah hingga saat ini Anda sudah mendekati, mencapai, atau bahkan melampaui target tersebut.

Jika Anda tidak membuat target yang rinci seperti ini, Anda tidak akan memiliki patokan yang pasti untuk mencapainya. Seperti halnya Anda ingin pergi ke satu tempat, Anda harus tahu alamatnya terlebih dulu. Dengan mengetahui alamatnya, Anda akan mencari jalan mencapai alamat itu, meskipun Anda sama sekali belum pernah tiba di alamat tersebut.

Di sepanjang jalan, Anda mungkin akan bertanya-tanya pada sejumlah orang, itu tidak masalah. Anda juga mungkin akan menyasar ke tempat lain terlebih dulu. Tapi akhirnya Anda akan sampai juga ke alamat tersebut berkat kegigihan Anda bertanya dan mengikuti petunjuk arah.

Demikian juga fungsi dari target tahunan, bulanan, dan harian ini. Ini adalah alamat yang perlu Anda capai. Dengan memiliki alamat ini, Anda akan berusaha sekuat tenaga untuk mencapainya, meski harus bertanya-tanya terlebih dulu, mencari tahu, bekerja keras, menghabiskan lebih banyak waktu untuk memecahkan masalah, memprospek konsumen, melakukan kegiatan marketing dan sales, memperluas promosi di jejaring sosial, dan berbagai langkah lainnya. Semua Anda lakukan untuk mencapai target itu.

Jadikan target itu menantang dan tetap realistis sehingga Anda termotivasi untuk

mencapainya. Jika target yang Anda buat terlalu rendah, maka Anda akan kehilangan motivasi untuk mencapainya. Sebaliknya, jika target Anda terlalu tinggi, Anda juga akan menganggapnya mustahil dan Anda sudah berputus asa untuk mencapainya apabila menemui kegagalan.

Setelah membuat target, yang Anda lakukan ialah melihat setiap sisi dari bisnis Anda, bagian mana yang belum ditingkatkan. Susun goal (tujuan) untuk setiap sisi dalam bisnis Anda. Misalnya, bagian produksi perlu ditingkatkan untuk memenuhi permintaan, bagian marketing dan sales perlu digenjut lebih keras, bagian kualitas produksi perlu diperbaiki, dan berbagai sisi bisnis Anda lainnya.

Berikut ini kami akan berikan ratusan cara meningkatkan laba bisnis Anda. Jangan Cuma dibaca ya, tapi dipraktekkan. Pilih beberapa yang bisa Anda lakukan dalam jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Melakukan kombinasi dari berbagai cara ini sangat disarankan untuk meningkatkan laba bisnis Anda. Cara-cara itu akan kami jelaskan di bawah ini.

Untuk praktek Anda, anggap saja nomor setiap cara itu seperti hari ke-1, hari ke-2, hari ke-3, dan selanjutnya. Maka dengan demikian, setiap hari, Anda memiliki daftar tindakan yang perlu Anda lakukan untuk meningkatkan laba dan pendapatan bisnis, hingga akhirnya mimpi Anda menjadi miliarder akan segera terwujud.

Silahkan terapkan cara-cara ini setiap hari. Jangan biarkan hari Anda kosong tanpa melaksanakan salah satu cara di bawah ini. Selamat mencoba!

1. Membeli daftar database prospek

2. Mengirim surat
3. Memasang iklan di surat tagihan/invoice
4. Mengikuti tender
5. Fax out
6. Memasang billboards atau poster
7. Menjadi sponsor iklan di struk belanja
8. Memasang iklan di Taxi, bus, atau bemo
9. Memasang iklan di bioskop
10. Memberi sponsor untuk acara olahraga
11. Mengirim kartu pos
12. Membuat website

13. Memasang papan nama
14. Beriklan di kereta api atau kendaraan umum
15. Tanda di dalam toko dan sisi jalan
16. Menghias jendela toko
17. Hadir di pusat perbelanjaan
18. Memperbaiki display di toko
19. Membuat kemasan produk yang menarik
20. Menggunakan display video
21. Berpromosi di pusat perbelanjaan
22. Beriklan koran lokal

23. Beriklan di televisi
24. Beriklan di radio
25. Beriklan majalah
26. Beriklan di jurnal bisnis dan perdagangan
27. Beriklan di buletin industri
28. Beriklan di buletin sekolah
29. Menitipkan brosur di majalah atau koran
30. Memaksimalkan public relations (PR)
31. Membuat pers rilis yang menarik
32. Memasukkan brosur ke kotak pos
33. Menyebar brosur di pinggir jalan

34. Membuat katalog produk yang menarik
35. Membuat brosur, pamlet, dan spanduk
36. Beriklan di buku yellow pages
37. Beriklan di halaman putih industri
38. Beriklan di direktori bisnis
39. Melakukan barter iklan, barter link di website, barter jasa/produk
40. Membuat dan menyebarkan buletin industri
41. Membuat stiker dan tanda
42. Membuat magnet kulkas
43. Membuat hadiah promosi

44. Membuat balon, spanduk udara, dan tulisan di langit

45. Menjalin kontrak dengan program pemerintah

46. Membuat seragam kerja dan nama karyawan

47. Menyebarkan kartu nama

48. Menggelar acara networking

49. Menciptakan tim penjualan yang solid

50. Lakukan penggalangan dana

51. Menggelar pameran

52. Menjadi sponsor berbagai event di dekat toko

53. Memanfaatkan network marketing

54. Menggunakan jasa distributor atau agen

55. Mendaftarkan lisensi atau franchise
56. Melakukan promo hari besar
57. Membuka cabang atau pindah cabang
58. Memperpanjang jam kerja
59. Membuka wilayah distribusi baru
60. Secara rutin melakukan pengujian pasar
61. Memberi insentif penjualan
62. Memberi harga khusus untuk karyawan
63. Menerapkan sistem referensi
64. Memaksimalkan telemarketing

65. Melakukan cold calling

66. Menggelar kompetisi atau survei

67. Host beneficiary

68. Membuat aliansi strategis

69. Menulis buku

70. Menggelar seminar dan event terkait produk

71. Menggelar festival dan pertunjukan

72. Mengumumkan hari dan jam buka

73. Membuat skrip penjualan yang bagus

74. Mengucapkan salam pada pelanggan

75. Menyebut nama pelanggan saat melayani

76. Memperkenalkan diri Anda

77. Membangun kepercayaan dan kesamaan

78. Mengajukan pertanyaan dan mendengarkan

79. Memberi ide dan saran

80. Menunjukkan nilai tambah bukan harga

81. Menjanjikan ketetapan waktu

82. Meningkatkan pengetahuan produk

83. Menerapkan up sell, cross sell dan down sell

84. Mengajarkan cara membeli dan tata caranya

85. Menjual emosi dan mimpi

86. Melakukan follow up dan follow up lagi

87. Tawarkan dan pastikan penjualan

88. Memasang nomor telepon bebas pulsa

89. Berikan camilan saat pelanggan datang

90. Mentraktir dan menghibur pelanggan

91. Membuat kompetisi dengan follow up

92. Mempermudah penjualan

93. Mengukur tingkat konversi dari pengunjung menjadi pembeli

94. Melatih seluruh tim cara melayani konsumen

95. Memberikan insentif tim yang aktif

96. Melakukan survei mantan pelanggan

97. Menyurvei orang yang tidak jadi beli

98. Memberi hadiah untuk pembeli pertama

99. Penampilan kantor, tim, dan kendaraan

100. Memperbaiki lampu penerangan, toilet bersih, AC, ruang anak, bar, dan musik yang nyaman

101. Menerima tukar tambah

102. Menjual produk secara grosir

103. Memberikan garansi tertulis

104. Menonjolkan keunikan produk

105. Membuat produk sendiri agar lebih untung

106. Menjual produk eksklusif

107. Menambah varietas produk

108. Menyediakan produk berkualitas

109. Mengumumkan daftar keunggulan produk

110. Memasang daftar testimonial

111. Memotret pelanggan sebelum dan sesudah menggunakan produk

112. Memasang banyak foto dan demo produk

113. Memberi contoh produk atau display produk

114. Menyebarkan brosur berkualitas

115. Menyebarkan buku panduan

116. Menawarkan nilai tambah

117. Mengajukan penawaran

118. Memulai tren baru atau fashion baru

119. Memasang daftar harga produk

120. Menampilkan profil anggota tim

121. Menulis cerita menarik tentang perusahaan

122. Membuat kemasan menarik

123. Memajang piagam penghargaan atau sertifikat

124. Memiliki nada tunggu pada saluran telepon

125. Menerima aplikasi kredit

126. Menggunakan jasa pengiriman yang tepat waktu

127. Membuat kartu janji

128. Memasang display produk penjualan

129. Memberi kredit atau kemudahan membayar

130. Menerima pembayaran dengan kartu kredit

131. Memperhitungkan biaya harian atau mingguan

132. Membuat flow chart proses penjualan melalui demo sales audio, video, dan CD

133. Mencetak ulang artikel di media massa

134. Membuat perhitungan tender atau proposal

135. Mencetak visi dan misi perusahaan

136. Meminta prospek mengisi angket/survei

137. Membuat seragam pegawai

138. Beri kesempatan mencoba sebelum membeli

139. Perbaiki pengaturan barang dagangan di toko

140. beri batas waktu, serta keterbatasan produk

141. Menambah jumlah penjual

142. Memperbaiki direct mail

143. Mencatat detil data prospek

144. Mengirim kartu ucapan dan buletin

145. Memberi hadiah untuk setiap saran

146. Menyediakan tur pabrik atau lokasi

147. Menargetkan prospek baru

148. Membuat profil perusahaan dan kartu nama

149. Memberi hadiah melalui direct mail

150. Menerapkan “dulu gratis sekarang bayar”

151. Memberi voucher untuk pembelian selanjutnya

152. Memastikan stok barang selalu ada

153. Memberi penawaran eksklusif

154. Mengijinkan inden

155. Menetapkan target penjualan

156. Menawarkan rabat atau insentif

157. Menargetkan jumlah pelanggan

158. Kembali lakukan follow up setelah penjualan

159. Menonjolkan nilai tambah

160. Menawarkan alternatif

161. Memberi kartu hadiah hari besar

162. Memberi surat penawaran khusus

163. Follow up dan follow up lagi

164. Memaksimalkan lagi telemarketing

165. Membuat kompetisi

166. Menggelar acara khusus bagi mantan pelanggan

167. Penjualan tertutup

168. Mengirimkan fax dan email sales

169. Lakukan promo dengan nama khusus

170. Menggelar acara di pameran tertentu

171. Free upgrade demi loyalitas

172. Menjalinkan hubungan kuat dengan klien

173. Menyiapkan daftar belanja

174. Memasang label dan stiker

175. Memberi surat penawaran khusus

176. Katalog untuk pemesanan kembali

177. Membuat kerja sama promosi

178. Menjual produk orang lain

179. Menyewakan atau menjual database

180. Membersihkan database Anda
181. Menyimpan baik-baik data klien
182. Mempunyai cerita khusus untuk dibagikan
183. Membina hubungan baik dengan klien
184. Mengetahui nama pelanggan
185. Informasikan nama panjang Anda
186. Menjadi teman bagi pelanggan Anda
187. Menawarkan coba gratis/tes drive
188. Membuat acara peluncuran produk baru

189. Meatih tim anda

190. Menawarkan saham perusahaan

191. Menjual barang konsumsi

192. Membuat jadwal kunjungan

193. Membuat kalender program komunikasi

194. Memberi pelayanan maksimal buat konsumen merasa spesial, beri kesan mendalam

195. Under promise dan over deliver

196. Merapikan proses penjualan

197. Melayani dengan konsisten dan standar tinggi

198. Menjalin hubungan reguler

199. Menginformasikan keseluruhan produk

200. Meningkatkan range, jenis, atau variasi produk

201. Meningkatkan umur produk

202. Upgrade produk reguler

203. Selalu memeriksa ketersediaan barang

204. Menawarkan kontrak layanan jangka panjang

205. Menyimpan informasi penting tentang konsumen, buat program khusus untuk mereka

206. Produk khusus setiap pekan atau bulan

207. Mengajak konsumen beli lagi

208. Gunakan siklus telepon

209. Mengirim buletin produk

210. Membuat program pemesanan kembali

211. Mengeluarkan kartu member

212. Mengumpulkan data mantan pelanggan

213. Mengirim gantungan kunci atau stiker

214. Menerapkan kartu pembelian

215. Mengijinkan untuk inden

216. Membuat kontrak jangka panjang

217. Penawaran tanpa batas waktu

218. Memastikan pertemuan berikutnya

219. Merencanakan pembelian

220. Penawaran khusus pembelian berikutnya

221. Membuat sistem pengingat

222. Menerima tukar tambah

223. Menambah limit kredit

224. Menciptakan produk berkualitas

225. Fokus melayani konsumen grade A

226. Mengurangi konsumen grade C dan D

227. Mengijinkan tukar tambah atau upgrade

228. Beri layanan pengiriman sampai di tempat

229. Menagih biaya pengiriman

230. Membuat konsumen merasa spesial
231. Membuat target rata-rata pembelian per konsumen dan per hari
232. Mengukur rata-rata pembelian setiap konsumen
233. Memberi insentif untuk pembelian jumlah besar atau poin penjualan
234. Memberi insentif tim untuk penjualan besar
235. Berhenti memberikan diskon
236. Menciptakan nilai tambah
237. Memberi bonus hadiah bernilai tinggi
238. Melakukan promo dalam toko
239. Memasang lampu merah khusus
240. Mendidik konsumen tentang nilai produk bukan harga produk

241. Meminta pelanggan membeli lebih banyak

242. Memberi layanan beli 3 dapat 4

243. Memberi layanan beli satu dapat satu gratis

244. Membuat video promosi dalam toko

245. Memperbaiki tampilan toko, tim, dan kendaraan

246. Menjual produk mahal lebih dulu

247. Menyiapkan daftar belanja

248. Menyiapkan paket dengan minimal pembelian

249. Mengizinkan program cicilan

250. Menaikkan harga Up sell

251. Cross sell atau add on sell

252. Down sell

253. Gunakan check list

254. Menyebar angket dan survei

255. Memberikan kredit

256. Memberi kemudahan pembayaran

257. Menciptakan merek eksklusif

258. Menghias produk di toko

259. Poin of sale material

260. Pembelian emosional

261. Memperbaiki kemasan produk

262. Menjual dengan pilihan tertutup

263. Membuat paket grosir atau paket spesial

264. Membuat program pembelian borongan

265. Memberi hadiah dengan minimal pembelanjaan

266. Mengijinkan pemakaian kartu kredit

267. Memastikan konsumen tahu seluruh layanan

268. Tetapkan tarif jasa konsultasi

269. Menjual layanan kontrak berjangka

270. Menjual asuransi atau garansi ekstra

271. Melatih tim Anda

272. Menggunakan naskah penjualan yang baik

273. Melatih pelanggan Anda

274. Menyiapkan stok barang mahal

275. Hanya menjual produk yang terjual cepat

276. Membeli borongan, bayar dan terima barang sesuai jangka waktu

277. Membeli langsung ke pabrik

278. Memproduksi sendiri

279. Memperkecil kemasan produk

280. Promosi harga murah pada jam tertentu

281. Menyewakan ruang kosong

282. Menerapkan jam kerja 2 sampai 3 sif

283. Mempunyai kantor lebih kecil

284. Bekerja dari rumah

285. Punya bisnis fleksibel

286. Bergabung dengan konsorsium

287. Tambah pendanaan kembali

288. Menerapkan harga lebih tinggi dengan kredit

289. Membuat piutang 30 hari jadi 7 hari

290. Menggunakan teknologi terbaru

291. Membuat semua rutinitas tersistem dengan baik

292. Otomatisasi proses sebanyak mungkin

293. Menjual mesin kadaluarsa

294. Menjual habis stok lama

295. Melakukan perencanaan pajak

296. Membuat negosiasi biaya tetap bukan biaya variabel

297. Promosi dari internal

298. Menerapkan outsourcing

299. Pindah lokasi yang lebih strategis

300. Membayar tunai atau kurangi bayar bunga utang

301. Hanya membeli yang dibutuhkan

302. Menggunakan kartu kredit perusahaan yang bebas bunga 55 hari ditambah bonus poin

303. Menyewa untuk pengurangan pajak
304. Mengganti akuntan yang lebih baik
305. Meminjam uang orang tua, saudara, atau teman
306. Memangkas biaya seminimal mungkin
307. Menghentikan iklan yang tidak produktif
308. Mengukur semua langkah dan kebijakan
309. Memberikan laporan tepat waktu
310. Menganalisa semua biaya
311. Menaikkan keuntungan atau laba
312. Lebih dulu menjual produk yang untungnya lebih besar
313. Tidak memberi diskon

314. Hanya menjual produk berkualitas nomor satu

315. Hanya menjual merek sendiri

316. Hanya menjual merek eksklusif

317. Mengurangi pelanggan non profit

318. Menjaga akurasi database

319. Menjual lewat internet

320. Menerapkan marketing online

321. Menjual lewat MLM

322. Gunakan tenaga penjual tanpa gaji, hanya komisi

323. Lakukan training reguler

324. Tidak bayar lembur

325. Mengurangi jumlah karyawan

326. Mengurangi biaya manajemen

327. Mengurangi gaji direktur

328. Efisiensi, produktivitas dan manajemen waktu

329. Membuat negosiasi ulang kontrak kerja

330. Memberi insentif berdasarkan laba

331. Mengurangi duplikasi kerja

332. Mengetahui biaya aktual anda

333. Biaya sesuai persentase penjualan

334. Merencanakan pengeluaran bulanan

335. Menghargai karyawan dengan aturan khusus

336. Menambah reward pada karyawan produktif

337. Tingkatkan ilmu negosiasi

338. Mengurangi biaya minimum 10%

339. Melakukan semua dengan benar sejak awal

340. Melakukan daur ulang sisa produksi

341. Mengurangi produk yang tidak laku

342. Menerima sistem titip jual

343. Mendata stok yang lebih sedikit

344. Maksimalkan fungsi media sosial

345. Memberi reward pada tim yang lebih proaktif
346. Menciptakan produk inovatif
347. Menggunakan seluruh saluran marketing dan sales
348. Membuat struktur organisasi yang efektif
349. Membuat job deskripsi tiap bagian dengan jelas
350. Membuat penilaian kinerja untuk setiap pegawai
351. Mengevaluasi pencapaian target pendapatan dan laba setiap hari
352. Menjadikan anggota tim bagian dari solusi
353. Menambah suplier
354. Memperluas gudang
355. Menambah pegawai distribusi

356. Memperbaiki pembukuan dan laporan keuangan

357. Mendapatkan liputan di media massa lokal dan nasional

358. Melakukan diversifikasi produk

359. Mencari peluang pasar baru di setiap daerah

360. Menargetkan perluasan pasar di tiap daerah

361. Memperbanyak aset dan kurangi liabilitas

Nah, dengan mencermati setiap poin tindakan yang bisa Anda lakukan setiap hari di atas, tentu Anda sudah tidak bingung lagi harus berbuat apa untuk meningkatkan laba bisnis Anda dan mencapai tujuan menjadi miliarder dalam waktu 1000 hari. Anda dapat berimprovisasi untuk langkah-langkah lainnya yang lebih rinci dan bervariasi.

Misalnya setiap langkah di atas memberikan peningkatan laba 1%, maka dalam satu tahun, laba tahunan Anda dapat naik sekitar 350%, bahkan lebih banyak dari itu. Tidak ada batasnya karena semua tergantung pada kemauan Anda menerapkan semua kombinasi langkah di atas. Dengan demikian, bisnis Anda akan terus tumbuh pesat setiap tahun. Pada tahun-tahun selanjutnya, Anda bisa meningkatkan tindakan untuk menambah perolehan pendapatan dan laba.

Jika Anda perhatikan daftar tindakan di atas, tidak ada yang mustahil dan Anda bisa melakukannya. Daftar tindakan itu menunjukkan bahwa suatu visi yang besar dapat dicapai secara bertahap, langkah demi langkah, yang terus diukur perkembangannya setiap hari. Jadikan setiap sore atau malam hari Anda, sebagai waktu evaluasi terhadap target yang dicapai, pencapaian riil pada hari itu, dan apa yang akan ditargetkan pada keesokan hari.

Dengan memiliki sistem evaluasi harian, maka Anda bisa mengontrol kemajuan bisnis Anda untuk mencapai target yang diinginkan setiap hari. Pada tahap ini semoga Anda semakin paham dengan poin-poin yang hendak saya tekankan pada Anda dalam meraih tujuan menjadi miliarder dalam 1000 hari.

BAB 2

Renovasi Pola Pikir

Anda adalah Rahasia Kesejahteraan Anda Sendiri

Kehidupan Anda dibentuk oleh perspektif dan filosofi yang Anda terapkan. Mengubah perspektif Anda dapat dengan segera mengubah kehidupan dan bisnis Anda. Untuk sukses sebagai entrepreneur Anda harus secara rutin mencari cara mempertajam perspektif Anda.

Salah satu filosofi terbesar yang saya pelajari berasal dari filosof bisnis Jim Rohn. Dia mengatakan dalam salah satu seminarnya, “Anda dibayar karena membawa nilai pada pasar, dan jika Anda tidak sangat bernilai, Anda tidak akan

menghasilkan banyak uang.”

Prinsip ini jelas bertentangan dengan yang diajarkan di sekolah, yang sebagian besar kita telah melaluinya dan apa yang media gambarkan pada masyarakat. Jika Anda memahami filosofi ini dan menerapkan dalam kehidupan Anda, Anda akan mengembangkan nilai lebih besar dibandingkan mereka yang tidak menerapkannya. Inilah salah satu rahasia terbesar dalam dunia ini yang baru saja Anda ketahui dengan membaca buku ini.

Orang-orang banyak menyalahkan kondisi ekonomi, pekerjaan mereka atau pemerintah dan perusahaan karena gaji mereka yang sedikit. Tapi mereka tidak melakukan banyak hal untuk memperbaiki skill dan nilai mereka. Faktanya, kita semua memahami bahwa Anda akan dibayar tepat sesuai nilai Anda, atau perkiraan nilai Anda.

Jika seseorang memiliki gaji minimal, itu nilai mereka terhadap pasar. Mengapa ada orang yang menghasilkan USD500 (sekitar Rp6 juta) per jam, sementara lainnya menghasilkan USD15 (sekitar Rp183.000) per jam? Jawabannya mudah. Seseorang menjadi lebih bernilai bagi pasar dibandingkan lainnya.

Saat Anda lebih bernilai bagi pasar, Anda menghasilkan lebih banyak uang. Sebagai entrepreneur, Anda harus konsisten mencari jalan untuk menjadi lebih bernilai. Semakin cepat Anda memahami prinsip dasar ini, Anda dapat mempercepat langkah dalam menghadapi perkembangan ekonomi. Itu artinya Anda terus memperbaiki diri, memperbaiki tim bisnis Anda, memperbaiki produk dan jasa Anda, memperbaiki layanan Anda, memperbaiki berbagai strategi Anda, agar Anda benar-benar memiliki nilai lebih di pasar.

Masalah utama.

Lamanya waktu kerja, bertahun-tahun bekerja, tidak meningkatkan nilai pekerjaan itu. Dalam banyak kasus, setelah beberapa tahun pertama, nilai pekerja itu tidak bertambah.

Anda sering mendengar orang berkata, “Saya sudah memiliki 20 tahun pengalaman, saya seharusnya dibayar lebih besar.” Faktanya, orang itu memiliki satu tahun pengalaman yang diulang-ulang dalam 20 tahun, lalu mengapa mereka mengharapkan lebih banyak uang? Mereka tidak menjadi lebih bernilai kecuali mereka mempertajam skill-nya, mempelajari peralatan yang lebih baik dan secara rutin mencoba menjadi lebih baik.

Nilai yang Anda miliki, menjamin pendapatan lebih tinggi, bukan umur Anda. Anda tidak mendapat lebih bernilai dengan mengulang sesuatu yang sama selama bertahun-tahun. Umur bukanlah nilai. Orang yang ingin lebih banyak uang harus memberikan lebih banyak nilai pada bisnis dan konsumen mereka. Sebagai entrepreneur, kita memiliki kemampuan menciptakan lebih banyak pendapatan sepanjang kita memahami filosofi ini.

Fokus.

“Belajar bekerja lebih keras pada diri Anda sendiri dibandingkan yang Anda lakukan pada pekerjaan Anda. Jika Anda bekerja keras untuk pekerjaan Anda, Anda dapat menciptakan pendapatan, tapi jika Anda bekerja keras untuk diri sendiri Anda akan menghasilkan keberuntungan,” ujar Jim Rohn.

Anda tidak perlu bekerja untuk memperbaiki kondisi ekonomi, Anda tidak perlu mengubah perusahaan, pemerintah, bos atau lingkungan Anda. Anda harus bekerja untuk diri sendiri. Saat Anda berubah, semua berubah untuk Anda. Anda

konstan. Jika Anda mengubah perusahaan, taktik, strategi atau mentor, anda tetap konstan.

Berusaha Menjadi Orang yang Lebih Baik.

Daripada membandingkan diri Anda dengan orang lain, lebih baik Anda berusaha menjadi lebih baik setiap hari. Satu-satunya orang yang perlu Anda saingi adalah diri Anda sendiri. Anda saat ini harus lebih daripada Anda kemarin. Begitu selanjutnya.

Bagaimana Anda membawa nilai pada pasar? Dengan menjadi lebih baik dalam segala hal dalam diri Anda. Anda akan dengan cepat menguasai permainan ekonomi saat Anda secara konsisten membangun karakter, skill dan nilai Anda terhadap orang lain.

Jadikan pertumbuhan nilai sebagai bagian dari agenda harian Anda. Lakukan sesuatu yang dapat meningkatkan nilai Anda pada bisnis Anda, pekerjaan Anda, klien dan konsumen Anda. Tidak rumit untuk mengubah pendapatan Anda sekarang. Anda hanya perlu menambah nilai lebih pada pasar.

Inilah beberapa tempat di mana Anda dapat mencari peluang untuk meningkatkan nilai Anda dan unggul saat menghadapi kompetisi.

1. Kepakaran

Pelajari industri Anda, belajar dari pada kompetitor anda.

2. Produktivitas

Apa dan bagaimana Anda bisa menjadi lebih produktif

3. Efisiensi

Bagaimana Anda bisa lebih efisien.

4. Organisasi/Multiplikasi

Bagaimana Anda dapat menggunakan sumber daya selain tenaga kerja manual.

5. Pengaruh

Bagaimana Anda dapat meyakinkan orang lain untuk melakukan sesuatu.

6. Status selebritas

Bagaimana Anda bisa dikenal oleh target klien Anda.

7. Reputasi

Bagaimana orang lain tahu dan berpikir tentang Anda.

8. Visi

Apa yang Anda lihat tapi tidak dilihat orang lain.

9. Kepribadian

Bagaimana Anda memperlakukan orang lain dan bagaimana Anda berhubungan.

10. Attitude

Perilaku Anda terhadap diri sendiri dan orang lain.

11. Kesadaran

Ketahui kekuatan Anda dan apa kekuatan terbaik Anda.

12. Masterminding

Kelilingi diri Anda dengan orang-orang yang bisa Anda pelajari.

Tidak ada batasan bagi kesuksesan sebagai entrepreneur saat Anda komitmen tumbuh ke level yang lebih tinggi. Ini merupakan waktu paling hebat dalam sejarah manusia bagi mereka yang membuat keputusan untuk tidak mentoleransi menjadi biasa-biasa saja. Ambillah 100% tanggung jawab atas kondisi ekonomi yang lebih baik dan komitmen menjadi lebih bernilai. Anda selalu mengontrol kondisi ekonomi Anda, tidak peduli bagaimana kondisi lingkungan di sekitar Anda.

3 Ciri Orang yang Menerapkan Iman dalam Berwirausaha

Apa sih arti iman secara sederhana? Iman adalah yakin atau percaya. Penerapan iman secara transendental berarti kita mengakui keberadaan Tuhan dan keesaan Tuhan. Sebagai seorang Muslim, itu dijabarkan dalam hati, lisan, dan tindakan.

Hati berarti kita benar-benar yakin Tuhan itu Maha Esa. Kemudian, dalam lisan, kita jabarkan dalam ucapan kalimat syahadat. Dalam tindakan, itu dijabarkan dari perilaku kita yang menjalankan perintah-Nya dan menjauhi larangan-Nya.

Lalu, bagaimana ciri orang yang menerapkan iman pada bisnis?

1. Dia benar-benar yakin dalam hati bahwa bisnisnya akan berhasil

Jika entrepreneur tidak yakin dalam hati bahwa bisnisnya akan berhasil,

bagaimana bisa mengharapkan orang lain juga akan percaya. Tentu orang lain akan ikut-ikutan tidak percaya dan tidak yakin bisnis itu akan sukses.

2. Dia benar-benar yakin dalam ucapan lisan bahwa bisnisnya akan berhasil

Dia akan mengatakan kata-kata positif terkait bisnisnya saat bicara dengan orang lain. Dia tidak mengatakan sesuatu yang negatif atau merendahkan hasil usahanya. Misalnya, dia bilang, “Ah ini cuma bisnis kecil-kecilan.”

Perkataan itu kalau dikabulkan Tuhan maka bisnisnya akan tetap jadi kecil-kecilan selamanya. Kenapa Anda tidak mengatakan pada orang lain, “Doakan ya, semoga bisnis ini jadi lebih besar.” Kalimat terakhir ini tentu lebih baik daripada sebelumnya.

3. Dia benar-benar yakin dalam tindakan (kerja nyata) bahwa bisnisnya akan berhasil

Hati dan lisan harus diikuti dengan tindakan atau kerja nyata. Seorang entrepreneur sejati, dia akan bertindak 100% terlebih dulu, sebelum pasrah, tawakal, dan mengatakan bisnisnya tidak prospek atau tidak berhasil. Entrepreneur harus yakin dalam setiap tindakannya, bahwa dia harus bertindak 100% dulu baru bisa mengatakan bisnisnya sulit berkembang atau gagal.

Kalau tindakannya belum mencapai 100%, usahanya belum 100%, bagaimana dia bisa mengatakan bisnisnya buruk, tidak prospek, atau gagal. Banyak sekali kita jumpai para pebisnis, terutama pemula, yang belum bekerja 100%, belum menggali semua potensi bisnisnya 100%, tapi sudah mengatakan bisnisnya sulit berkembang, gagal, bisnisnya tidak laku, bisnisnya buruk, dan lain sebagainya.

Ingat, melakukan kerja nyata dan tindakan 100% adalah syarat agar Tuhan bermurah hati membukakan rizki kita hingga 100%, dari penjuru langit dan bumi.

Bekerja 100% adalah bagian kita, hasilnya itu hak prerogatif Tuhan. Kalau Anda belum bekerja 100%, lalu Anda menuntut Tuhan agar bisnis Anda berhasil, bukankah itu lucu? Hehe. Nah, kalau Anda sudah bekerja 100%, tapi hasilnya belum maksimal, itu memang hak prerogatif Tuhan. Mungkin memang Anda harus putar haluan atau mencari potensi bisnis lain. Tapi apakah Anda memang sudah melakukan semuanya 100%? Apakah sisi produksi sudah bekerja 100%? Sisi marketing dan sales bekerja 100%? Sisi layanan konsumen bekerja 100%?

Nah, sekarang silahkan introspeksi diri. Apakah Anda sebagai entrepreneur sudah memiliki tiga ciri di atas? Anda termasuk dalam pebisnis yang yakin atau tidak yakin, beriman atau tidak beriman?

4 Cara Memperkuat Mental Entrepreneur

Anda pegawai atau pebisnis pemula yang sedang coba-coba merintis usaha? Nah, merintis usaha ada ilmu dan strateginya. Salah ilmu atau strategi maka bisnis Anda bisa gagal. Kalau Anda gagal, Anda bisa memilih apakah akan tetap lanjut atau mental Anda sudah down duluan. Nah, inilah 4 cara untuk memperkuat mental entrepreneur Anda:

1. Sadari bahwa pada tahun pertama 80% bisnis berpotensi gulung tikar dan 20% berpotensi survive

Nah, dengan menyadari hasil survei ini, mental Anda sudah siap terlebih dulu

jika bisnis yang Anda bangun sekarang memiliki dua potensi yakni potensi gagal dan potensi berhasil. Dari semua bisnis baru, sebanyak 80% tutup pada tahun pertama dan hanya 20% yang bertahan.

Dengan menyadari ini maka mental Anda sudah lebih siap saat menghadapi kegagalan. Jadi, jangan hanya membayangkan atau bermimpi yang indah-indah saja, membayangkan keuntungannya saja, tapi sadarilah bahwa bisnis Anda pun memiliki potensi gagal.

2. Sadari bahwa pada tahun kedua, dari 20% yang selamat pada tahun pertama, maka 80% bisnis itu akan gulung tikar dan 80% survive

Berhasil melalui tahun pertama bukan menjadi jaminan bisnis Anda akan berhasil. Menurut survei, bisnis yang berhasil melalui tahun pertama, maka memiliki 80% berpotensi tutup pada tahun kedua. Menyadari fakta ini dapat menyiapkan mental Anda semakin tangguh apabila bisnis yang Anda bangun ternyata gagal.

3. Lakukan semua usaha 100%, setelah itu serahkan pada pasar

Jika Anda gagal dalam bisnis karena belum melakukan semua cara 100%, maka itu adalah salah Anda. Namun jika Anda sudah melakukan semuanya 100%, maka ketika bisnis Anda gagal, maka Anda bisa mengatakan pada diri Anda, "Saya sudah berusaha 100%." Tapi umumnya, orang yang gagal dalam bisnisnya karena belum melakukan 100% untuk bisnisnya.

Dia kadang masih ragu-ragu atau setengah-setengah dalam mengurus bisnisnya. Maka jangan mengatakan sudah melakukan semuanya jika Anda memang belum

melakukan semua usaha 100%. Jujurlah pada diri Anda sendiri dan tanyakan pada diri Anda apakah Anda benar-benar sudah melakukan semua langkah hingga 100%?

4. Sadarilah bahwa kesuksesan itu tidak instan

Kesuksesan itu muncul dari berbagai pengalaman kegagalan yang terus diperbaiki. Jika Anda tidak menyadari hal ini, maka ketika Anda mengalami satu kali kegagalan, Anda sudah putus asa. Seorang entrepreneur menyadari bahwa keberhasilan itu dibangun dari banyak pengalaman gagal yang terus diperbaiki. Intinya jangan pernah berhenti berusaha. Terus pusatkan konsentrasi Anda dan memperbaiki segala sisi kekurangan dari bisnis yang sedang Anda jalani.

Saat Anda melihat orang sukses, ketahuilah bahwa dia pernah mengalami banyak kegagalan sebelumnya. Kalau tidak percaya, silahkan tanya langsung pada sosok orang sukses yang Anda kagumi. Atau bacalah buku yang ditulis tentang orang-orang sukses. Pasti di sana diceritakan berbagai kegagalan yang pernah dia alami. Menyadari hal ini akan memperkuat mental entrepreneur Anda. Empat cara ini semoga dapat membantu memperkuat mental entrepreneur Anda.

Membuka Pintu Rizki yang Tak Terduga

Entrepreneurship adalah salah satu cara membuka pintu rizki yang tidak terduga-duga. Sebagai penganut ajaran Islam, ada ayat dalam alquran yang menjelaskan bahwa Allah membuka pintu rizki dari pintu yang tidak terduga-duga. Nah, penafsiran ayat ini kemudian saya kaitkan dengan dunia entrepreneur yang memang membuka banyak jalan rizki yang tidak terduga-duga. Paling tidak itu pengalaman pribadi saya.

Dalam hadis nabi juga dijelaskan bahwa 99 pintu rizki itu datang melalui perdagangan atau jual beli. Sisanya 1 pintu rizki untuk sumber selain perdagangan. Karena itulah, sebenarnya Islam sejak awal telah menanamkan jiwa entrepreneurship pada umatnya.

Lalu, jika saat ini umat Islam di Indonesia jarang yang menjadi entrepreneur dan memilih menjadi pegawai atau PNS, maka siapa yang salah? Tentu kita tidak mencari siapa yang salah dan siapa yang benar, tapi pemahaman kita atas konteks perintah Tuhan di atas perlu kita renungkan lagi.

Mengapa saya katakan entrepreneurship merupakan pintu rizki dari Tuhan yang tidak terduga-duga? Sebelumnya, kita mulai dulu dari pertanyaan apa saja yang dilakukan oleh entrepreneur itu? Yang dilakukan entrepreneur adalah memberikan nilai tambah pada suatu barang dan jasa, sehingga orang lain yang membutuhkan akan bersedia membayar nilai tambah yang ditawarkan itu. Dalam entrepreneur ada unsur perdagangan dan jual beli karena memang ada penawaran dan permintaan.

Dari sanalah saya sebut entrepreneur merupakan jalan rizki yang tidak terduga-duga karena kita tidak pernah tahu siapa pembeli kita nanti. Apakah pembeli kita hari ini adalah pelanggan lama kita, atau konsumen baru yang baru pertama kali membeli?

Itulah misterinya dan itulah namanya rizki yang tidak terduga-duga. Kita juga tidak tahu, berapa banyak seorang pembeli akan membeli barang atau jasa yang kita tawarkan setiap hari. Semuanya misteri dan semuanya tidak dapat diduga-duga.

Kalau pun kita kemudian bisa melakukan proyeksi penjualan, tetap saja menjadi misteri bagi kita, mengapa mereka memilih barang/jasa kita dan bukan barang/jasa dari penjual lainnya? Padahal barang/jasa yang kita tawarkan secara umum sama dengan yang ditawarkan penjual lain. Bukankah itu misteri dan tak bisa kita duga-duga?

Apalagi saat kita memiliki website atau blog untuk menjual barang/jasa kita. Kita tidak pernah tahu siapa yang membuka website atau blog jualan kita. Apakah itu orang tua, anak muda, laki-laki, atau perempuan. Kita juga tidak tahu apakah mereka hanya membuka atau punya niat membeli. Nah itulah rizki yang tidak bisa kita duga-duga.

Berbeda jika kita pegawai swasta atau pegawai negeri, kita sudah bisa menduga jumlah gaji kita yang akan kita terima setiap bulan. Tapi seorang entrepreneur, pendapatan dan keuntungannya adalah misteri. Tidak ada yang bisa menduga secara pasti berapa pendapatan yang diperoleh seorang entrepreneur. Itu artinya, tidak ada batasan minimal dan maksimalnya. Itulah rizki yang tidak terduga-duga.

Nah, Anda ingin membuka pintu rizki yang tidak terduga-duga? Selamilah dunia entrepreneur!

Lima Bongkah Nasehat Kepemimpinan untuk Entrepreneur Muda

Saya yakin sebagian besar entrepreneur dan pemimpin bisnis pernah berada dalam situasi yang sangat percaya diri, bersemangat, dan penuh ide di kepala mereka. Dalam kondisi seperti ini, para pemimpin mungkin akan mengatakan “ya” pada segalanya dan tanpa berpikir panjang memperhitungkan dampaknya.

Tindakan seperti itu dapat membuat frustrasi dan sulit tidur berkepanjangan lho. Mengapa? Mungkin tindakan itu justru membuat Anda memiliki tambahan pekerjaan yang menyita waktu, mengurus lebih banyak pikiran dan tenaga. Karena itu, ada lima nasehat emas yang bisa Anda terapkan dalam mengelola bisnis Anda.

1. Delegasikan tugas dan percaya orang lain dapat melakukan hal serupa seperti Anda.

Belajarlah untuk melepas kontrol. Kadang kala mengontrol sesuatu tapi di waktu yang lain melepas kontrol atas pegawai dapat menguntungkan semua orang.

Suatu saat, ada seorang general manager di Amerika Serikat (AS). Saat krisis ekonomi menerjang dan ada kemungkinan memecat banyak pegawai, dia memanggil semua orang. Yang dipanggil mulai dari staf penjaga kantor hingga resepsionis. Dia bertanya pada semua orang tentang bagaimana memangkas anggaran untuk menghindari sebanyak mungkin pemecatan pegawai.

Ternyata dari tindakan itu, muncul banyak ide kreatif, mulai dari strategi pengaturan jadwal, pembagian kerja, dan langkah pemangkasan biaya tanpa mengurangi kepuasan konsumen. Melepaskan kontrol ternyata dapat mendorong kerja sama tim dan menciptakan peluang bagi mereka untuk belajar dari pengalaman.

2. Coach, mentor, dan kembangkan mitra Anda.

Tugas Anda sebagai pemimpin ialah memberdayakan pegawai dan menyadari potensi mereka, bukan sekedar mereka menerima perintah dari Anda. Mulailah

dari pegawai baru atau saat seseorang mulai mengerjakan proyek baru. Eksplorasi cara-cara baru untuk melakukan mentoring dan peluang belajar.

Tetaplah kreatif dan berpikiran terbuka tentang peluang unik untuk pengembangan pribadi dan profesional. Beberapa orang yakin mentoring hanya bisa dilakukan oleh orang yang lebih tua, lebih bijaksana, yang mengajar orang yang lebih muda dan kurang pengalaman.

Mentorship yang sebenarnya terjadi saat dua orang berkolaborasi, tidak peduli umur atau tahun pengalaman mereka untuk melatih, mendukung, dan menyediakan umpan balik pada orang lain. Mentoring bekerja terbaik saat ada kesenjangan antara dua pihak dan antara level lahan permainan.

Memberdayakan orang akan memberi Anda sejumlah manfaat; Anda akan mampu fokus untuk pengembangan visi lebih luas dan strategi jangka panjang untuk bisnis.

3. Selalu lakukan pekerjaan terbaik Anda.

Melakukan pekerjaan yang berkualitas tinggi merupakan sesuatu yang harus dilakukan dan Anda tidak pernah tahu siapa yang mengawasi. Daripada setiap anggota tim menunggu apa yang dikatakan dan dilakukan leader, tetaplah fokus pada tanggung jawab, pekerjaan, dan bagian pekerjaan Anda yang sangat berdampak pada bagian lain.

4. Ijinkan diri Anda mengambil risiko.

Seorang bos pernah mengatakan, “Sangat mudah meminta maaf daripada meminta ijin.”

Kalimat ini mengubah kehidupan. Setiap orang membuat kesalahan dan bagus untuk mempercayai insting Anda dan tidak terlalu memusingkan setiap keputusan. Keputusan membuat kesalahan diakibatkan oleh keengganan mengambil risiko atau ketidakmampuan melangkah ke depan dengan sejumlah keputusan.

Banyak pemimpin juga terjebak dalam analisis yang melumpuhkan. Mereka terlalu lama berkutat pada pengumpulan informasi, mulai dari statistik, survei, dan pendapat orang. Semua itu memperpanjang proses pembuatan keputusan. Ini dapat membuat staf frustrasi dan mereka tidak percaya atau kehilangan respek pada pemimpin.

Pertimbangkan untuk memiliki satu tim atau satu orang untuk melawan status quo dan memainkan pengkritik saat rapat-rapat bulanan sehingga berbagai keputusan besar dibuat dengan pertimbangan yang matang.

5. Jangan bakar jembatan mana pun.

Dalam situasi tertentu, membakar jembatan terlihat seperti satu-satunya pilihan. Tapi tanyakan pada diri Anda terlebih dahulu jika tindakan Anda mungkin justru Anda sesali di kemudian hari. Anda tetap dapat memegang prinsip-prinsip Anda tanpa harus mengorbankan seseorang.

Pikirkan bahwa semua orang dalam kontak bisnis Anda sebagai mitra potensial, kolaborator atau klien masa depan. Bekerjalah dengan pola pikir pay it forward

(membayar di depan) dan bertindaklah dengan respek dan integritas dalam bisnis, selama hidup Anda.

21 Cara Mencapai Kekayaan dan Kesuksesan

Dalam bukunya, *Rich Habits: The Daily Success Habits of Wealthy Individuals*, Tom Corley menyebutkan beberapa perilaku yang membedakan orang kaya dan orang miskin.

Buku itu membuat saya berpikir, berapa banyak orang mengoperasikan autopilot dan tidak berhenti memonitor perilaku mereka setiap hari? Di bawah ini saya ringkas 19 kebiasaan untuk sukses (sembilan berasal dari buku ini dan 10 lainnya dari artikel yang saya baca) ditambah dua lagi dari saya sendiri. Jika Anda tidak aktif menerapkan 21 kebiasaan ini, Anda, sebagai dampaknya, meninggalkan uang di meja.

1. Terapkan kebiasaan baik setiap hari

Kebiasaan baik menjadi pondasi membangun kekayaan. Perbedaan antara orang sukses dan tidak sukses terletak pada kebiasaan mereka setiap hari. Mudahnya, orang sukses memiliki banyak kebiasaan baik dan sedikit kebiasaan buruk. Jika Anda memahami bahwa kebiasaan buruk Anda mungkin mencegah Anda menjadi kaya, menyadari itu akan menjadi langkah pertama dalam memperbaiki kondisi Anda.

Dalam buku ini, Corley mengundang Anda untuk mengambil selembar kertas dan menulis berbagai kebiasaan buruk Anda dalam satu kolom, kemudian buat kolom baru untuk Anda tulis kebiasaan baik Anda. Misalnya seperti ini:

Kebiasaan buruk Vs Kebiasaan baik

Kebiasaan Buruk: Saya menonton TV terlalu banyak; Saya tidak mengingat nama-nama.

Kebiasaan Baik: Saya membatasi diri menonton TV hanya satu jam per hari; Saya menulis nama dan mengingatnya.

Kemudian selama 30 hari, ikuti daftar kebiasaan baik Anda yang baru. Anda akan terkejut tentang berapa banyak Anda bisa melaksanakannya.

2. Secara rutin ciptakan tujuan.

Orang sukses didorong oleh tujuan. Mereka menciptakan tujuan setiap saat. Mereka merencanakan hari mereka pada malam hari sebelumnya dengan membuat daftar apa yang akan dilakukan pada besok hari.

Orang yang ingin sukses berpikir jangka panjang. Mereka memiliki tujuan harian, pekanan, bulanan, dan tahunan. Tapi apa gunanya tujuan tanpa rencana untuk mencapainya? Jadi jangan hanya menyusun tujuan, tapi juga menyusun cara untuk mencapainya dan membuat tujuan itu dapat diraih.

3. Terlibat dalam perbaikan diri setiap hari.

Orang sukses selalu mencari jalan untuk memperbaiki dirinya sendiri. Mereka membaca setiap hari dan menjadi pelajar bagi profesi mereka. Mereka tidak menghabiskan waktu mereka dengan berbagai aktivitas yang tidak membawa mereka mendekati tujuan mereka.

Penulis Brendon Burchard pernah mengatakan, dia secara konsisten memanfaatkan waktu untuk berkreasi. Orang sukses seperti Burchard tahu bahwa waktu merupakan komoditas yang terlalu berharga untuk disia-siakan. Mereka menghabiskan waktu pada hal-hal yang akan meningkatkan bisnis mereka. Berkomitmen pada perbaikan diri berarti Anda terlibat dalam berbagai aktivitas setiap hari yang akan melemaskan otot-otot Anda.

Cari cara untuk memperluas pengetahuan Anda. Ini tidak selalu mudah, tapi orang tumbuh dari berbagai hal yang mengandung tantangan. Saat pengetahuan Anda tumbuh, peluang-peluang akan bermunculan di sekeliling Anda. Seperti tumbuhnya jamur di musim penghujan.

4. Secara rutin periksa kesehatan Anda.

Setiap hari orang sukses berupaya makan yang benar dan olahraga. Makan yang benar sangat penting. Olahraga setiap hari dapat menjadi kebiasaan rutin, seperti mandi. Orang yang olahraga rutin memiliki lebih banyak energi untuk menyelesaikan berbagai hal. Apakah Anda melakukannya?

5. Meluangkan waktu untuk menjalin hubungan.

Orang yang sukses merupakan orang yang fokus pada orang lain. Mereka menggunakan waktu untuk memperkuat jalinan pertemanan dan membentuk

hubungan jangka panjang dengan orang lain. Jejaring merupakan sesuatu yang mereka lakukan sepanjang waktu. Mereka menghubungi kontak-kontak yang dimiliki dan mencari jalan untuk membantu mereka tanpa mengharapkan imbalan.

Suara paling indah di Bumi, yang pernah diucapkan seseorang ialah nama Anda. Jadi buat tujuan untuk mempelajari nama-nama setiap kontak yang Anda temui. Apakah Anda terkesan saat seseorang mengingat nama Anda? Saya tahu itu saya. Jadilah orang yang berbeda dan mulai mengingat nama orang lain.

6. Lakukan berbagai hal secara moderat.

Anda hidup seimbang jika Anda melakukan beragam aktivitas secara moderat. Ini berarti memiliki pendekatan seimbang untuk bekerja, makan, olahraga, menonton televisi, surfing internet dan lainnya. Sebagai hasilnya, orang akan menikmati perusahaan Anda. Jika orang senang berada di sekitar Anda, lalu Anda akan menjadi lebih mudah untuk berkolaborasi atau mencari mitra bisnis baru yang Anda perlukan untuk membawa bisnis Anda ke level selanjutnya.

7. Menyelesaikan segala sesuatu.

Jangan tunda besok untuk apa yang bisa Anda lakukan hari ini: Selesaikan berbagai hal. Semua orang memiliki ketakutan, tapi orang sukses mengatasinya. Mereka menyelesaikan berbagai hal yang penting, tidak peduli biayanya.

Dalam buku Rich Habits, Corley menjelaskan bahwa saat berpikir tentang sesuatu, segera katakan dalam hati, "Lakukan sekarang." Dia ulang kata ini 100 kali jika perlu. Jangan berhenti hingga tugas itu selesai.

8. Tetap memiliki sikap positif.

Ingat orang paling sukses yang Anda kenal. Apakah mereka orang positif atau negatif? Sebagian besar ialah orang yang positif, antusias, enerjik, dan bahagia. Orang ini memilih melihat hal baik pada orang lain dan dirinya sendiri. Bagi orang ini, masalah hanya peluang yang menunggu untuk diungkap.

Setiap hari orang diserang berita buruk. Orang sukses meminimalisir diri mereka dari semua hal negatif dan memilih mengisi pikiran mereka dengan ide positif dari buku dan majalah.

9. secara rutin menabung uang.

Menurut Corley, orang sukses menyisihkan sekitar 10% hingga 20% pendapatan kotor mereka untuk tabungan, investasi atau rencana pensiun. Tidak semua orang bisa melakukannya, tapi berapa persen uang yang Anda tabung?

10. Menolak pikiran yang membatasi diri sendiri.

Orang sukses memerintah pikiran dan emosi mereka. Saat hal buruk masuk, mereka menolak segala sesuatu yang mengurangi kemampuan mereka untuk sukses menyelesaikan masalah. Mereka tidak terlena pada suara-suara negatif. Mereka bicara secara positif pada diri sendiri. Mereka mengganti pikiran buruk dengan pikiran baik.

Bagaimana Jenius Kreatif Muncul dengan Ide-ide Hebat

Tahun 2002, Markus Zusak duduk untuk menulis satu buku. Dia mulai dengan memetakan awal dan akhir cerita. Dia kemudian mulai menulis bab-bab dalam cerita itu, lalu mulai menulis tiap halaman. Hingga akhir cerita, ada banyak bagian yang dipotong dan dilengkapi.

Saat Zusak mulai menulis cerita itu, dia mencoba menarasikannya dari perspektif Kematian. Ini bukan cara yang dia inginkan. Dia menulis ulang buku itu, saat ini melalui mata karakter utamanya. Sekali lagi, ada sesuatu yang hilang.

Dia mencoba menulisnya dari perspektif orang luar. Masih tidak bagus juga.

Dia mencoba menggunakan latar masa kini. Dia mencoba latar masa lalu. Tidak bagus juga. Kalimatnya tidak mengalir.

Dia merevisi. Dia mengubah. Dia mengedit. Dengan perkiraan dia sendiri, Zusak menulis kembali bagian pertama buku itu hingga 150 sampai 200 kali. Pada akhirnya, dia kembali ke pilihan awalnya dan menulisnya dari perspektif Kematian. Kali ini, pada yang 200 kali, terasa benar. Saat semua telah ditulisnya, Zusak membutuhkan waktu 1000 hari untuk merampungkan novel tersebut. Dia memberi judul bukunya *The Book Thief*.

Saat wawancara setelah bukunya akhirnya terbit, Zusak mengatakan, “Dalam 1000 hari, saya harus gagal ribuan kali. Tapi setiap kegagalan membawa saya mendekati apa yang saya perlukan untuk menulis, dan untuk itu, saya bahagia.”

Buku itu pun meledak di pasar karena laris. Buku itu tetap berada dalam daftar buku terlaris versi New York Times selama 230 pekan. Buku itu terjual 8 juta salinan. Buku itu telah diterjemahkan dalam 40 bahasa. Beberapa tahun kemudian, Hollywood menelpon Zusak dan mengubah *The Book Thief* itu menjadi layar lebar.

Kita sering berpikir, kesuksesan seseorang karena keberuntungan. Mungkin lebih mudah menjelaskan kesuksesan dengan cara itu, saat berbagai perubahan terjadi, keberuntungan akan habis. Tidak diragukan lagi, selalu ada elemen keberuntungan dalam setiap cerita sukses.

Namun Markus Zusak membuktikan, jika Anda merevisi pekerjaan Anda hingga 200 kali, jika Anda menemukan 200 cara untuk menemukan kembali diri Anda, untuk memperbaiki hasil karya Anda, maka keberuntungan akan berusaha mencari jalan menemukan Anda.

Lalu, bagaimana jenius kreatif muncul dengan ide-ide hebat? Mereka bekerja, mengedit, menulis kembali, mengulang lagi, dan menggunakan kejeniusannya melalui tekad dan ketekunan. Mereka mendapat peluang untuk menjadi beruntung karena mereka tetap berusaha.

Dalam Pidato Pembukaan Dartmouth, Shonda Rimes membagi strategi yang menegaskan kembali cara Zusak. “Mimpi tidak menjadi kenyataan hanya karena Anda memimpikannya. Itu hasil kerja keras yang menciptakan berbagai hal terjadi. Kerja keras yang menciptakan perubahan.”

“Galilah mimpi dan jadilah pelaku, bukan pemimpi. Mungkin Anda tidak tahu pasti apa yang Anda impikan, atau mungkin Anda bingung karena Anda tidak

memiliki ide tentang ambisimu. Kebenarannya ialah, itu tidak masalah. Anda tidak harus tahu. Anda hanya harus tetap maju. Anda hanya harus melakukan sesuatu, merengkuh peluang selanjutnya, tetap terbuka untuk mencoba sesuatu yang baru. Itu tidak harus sama persis dengan visimu tentang pekerjaan yang sempurna atau kehidupan sempurna. Kesempurnaan itu membosankan dan mimpi itu tidak nyata. Lakukan saja.”

“Jadi Anda pikir, ‘Saya harap saya dapat melakukan perjalanan petualangan.’ Hebat. Jual mobil jelekmu, beli tiket ke Bangkok, dan pergilah sekarang. Saya serius. Anda ingin menjadi penulis? Penulis merupakan seseorang yang menulis setiap hari, jadi mulailah menulis, maka Anda jadi penulis.”

Kita semua memiliki beberapa jenis jenius kreatif dalam diri kita. Satu-satunya cara untuk mengetahuinya ialah bekerja dan bertindak.

Tidak ada satu tindakan tunggal yang akan mengungkap lebih banyak kekuatan kreatif dibandingkan memaksa diri Anda untuk menciptakan konsistensi. Bagi Markus Zusak, itu berarti menulis dan menulis kembali 200 kali. Bagi Anda, itu mungkin menyanyikan satu lagi, lagi, dan lagi, hingga terdengar tepat. Atau menulis program komputer berkali-kali hingga tepat, memotret ribuan kali teman Anda hingga mendapat pencahayaan yang tepat, atau melayani konsumen Anda hingga Anda mengetahui mereka, lebih baik daripada mereka mengetahui tentang diri mereka sendiri. Anda dapat melakukan pekerjaan apapun jika Anda menempatkan energi yang benar ke dalamnya.

Lalu, bagaimana jenius kreatif muncul dengan ide-ide hebat? Mereka bekerja keras untuk ide-ide hebat itu. Sekarang giliran Anda untuk bekerja nyata mencapai tujuan menjadi miliarder.

Memulai Bisnis

4 Pertanyaan yang Harus Anda Pikirkan Serius Sebelum Memulai Bisnis.

Para entrepreneur merupakan orang yang bersemangat. Itulah yang membuat kita sangat hebat! Kita bangun awal. Hari Senin membuat kita senang.

Saya telah berinteraksi dengan ribuan entrepreneur melalui bisnis saya. Antusiasme mereka menyemangati saya bekerja keras setiap hari. Tapi bekerja keras tidak cukup. Banyak orang yang datang pada saya setelah masuk ke dunia entrepreneur terlalu dini. Bukannya menciptakan keputusan yang cerdas dan diperhitungkan, mereka justru merugi dan putus asa.

Anda tidak boleh membiarkan hal itu terjadi pada Anda. Sebelum memulai ide investasi, Anda harus berpikir kritis tentang sejumlah pertanyaan ini. Anda akan menghindari banyak penghalang di sepanjang perjalanan jika anda melakukannya. Karena itu, camkan baik-baik berbagai pertanyaan ini, semoga dapat membantu Anda.

1. Ke mana industri ini menuju?

Beberapa ide maju ke masa depan dan beberapa mundur ke masa lalu atau ketinggalan jaman. Satu-satunya cara memastikan ide Anda sesuai masanya ialah mempelajari pangsa pasar. Catat bahwa sebagian besar ide sukses itu bukan menemukan kembali roda. Mereka membuat perbaikan kecil pada produk yang telah ada. Ide-ide yang terlalu progresif seringkali memerlukan edukasi

konsumen yang membutuhkan biaya tinggi dan berisiko.

Setiap ide muncul dalam satu kategori dan industri. Jika ide Anda sangat radikal sehingga tidak ada produk di pasar sebelumnya, itu seperti mengibarkan bendera merah yang besar. Apa produk populer dalam kategori itu? Apakah industri telah berubah? Jika ya, bagaimana perubahannya?

Jika industri stagnan, maka ada kemungkinan untuk inovasi. Bagaimana ide Anda berbeda dari yang sudah ada di pasaran? Untuk menjadi sukses, ide Anda harus memiliki poin pembeda.

2. Apakah ide ini lebih baik untuk dijadikan lisensi atau perusahaan?

Sejumlah teman baru-baru ini datang pada saya dan berkata, “Anda tepat. Kita harus memiliki lisensi ide ini.” Mereka memilih untuk memulai bisnis, dan sekarang mereka menghadapi realitas tersalip oleh pesaing. Meskipun mereka yang pertama di pasar, produk mereka terlalu mahal. Seseorang dapat membuatnya dengan harga lebih murah.

Pertanyaan apakah perlu lisensi atau perusahaan, merupakan pertanyaan serius. Ada orang yang lama untuk memulai dan mengelola bisnisnya sendiri. Tapi beberapa ide memang lebih baik dijadikan lisensi.

3. Apa bukti konsep saya realistis?

Apakah ide untuk produk dapat diproduksi dengan harga yang masuk akal? Jika

ini ide untuk jasa, dapatkah Anda menurunkan biaya hingga cukup rendah agar kompetitif? Anda harus mengambil waktu untuk menjawab pertanyaan ini.

Tidak peduli sehebat apa ide Anda, jika biayanya terlalu mahal untuk memproduksinya, produk atau jasa ini tidak akan pernah melihat cahaya siang. Saya tahu ini berdasarkan fakta, karena saya hidup di dalamnya. Sejumlah inovasi milik saya, terlalu mahal untuk diproduksi saat saya memiliki ide itu. Beberapa tahun kemudian, saat teknologi semakin maju, saya melihat peluang lagi.

4. Di mana bukti permintaan produk saya?

Jadi Anda pikir di sana ada pasar yang besar untuk ide anda. Itu hebat, tapi tidak cukup. Hanya ada satu jalan untuk memastikan bahwa konsumen Anda ingin membayar ide Anda dan itu dengan menguji di pasar. Syukurlah, ada banyak cara melakukannya.

Pertama, tunjukkan ide Anda pada pembeli retail. Apakah mereka tertarik? Anda juga bisa menunjukkan ide Anda pada pakar industri. Apa yang mereka pikirkan? Crowdfunding membuat tes untuk bukti permintaan lebih mudah dibandingkan sebelumnya. Jadi pertimbangkan meluncurkan kampanye Kickstarter atau jenis crowdfunding lainnya.

Jika anda ingin dan bisa, Anda juga dapat menciptakan suplai terbatas atas produk itu dan mencoba menjualnya. Ini investasi yang cerdas dalam jangka panjang, meskipun ini akan membebankan biaya pada Anda di depan.

Jangan biarkan semangat Anda menutupi penilaian Anda. Bekerja lebih cerdas,

bukan lebih keras.

Memulai Bisnis: Tahap Ide.

Anda tahu bahwa Anda ingin memulai bisnis, tapi apa yang Anda lakukan selanjutnya? Di sinilah cara mencari ide sempurna untuk bisnis Anda.

Banyak orang yakin memulai bisnis merupakan proses misterius. Mereka tahu mereka ingin memulai bisnis, tapi mereka tidak tahu langkah pertama untuk dilakukan. Pada bab ini, Anda akan mencari tahu bagaimana mendapatkan ide untuk bisnis, bagaimana Anda menjelaskan dengan pasti apa yang ingin Anda lakukan dan lalu bagaimana mengambil tindakan.

Tapi sebelum kita memulai, mari jelaskan satu poin: Orang selalu bingung apakah ini waktu yang bagus untuk memulai ide bisnis mereka. Faktanya, tidak pernah ada waktu yang buruk untuk meluncurkan bisnis. Jelas sangat baik meluncurkan bisnis pada saat ekonomi stabil. Orang memiliki uang dan mencari cara untuk menghabiskannya.

Meski demikian, meluncurkan bisnis di era krisis ekonomi juga bisa menjadi sangat cerdas. Jika Anda melakukan pekerjaan rumah, pasti di sana ada kebutuhan untuk bisnis yang bisa Anda mulai. Karena banyak orang enggan meluncurkan bisnis di era sulit, bisnis baru Anda memiliki peluang lebih baik untuk mendapat perhatian. Dan tergantung pada ide Anda, pada saat krisis ekonomi selalu ada banyak peralatan yang dijual dengan harga diskon.

Secara umum, ada lebih dari 600.000 bisnis yang dibuka setiap tahun di Amerika Serikat (AS). Dari semua warga AS yang benar-benar membuka bisnis, ada

sekitar satu juta orang lebih yang mengatakan setiap tahun, “OK tahun ini saya akan memulai bisnis,” tapi mereka tidak pernah melakukannya.

Setiap orang memiliki penghalang jalannya sendiri, sesuatu yang mencegah mereka melalui tahap pertama. Sebagian besar orang takut memulai, mereka mengkhawatirkan ketidakpastian atau kegagalan, bahkan khawatir sukses. Lainnya berpikir mereka harus memulai sesuatu dengan keyakinan bahwa mereka harus mulai dari kecil. Mereka berpikir harus memulai sesuatu yang belum pernah dilakukan orang lain, baik itu temuan baru, layanan unik. Dengan kata lain, mereka berpikir mereka harus menemukan kembali roda.

Kecuali Anda orang yang jenius, seperti Bill Gates atau Steve Jobs, mencoba menemukan kembali roda merupakan cara membuang waktu. Bagi sebagian besar orang yang memulai bisnis, masalahnya bukan memulai sesuatu dengan menciptakan yang unik dan tidak pernah didengar, tapi lebih pada menjawab pertanyaan: “Bagaimana saya dapat memperbaiki produk ini?” atau “Dapatkan saya melakukan lebih baik atau dengan cara lain?” atau sederhana saja, “Adakah pangsa pasar yang belum dilayani yang memberikan ruang pada bisnis lain dalam kategori ini?”

Biarkan Ide Mengalir.

Bagaimana Anda memulai proses ide? Pertama, ambil selembar kertas dan di bagian atas tulis “Sesuatu Tentang Saya.” Daftar lima hingga tujuh hal tentang diri Anda, hal-hal yang Anda sukai lakukan atau apa yang benar-benar bagus, hal-hal pribadi. Anda mungkin memasukkan: “Saya benar-benar bagus dengan orang, saya sukai anak-anak, saya sukai membaca, saya sukai komputer, saya sukai angka, saya bagus dengan konsep marketing, saya penyelesaian masalah.” Tulis saja apa pun yang muncul di pikiran Anda. Tidak perlu khawatir. Saat Anda memiliki daftar Anda, nomori berbagai hal itu di satu sisi kertas Anda.

Di sisi lain kertas, tulis sesuatu yang Anda pikir tidak akan bagus bagi Anda atau tidak Anda sukai. Mungkin anda benar-benar bagus dalam konsep marketing, tapi Anda tidak suka bertemu orang atau Anda benar-benar tidak suka anak-anak atau Anda tidak suka public speaking atau Anda tidak ingin melakukan perjalanan.

Jangan terlalu memikirkan semua itu. Tulis saja semua yang Anda pikirkan. Saat Anda selesai, tanya diri Anda: “Apakah ada tiga hingga lima produk dan jasa yang akan membuat kehidupan pribadi saya lebih baik, apakah itu?” Ini kehidupan pribadi Anda sebagai pria, wanita, ayah, suami, ibu, istri, orangtua, kakek, apapun situasi Anda sekarang.

Tentukan apa produk atau jasa yang membuat kehidupan Anda lebih mudah atau lebih bahagia, membuat Anda lebih produktif atau efisien, atau memberi anda waktu lebih banyak.

Selanjutnya, tanya diri Anda pertanyaan yang sama tentang kehidupan bisnis Anda. Tulis apa yang Anda sukai dan tidak sukai tentang kehidupan Anda serta apa perilaku orang yang Anda sukai dan tidak sukai. Akhirnya, tanya diri Anda sendiri mengapa Anda ingin memulai bisnis, di bagian pertama.

Lalu, saat Anda telah melakukannya, lihat pola yang muncul, misalkan apakah ada kebutuhan untuk bisnis yang bisa dilakukan, yang Anda sukai atau Anda bagus di dalamnya.

Mereka Mengirim.

Inilah kisah bisnis baru yang menjadi contoh hebat melihat kebutuhan dan

memenuhinya. Majalah Entrepreneur terletak di Irvine, California, satu bentuk komunitas. Beberapa tahun lalu, ada banyak restoran cepat saji di wilayah bisnis itu. Dua orang pria di Irvine menemukan kondisi makan siang yang sangat membuat frustrasi. Ada banyak pilihan. Tentu, ada beberapa food court yang terletak di sisi jalan, tapi tempat parkir sangat kecil dan antri membeli makanan, sangat menyebalkan.

Suatu hari, saat mereka mengalami masalah makan siang, salah satu berkata, “Apakah bagus jika kita mendapatkan beberapa makanan dikirim ke kantor atau rumah?” Lampu ide pun menyala! Mereka melakukan apa yang banyak orang tidak lakukan, mereka melakukan ide itu. Secara kebetulan, mereka membeli salah satu panduan bisnis baru Entrepreneur dan memulai bisnis pengiriman makanan restoran.

Hingga saat ini, bisnis mereka melayani lebih dari 15 juta orang! Ini bukan bisnis rumit atau original. Pesaing mereka kalah dan belum melakukan dengan baik. Semua dimulai karena mereka mendengarkan rasa frustrasi mereka dan memutuskan melakukan sesuatu tentang itu.

Sedikit hal yang mereka tahu ialah masalah jam makan siang yang dikeluhkan banyak pekerja di AS. Beberapa pegawai hanya mendapat waktu 30 menit sehingga hampir mustahil keluar kantor, mencari makan siang dan kembali tepat waktu. Jadi saat entrepreneur muda ini memahami kebutuhan pribadi di wilayah lokal mereka, mereka benar-benar memenuhi kebutuhan masyarakat umum.

Itulah salah satu cara mendapatkan ide, mendengarkan rasa frustrasi Anda sendiri. Semua peluang terbentang, Anda hanya perlu mencarinya. Jika otak Anda selalu dalam mode ide, lalu banyak ide mungkin muncul hanya dengan melihat atau membaca. Secara instan, jika Anda membaca artikel tentang jam makan siang yang pendek, dan jika Anda berpikir sebagai entrepreneur, Anda akan katakan, “Wow, mungkin ada peluang di sana bagi saya melakukan sesuatu. Saya harus mulai mencarinya.”

Momen Menginspirasi.

Inspirasi dapat berada di mana saja. Di sini ada kisah bisnis klasik lainnya. Pernah mendapat denda karena mengembalikan video telat? Saya bertaruh Anda tidak melakukan apapun tentang hal itu. Nah, saat Reed Hastings mendapat denda USD40 (sekitar Rp487 ribu), daripada marah, dia mendapat inspirasi.

Hasting menyadari “Mengapa rental DVD film tidak seperti klub kesehatan, tidak peduli Anda melakukan olahraga atau tidak, Anda tetap mendapat tagihan yang sama?” Dari inilah, Netflix.com, jasa rental DVD online muncul. Sejak 1999, Netflix tumbuh menjadi bisnis besar dengan pendapatan mencapai USD1,3 miliar (sekitar Rp16 triliun).

Mendapat ide dapat semudah meniru bisnis heboh terbaru. Mereka muncul setiap saat. Banyak entrepreneur yang menghasilkan uang dengan menerapkan konsep kedai kopi Starbucks ke daerah mereka dan lalu memperluas dari sana.

Lihat saja Caribou Coffee yang berbasis di Minneapolis. Para pendirinya mendapatkan “momen aha” pada 1990, dan dua tahun kemudian meluncurkan apa yang sekarang menjadi jaringan kopi terbesar kedua di negara bagian itu. Para entrepreneur kopi lainnya memilih tetap lokal.

Jangan berhenti mencoba

Bisnis bagus selalu melalui siklus. Misalnya berkebun. Selama beberapa tahun terakhir, produk-produk berkebun ada di semua sisi, tapi Anda tidak

mempertimbangkan berkebun sebagai bisnis abad 21.

Dengan kata lain, Anda dapat mengambil ide apapun dan menyesuaikannya dengan waktu dan komunitas Anda. Tambah kreativitas Anda sendiri pada konsep apapun. Faktanya, membuat konsep itu bukan pilihan, ini kebutuhan jika Anda ingin bisnis Anda sukses. Anda tidak bisa hanya mengambil ide, dan mengatakan “OK, ini saja.”

Selain McDonald's, Subway, atau konsep franchise besar lainnya, ada sangat sedikit bisnis yang bekerja dengan pendekatan satu untuk semua.

Salah satu cara terbaik menentukan apakah ide Anda akan sukses dalam komunitas Anda ialah bertanya pada orang yang Anda tahu. Jika ini ide bisnis, katakan pada teman kerja atau mitra. Kelola ide pribadi dengan keluarga atau tetangga. Jangan takut orang lain mencuri ide Anda. Itu tidak akan terjadi. Diskusikan saja konsep umum. Anda tidak perlu memberikan semua detailnya.

Lakukan Saja!

Pahami bahwa memulai bisnis bukan ilmu roket. Tidak, tidak mudah memulai bisnis, tapi juga tidak serumit atau menakutkan seperti banyak orang duga. Ini langkah demi langkah, prosedur umum. Jadi ambil waktu. Tahap pertama: Tentukan apa yang ingin Anda lakukan. Saat Anda memiliki ide, katakan pada orang untuk mencari tahu apa yang mereka pikirkan. Tanya, “Akankah Anda mau beli atau menggunakan ini, dan berapa banyak Anda akan membayar?”

Pahami, banyak orang di sekeliling Anda yang tidak akan mendukung Anda, beberapa orang bahkan menghalangi Anda untuk melalui jalan entrepreneurship.

Beberapa orang akan mengatakan pada Anda bahwa mereka tertarik dalam hati, mereka hanya ingin melihat kondisi nyata. Beberapa orang akan meminta Anda melakukan sesuatu. Anda tidak dapat membiarkan orang menghentikan langkah Anda bahkan sebelum Anda memulainya.

Faktanya, saat Anda mendapat ide untuk bisnis, apa yang paling anda butuhkan sebagai entrepreneur? Perseverance. Saat Anda menetapkan meluncurkan bisnis Anda, Anda akan menemui banyak orang yang mengatakan tidak. Anda tidak perlu menganggapnya secara personal. Anda harus mengabaikan kata “tidak” dan bergerak ke orang lain, karena pada akhirnya anda akan mendapatkan orang yang mengatakan “ya.”

Salah satu peringatan paling sering yang akan Anda dengar ialah tentang risiko. Setiap orang akan mengatakan pada Anda, sangat berisiko memulai bisnis Anda sendiri. Tentu, memulai bisnis itu berisiko, tapi apa ada dalam hidup ini yang tidak berisiko?

Selain itu, ada perbedaan antara risiko dan mengkalkulasikan risiko. Jika Anda benar-benar mempertimbangkan apa yang sedang Anda lakukan, mendapat bantuan saat Anda perlukan, dan tidak pernah berhenti mengajukan pertanyaan, Anda dapat mencegah atau meminimalkan risiko Anda.

Anda tidak bisa membiarkan orang meng-hentikan Anda maju. Tanya pada diri Anda, “Apa yang benar-benar berisiko bagi saya?” dan nilai risiko itu. Apa yang Anda serahkan? Anda akan kehilangan apa jika semua rencana tidak berjalan baik?

Jangan risikokan apa yang tidak dapat anda tanggung. Jangan risikokan rumah Anda, keluarga Anda atau kesehatan Anda. Tanya diri Anda, “Apakah ini akan bekerja, akankah ini akan lebih buruk dari sekarang? Jika Anda akan kehilangan

waktu, energi, dan uang, maka risikonya tampak senilai.

Tentukan apa yang ingin Anda lakukan di tahap pertama. Anda tetap mendapat banyak pekerjaan rumah untuk dilakukan, banyak riset di depan Anda. Membeli eBook ini merupakan tahap pertama yang cerdas. Yang paling penting: lakukan sesuatu. Jangan mundur setiap tahun dan hanya mengatakan “Inilah tahun saya memulai bisnis saya.” Jadikan tahun ini benar-benar tahun bekerja bagi Anda.

*Artikel ini disarikan dari Start Your Own Business, Edisi Kelima yang diterbitkan Entrepreneur Press.

7 Hal yang Harus Dilakukan untuk Membuat Entrepreneurship Paruh Waktu Sesuai untuk Anda

Banyak pakar akan mengatakan pada Anda bahwa Anda tidak dapat sukses sebagai entrepreneur paruh waktu, karena usaha baru memerlukan 100% komitmen untuk waktu dan energi Anda. Tapi tidak banyak dari kita memiliki cukup tabungan untuk hidup setahun atau lebih tanpa gaji, mendanai usaha baru dan tetap memberi makan keluarga.

Yang sering saya rekomendasikan ialah para entrepreneur tetap mempertahankan pekerjaan tetap mereka hingga bisnis baru mereka dapat menghasilkan keuntungan yang stabil untuk menjamin kelangsungan hidup normal mereka.

Tentu saja, jika Anda memiliki investor yang memberi Anda uang, atau paman kaya yang membuat Anda tetap bertahan, tidak ada yang salah untuk berkomitmen penuh mengelola bisnis baru, dengan proyeksi pertumbuhan yang agresif. Kita semua memahami risiko dari para kompetitor dan berbagai faktor

perubahan pasar sebelum kita semua menemukan solusinya.

Bagi anda yang memutuskan mempertahankan pekerjaan harian Anda, ada beberapa rekomendasi pragmatis yang saya paparkan untuk menghasilkan kemajuan besar dalam bisnis baru Anda. Faktanya, berbagai saran ini memiliki nilai hebat, bahkan jika anda mendedikasikan waktu Anda sepenuhnya untuk bisnis baru Anda.

1. Temukan co-founder yang dapat mempertahankan keseimbangan Anda.

Dua co-founder, yang keduanya bekerja paruh waktu, jelas lebih baik dibandingkan satu pendiri penuh-waktu. Anda berdua perlu melengkapi skill, kemampuan untuk mencari alternatif dan tetap mempertahankan motivasi, itu tidak dapat dilakukan jika bekerja sendiri. Satu hal yang pasti dibutuhkan ialah kesepakatan dalam pembuatan keputusan akhir. Anda perlu berdiskusi saat menghadapi masalah hingga mendapat solusi yang lebih baik.

2. Jadwal waktu dan hari yang pasti untuk bisnis baru, bekerja dengan tim.

Membangun bisnis baru itu kerja keras dan memerlukan disiplin untuk melakukannya. Bekerja paruh waktu tidak berarti bekerja secara acak sendirian. Komitmen untuk waktu akhir pekan rutin dan waktu malam khusus per pekan, dimana Anda dapat bertemu tim dan fokus hanya pada bisnis itu.

3. Merasa nyaman mengatakan “tidak” pada teman-teman Anda.

Belajar untuk mengelola waktu Anda sendiri sangat penting. Setiap orang di sekeliling Anda senang menambah sesuatu pada jadwal Anda dan mengurangi daftar yang harus mereka lakukan. Kuncinya ialah mengatakan tidak tanpa menawarkan daftar panjang alasan, atau berkilah tentang betapa sibuk Anda. Ini tidak mungkin pernah memuaskan semua orang, jadi jujurlah terlebih dulu pada prioritas Anda sendiri.

4. Tetapkan target yang realistis dan anggap serius.

Mudah bagi para pekerja paruh waktu untuk beralih ada prioritas lain yang membuat Anda melewatkan target. Gunakan aturan 80/20 untuk memaksimalkan produktivitas, dapatkan hasil 80% dari 20% tindakan yang fokus.

5. Pilih ide bisnis yang memiliki landasan pacu lebih lama.

Beberapa ide bisnis baru tergantung pada tren yang muncul cepat, atau memiliki banyak pesaing untuk pasar yang terbatas. Anda tidak dapat bergerak cukup cepat pada basis paruh waktu untuk menang di wilayah ini. Di sisi lain, jika Anda memiliki teknologi, dengan hak paten, Anda mungkin memiliki lebih banyak waktu untuk mendapatkan hak patennya.

6. Persiapkan diri Anda untuk perjalanan lebih lama menuju sukses.

Seth Godin sangat terkenal dengan kalimatnya bahwa rata-rata waktu untuk sukses semalam dalam bisnis baru ialah enam tahun, meskipun harus bekerja penuh waktu. Seperti semua solusi bisnis baru mana pun, versi pertama biasanya selalu salah dan memerlukan satu atau lebih banyak proses. Belajarlah melihat berbagai indikasi kecil kesuksesan untuk mempertahankan motivasi Anda.

7. Pelajari panggilan penuh waktu (full time) Anda.

Tidak peduli berapa banyak komitmen penuh waktu, paruh waktu, dan keluarga yang Anda miliki, Anda selalu perlu meluangkan waktu mempelajari hal-hal baru. Belajar itu mempersiapkan Anda untuk masa depan Anda. Jangan menunggu orang lain membayar jalan Anda untuk mendapat pelatihan atau training. Itu tidak akan terjadi.

Keuntungan keluar dari pekerjaan Anda secepatnya ialah menutup semua alasan Anda dan orang lain bahwa bisnis baru itu hanya hobi. Tidak ada yang mendorong seorang entrepreneur selain rasa lapar, tergantung pada hasil dan melihat utang yang menumpuk. Tanpa disiplin diri, banyak entrepreneur menemukan bahwa fokus tunggal adalah satu-satunya cara untuk membuat semuanya berjalan baik.

Ada sejumlah risiko tambahan dengan bekerja sebagai pegawai sepanjang hari dan bekerja untuk bisnis baru pada malam hari dan akhir pekan. Pertama ialah risiko bagi kesehatan Anda dan kehidupan keluarga Anda. Jika Anda kehilangan ini, semua peluang bisnis di dunia tidak berarti.

Lalu ada risiko bahwa pegawai Anda sekarang melewati deadline, berkurang produktivitasnya, atau bahkan terlibat konflik hukum atau hak kepemilikan kekayaan intelektual. Lebih bagus untuk bilang pada atasan Anda bahwa komitmen Anda pada bisnis baru Anda tidak akan berdampak pada komitmen Anda pada perusahaan tempat Anda bekerja sekarang.

Potensi konflik kepentingan dengan majikan Anda sekarang harus dipertimbangkan secara terbuka, dengan dokumen kesepakatan, untuk menutup

kemungkinan bahwa Anda mungkin kehilangan segalanya saat bisnis baru Anda sukses. Di sisi positif, majikan Anda mungkin suka dengan ide Anda dan menjadi investor pertama Anda serta pendukung terbesar Anda.

Jika Anda menyimpulkan bahwa semua risiko yang ada terlalu banyak bagi Anda, Anda mungkin perlu mempertahankan pekerjaan Anda saat ini untuk jangka panjang dan memberikan ide bisnis baru Anda pada orang lain. Yang pasti, tidak ada yang salah dengan karir dan pekerjaan dengan gaji yang bagus, dengan tunjangan kesehatan serta rencana pensiun yang kompetitif. Tapi gaya hidup entrepreneur masih tetap menyenangkan, meski paruh waktu.

7 Tip untuk Pemilik Bisnis Paruh Waktu

Terapkan tip-tip ini untuk mengelola bisnis sambil bekerja di tempat lain. Menyeimbangkan karir sambil memiliki bisnis sendiri itu tidak mudah, tapi itu bisa dilakukan. Arnold Sanow, salah satu penulis buku *Start Your Own Business* memberikan tip-tip ini untuk membantu bisnis paruh waktu Anda sukses:

1. Libatkan keluarga Anda.

Meskipun itu hanya menjawab telepon, menata amplop atau mengumpulkan pesanan, memberi anggota keluarga peluang membantu merupakan jalan terbaik untuk menyelesaikan pekerjaan lebih cepat, juga membuat mereka merasa menjadi bagian bisnis Anda.

2. Siap mengorbankan waktu pribadi.

Anda tidak memiliki banyak waktu untuk menonton televisi, membaca atau menyalurkan hobi. Tapi pastikan pengorbanan itu senilai atau pekerjaan dan bisnis Anda akan menderita.

3. Fokus pada pekerjaan di depan Anda.

Saat Anda bekerja, fokus pada pekerjaan. Jangan biarkan bisnis Anda mengganggu Anda.

4. Pergunakan setiap menit waktu Anda.

Gunakan jam makan siang atau waktu pagi untuk menelpon. Gunakan waktu berada di kereta untuk menyelesaikan kertas kerja.

5. Manfaatkan perbedaan zona waktu dan teknologi.

Jika Anda berbisnis dengan orang di negara lain, gunakan perbedaan waktu bagi keuntungan anda dengan menelpon pada pagi hari atau setelah bekerja. Gunakan faxes dan email untuk berkomunikasi dengan klien kapan pun.

6. Jangan langgar batasan Anda.

Menelpon saat Anda bekerja atau menggunakan sumber daya perusahaan Anda atau peralatan untuk tujuan bisnis Anda sendiri itu tidak boleh dilakukan.

7. Jujur.

Hanya jika Anda dapat memperkirakan situasi Anda, tapi dari banyak kasus, lebih baik bilang pada bos Anda tentang bisnis sampingan Anda. Sepanjang itu tidak mengganggu pekerjaan Anda, banyak bos tidak keberatan. Anda juga akan mendapat keuntungan yang lebih baik dibandingkan membuat mereka merasa Anda memiliki sesuatu yang disembunyikan.

7 Langkah Meluncurkan Karir Freelance Sepenuhnya

Freelance di satu sisi merupakan cara hebat menghasilkan uang tambahan atau menyalurkan hobi. Tapi bagi beberapa orang yang kreatif dan berjiwa entrepreneur, ada saatnya mereka sadar jika mereka harus berpindah menjadi freelance full time.

Memutuskan keluar dari pekerjaan tetap dan sepenuhnya bekerja freelance itu mengkhawatirkan. Saya tahu. Saya baru saja keluar dari pekerjaan tetap untuk menjadi freelance. Tapi saya memutuskan bahwa keuntungan dapat bekerja pada diri sendiri pada sejumlah proyek yang saya sukai, lebih bernilai dibandingkan risikonya.

Anda bisa juga melakukannya. Dengan sejumlah persiapan, informasi dan dorongan yang tepat, Anda akan siap keluar dari pekerjaan tetap Anda dan berkomitmen pada karir freelance sepenuhnya. Di sini langkah-langkah yang harus diambil untuk memulai.

1. Memiliki visi.

Tantangan pertama untuk memulai bisnis freelance yang terbesar ialah mengatasi tantangan mental yang mengatakan pada Anda, “Anda tidak bisa dan Anda tidak ingin melakukannya.”

Untuk mengatasi bisikan itu, tunjukkan pada diri Anda sendiri bahwa freelance dapat menjadi kenyataan. Ide Anda tidak main-main. Ini rencana bisnis. Mulai proses dengan membuat kartu nama bisnis dan menciptakan visi untuk merek perusahaan Anda.

Dalam buku *The Art of the Start*, Guy Kawasaki menyarankan pertanyaan, “Mengapa saya memulai bisnis ini? Mengapa konsumen harus memilihnya?”

Ini akan membantu Anda menciptakan gambaran mental bisnis Anda dan memberi Anda jalur yang jelas dan nyata untuk dilalui.

2. Putuskan bentuk bisnis.

Anda dapat mengoperasikan bisnis freelance Anda sebagai kepemilikan tunggal seperti bisnis yang dikelola oleh satu individu. Atau Anda dapat menciptakan entitas legal untuk bisnis Anda, seperti mendirikan perseroan terbatas (PT) atau CV.

Banyak freelancer memilih mendirikan CV atau PT. Pertimbangkan tujuan bisnis Anda dan didik diri Anda sendiri dengan keuntungan yang dapat diraih dari tiap

tipe bisnis. Lalu bangun bisnis Anda.

Anda dapat mengubah bentuk bisnisnya nanti, tapi lebih bagus memiliki rencana dari awal sehingga Anda dapat merancang rencana pajak atau pembukuannya.

3. Ciptakan materi marketing.

Kembangkan materi marketing. Anda dapat mulai menyebarkan informasi sebelum secara resmi meluncurkan perusahaan. Minimal, buat website, buat akun Twitter dan akun Facebook serta pesan kartu nama bisnis.

Saat Anda mulai mengatakan pada keluarga, teman, dan kontak tentang bisnis baru Anda dalam beberapa pekan atau bulan sebelum peluncuran, Anda perlu memiliki materi yang menginformasikan mereka tentang bisnis Anda.

Mulai networking dan bangun ketertarikan publik. Anda mungkin terkejut dengan referensi yang diberikan keluarga dan teman saat mereka sepenuhnya memahami bisnis Anda dan tahu ke mana mengirim klien potensial.

4. Persiapkan portfolio.

Jangan pernah meluncurkan karir freelance sebelum Anda memiliki pengalaman menciptakan produk atau menyediakan layanan yang hendak Anda jual. Tunggu waktu peluncuran hingga Anda memiliki sejumlah contoh berkualitas tentang hasil kerja atau produk yang anda jual.

Jika Anda tidak dapat mengumpulkan contoh portfolio yang akurat yang mewakili pekerjaan Anda, tekan rem. Portfolio akan menjadi alat dalam marketing produk dan jasa Anda, jadi pastikan Anda memiliki hasil kerja berkualitas untuk ditawarkan.

Mengumpulkan sampel untuk portfolio Anda tidak sulit, tapi mungkin membutuhkan waktu dan sumber daya. Jika Anda tidak memiliki bukti produk sebelumnya dalam portfolio, buat dulu. Tawarkan jasa Anda secara gratis atau hanya buat beberapa sampel di waktu luang Anda.

5. Rancang proses keuangan.

Sebelum mulai bekerja, pastikan Anda mempersiapkannya. Tetapkan harga, ciptakan lembar faktur, buat rencana akuntansi dan pertimbangkan berapa banyak dana untuk pajak.

Lebih mudah membenahi pembukuan di awal usaha dibandingkan setelah bisnis Anda berjalan lama. Jadi ciptakan proses sehingga Anda dapat mulai menjaga catatan keuangan yang terorganisir.

6. Amankan beberapa klien.

Saat melakukan pekerjaan lain, sisihkan waktu setelah bekerja dan di akhir pekan untuk membangun klien di masa depan. Bangun basis klien awal dan mulai sisihkan dana di bank untuk mulai bekerja sebagai freelancer.

7. Yakin pada diri sendiri.

Semua perusahaan baru diawali dengan Anda yakin dengan diri sendiri. Jika Anda ragu dengan kemampuan Anda untuk sukses, Anda tidak akan sukses.

Beberapa pekan menjelang keputusan untuk keluar dari pekerjaan tetap, saya mengalami momen panik. Saya akan mempertanyakan kemampuan saya dan meragukan apakah saya benar-benar bisa bekerja untuk diri sendiri. Tapi daripada membiarkan hal itu terjadi, saya akan mengubah sikap saya.

Saya akan berpikir tentang para freelancer lain yang sukses, pemilik bisnis dan para entrepreneur yang saya kenal. Saya tidak akan tenggelam dalam cara lama dalam berpikir yang mengatakan, “Saya tidak dapat melakukan apa yang mereka lakukan.” Sebaliknya, saya katakan, “Jika mereka dapat melakukannya, mengapa saya tidak bisa?”

Semua orang telah memulai di satu tempat, jadi sadari keraguan Anda lalu atasi. Ini memerlukan tindakan, tapi praktek yang penting. Tidak ada cara lain menjual sesuatu pada klien jika Anda tidak bisa menjual terlebih dulu pada diri Anda sendiri.

Jadi pastikan bahwa Anda sudah sepenuhnya menginvestasikan mental dalam bisnis freelance sepenuhnya sebelum keluar dari pekerjaan tetap Anda. Langkah-langkah ini dapat dilakukan sambil Anda terus bekerja di pekerjaan tetap Anda sekarang. Fokus pada tiap langkah dan Anda akan siap meluncurkan karir freelance penuh waktu Anda dengan sumber daya, keyakinan, dan dorongan yang anda perlukan.

Pindah dari Sarang Perusahaan Nyaman ke Lubang Entrepreneur

Ada kalanya seseorang meninggalkan posisi tinggi di perusahaan yang sudah nyaman dan mengambil pilihan baru, peluang baru, dan potensi masalah baru. Ada banyak kasus di mana seorang eksekutif di sebuah perusahaan keluar untuk mendirikan perusahaan baru.

Saat pindah dari satu perusahaan ke perusahaan lain, selalu ada proses pembelajaran. Tapi meskipun perusahaan baru bisa menakutkan, transisi dari perusahaan yang sudah stabil menuju perusahaan baru, memberikan tantangan dan peluang.

Ini adalah beberapa tip yang dapat membantu Anda menjadi seorang eksekutif di perusahaan yang baru dibentuk.

1. Gunakan pengalaman Anda sebagai kelebihan Anda.

Ingat berbagai pelajaran hebat yang membantu Anda membangun pondasi profesional Anda, ikuti insting Anda dan kelola berbagai situasi saat Anda meniti karir di perusahaan lama. Nah, inilah saatnya menggunakan pengalaman itu.

Melompat ke dalam kolam entrepreneur tidak berarti melupakan semua yang pernah dipelajari. Gunakan itu semua untuk mengatasi dan menghindari berbagai masalah yang muncul yang biasa dialami entrepreneur yang kurang berpengalaman.

2. Ingat tidak ada orang yang mendengarkan Anda lagi.

Di perusahaan mapan, seorang manajer mungkin tinggal memilih vendor, supplier, atau lainnya untuk bisnis. Kondisinya tidak sama bagi seorang eksekutif di perusahaan yang baru dibentuk. Anda harus menjalin hubungan baru dan meningkatkan penjualan untuk produk atau jasa baru yang Anda tawarkan. Ingatlah untuk tetap menggunakan strategi negosiasi yang pernah Anda pelajari sebelumnya, atau saat Anda berada di posisi sebaliknya.

3. Bersiap membawa beban lebih berat.

Anda mungkin berpikir bahwa kehidupan eksekutif hanya memeriksa email dan berlibur sambil menyiapkan segalanya. Di lingkungan perusahaan yang baru berkembang, Anda tidak hanya dituntut rajin bekerja tapi juga terus bertemu tim Anda. Kenyataan bahwa mereka telah pindah kerja, membuat kehidupannya berisiko untuk bergabung perusahaan Anda, harus Anda hargai dengan komitmen bagi kesuksesan mereka.

4. Anda akan membutuhkan semua energi.

Ada fakta bahwa kehidupan perusahaan baru menyedot banyak kerja fisik, intelektual, dan emosional. Dalam bisnis baru, Anda tidak bisa mengabaikan rapat, pertemuan. Anda harus siap setiap hari untuk mencapai kesuksesan di dunia bisnis yang bergerak cepat.

Jaga level energi tetap tinggi dalam jangka panjang. Jadi siapa saja yang ingin berpindah ke dunia entrepreneur harus mendedikasikan lebih banyak energi untuk membangun bisnis barunya.

5. Anggap diri Anda beruntung.

Meskipun dunia perusahaan baru sangat sibuk dan menuntut banyak hal, jika Anda memilih menjadi entrepreneur setelah membangun karir di perusahaan, maka Anda harus terjun secara total.

Anda mungkin harus melakukan beberapa hal secara berbeda dan mengasah kembali beberapa skill, tapi peluang untuk melakukan satu proyek dari tahap ide hingga eksekusi akhir tidak sering terjadi. Anda harus menantang diri Anda sendiri dalam cara yang mungkin Anda pikir tidak akan pernah terjadi. Tidak ada yang lebih menarik dari itu.

9 Tip Sukses Membangun Perusahaan Sendiri

Bagaimana jika Anda ingin memulai perusahaan tapi tidak memiliki dana atau Anda tidak ingin membagi kepemilikannya. Apakah mungkin memulai perusahaan sukses tanpa investor, tanpa pemodal atau kegiatan penggalangan dana? Tentu saja bisa, dan saya bukti hidup bahwa Anda dapat melakukannya.

Meskipun ini tidak selalu mudah, bagi banyak orang, ini jalan yang sesuai dengan situasi mereka sekarang. Jika Anda hati-hati dengan uang dan waktu Anda, maka membangun perusahaan sendiri itu mungkin dilakukan. Inilah beberapa nasehat yang perlu Anda lakukan.

1. Prioritas.

Ingat Anda hanya memiliki waktu dan uang terbatas, jadi semuanya harus benar-benar diprioritaskan. Fokus menjadi mantra Anda sekarang. Pikirkan tujuan utama Anda untuk perusahaan dan jadikan itu satu-satunya investasi, dengan waktu dan uang Anda.

2. Bagi saham.

Cobalah mencari co founder (pendiri bersama) dan pegawai yang akan bekerja untuk saham itu. Jujurlah karena saham keringat itu sulit didapatkan. Tawarkan paket yang menarik dengan sejumlah saham pada periode tertentu. Saya juga akan menyarankan jangan batasi periode layanan atau Anda berisiko kehilangan bagian perusahaan Anda karena pegawai yang tidak melaksanakan janjinya.

3. Rencanakan pendapatan Anda.

Membangun perusahaan sendiri berarti tidak mendapat gaji dari bisnis baru itu untuk waktu tertentu. Akankah Anda tetap bekerja di perusahaan lain secara bersamaan atau apakah Anda telah menabung? Apakah Anda akan melakukan pekerjaan konsultan paruh waktu? Apakah Anda memiliki anak? Apakah anak Anda dititipkan? Pastikan Anda memiliki rencana untuk semua itu pada waktu tertentu.

4. Lakukan sendiri tapi ketahui kapan harus bertanya pada pakar.

Jika memungkinkan, lakukan sendiri di awal. Kami belajar menciptakan website kami sendiri, belajar mengajukan merek dagang sendiri dan hak cipta, serta

melakukan semua pengembangan produk sendiri.

Untuk website, kami bergabung dengan forum pengembang untuk menjawab berbagai pertanyaan kami. Jika Anda seperti ini, selalu cari posting sebelumnya tentang sesuatu. Untuk pekerjaan terkait hukum, kami menyewa firma hukum untuk memberi kami nasehat tentang aplikasi dan draf dokumen kami sendiri. Untuk pengembangan produk, kami memiliki platform untuk kami gunakan, sehingga akan mempercepat peluncuran produk dibandingkan menciptakan produk dari awal.

5. Bekerja sama dengan entrepreneur lain.

Anda mungkin memiliki teman-teman yang memulai perusahaan. Jika ya, lihat bagaimana Anda dapat membantu mereka. Bertukar posting Facebook atau lead marketing. Beri tip-tip pada artikel-artikel Anda yang akan bagus bagi platform media sosial mereka. Juga, lihat kemungkinan pertukaran skill.

6. Teliti biaya.

Negosiasikan berbagai kontrak. Beli barang-barang paling murah. Lebih baik, hapus semua biaya perjalanan. Jika ada cara untuk mendapatkan secara gratis, cobalah. Pastikan mengatakan vendor potensial bahwa Anda tidak mengandalkan investor luar sehingga mereka jangan memberi harga yang mahal.

7. Bangun audien sejak awal.

Sembari dalam mode siluman, pertimbangkan konten marketing seperti blog, untuk membangun audien terhadap produk Anda. Tidak perlu harus mengungkapkan apa produk yang akan muncul. Bagi kami, kami mengembangkan blog parenting sebelum peluncuran resmi produk kami.

8. Jangan abaikan public relations (PR).

Anda dapat memiliki produk terbaik di dunia, tapi jika tak seorang pun tahu tentang itu, bisnis Anda akan gagal. Reporter mencari banyak informasi yang dapat mereka tulis. Sangat penting untuk memasarkan cerita Anda pada media massa seperti pada konsumen Anda.

9. Soft launch untuk produk pertama.

Bahkan Microsoft dan Apple memiliki sejumlah masalah dalam versi awal mereka. Peluncuran awal dapat memberikan masukan konsumen berharga untuk memperbaiki produk Anda.

Bagaimana Mengelola Bisnis Anda

Erica Zidel tahu bahwa mengumpulkan dana untuk bisnis barunya akan menjadi pekerjaan yang menyibukkan. Dia khawatir kegiatannya mengumpulkan modal akan mengalihkannya dari fokus utama menciptakan produk terbaik. Jadi, daripada berkulat mencari investasi, dia menghabiskan dua tahun menjadi pegawai sambil mendanai sendiri perusahaan barunya (bootstrap). Bootstrap ialah seseorang yang menggunakan sumber dayanya sendiri dan tidak menggunakan bantuan luar untuk suatu proyek atau bisnis.

Selama jam kerja, warga Boston itu bekerja sebagai konsultan manajemen. Sore dan akhir pekan, dia mengelola bisnis barunya. “Saya pada dasarnya bekerja dua pekerjaan tetap,” papar Zidel, pendiri dan CEO Sitting Around, komunitas online yang mempermudah orang tua mencari pengasuh bayi di sekitar tempat tinggal mereka. Ini jadwal yang sibuk, bahkan juga mengejutkan. “Saat saya bangun pagi ini, saya menyadari bahwa ini Senin, dan saya menjadi bersemangat,” kata Zidel.

Apa yang mungkin lebih mengejutkan ialah dia mampu mendanai sendiri Sitting Around dengan uang yang dihasilkan dari bekerja sebagai konsultan. Selain tidak diributkan oleh kegiatan mencari dana, Zidel dan mitra bisnisnya, CTO Ted Tieken, dapat mempertahankan 100% kepemilikan perusahaan online pengasuh bayi tersebut.

“Bootstrap sejak awal berarti saya memiliki kontrol atas visi dan produk pada saat di mana berbagai peluang kecil dapat membawa pada konsekuensi besar. Saya ingin fleksibel membuat keputusan tepat, bebas dari dewan komisaris atau pengaruh investor. Saat Anda hanya memiliki para pendiri untuk membuat keputusan, Anda dapat berinovasi lebih cepat,” kata Zidel.

Fokus pada inovasi telah terbayar. Sitting Around melayani sejumlah keluarga di 48 negara bagian, serta di Kanada, Australia, Hong Kong, dan Inggris, sejak situs itu diluncurkan pada Juni. Basis penggunaanya meningkat dua kali lipat setiap bulan, perusahaan ini dalam jalur untuk memiliki 5.000 pengguna pada akhir tahun 2014.

Sitting Around juga menjadi salah satu dari 125 finalis dalam MassChallenge tahun ini. Ini adalah kompetisi startup dan program akselerator yang berbasis di Boston. Mungkin yang paling menyenangkan, beberapa saat setelah meluncurkan perusahaan, Zidel mendapat penghargaan di Gedung Putih sebagai

tokoh perubahan atas kontribusinya pada perawatan anak.

Uang vs waktu

“Yang menyenangkan dengan bisnis baru ialah itu dapat membuat Anda menguji ide bisnis tanpa dibingungkan dengan kondisi keuangan Anda,” ungkap Pamela Slim, konsultan bisnis dan penulis *Escape dari Cubicle Nation: From Corporate Prisoner to Thriving Entrepreneur*.

“Saat Anda tidak tahu di mana pendapatan bulanan Anda berasal, seringkali ini menciptakan respon bertarung atau mode terbang di otak Anda. Dan itu bukan tempat bagus saat Anda berupaya menjadi kreatif. Jadi memiliki bantal psikologis sangat penting untuk pengembangan ide bisnis,” kata Slim.

Zidel membuktikan itu. Karena pekerjaan tetapnya, dia dapat mengucurkan USD15.000 (sekitar Rp183 juta) hingga USD20.000 (sekitar Rp244 juta) uangnya sendiri ke bisnisnya. Tidak perlu berutang. “Karena saya seorang ibu, saya harus mempertahankan standar hidup untuk anak saya. Meski saya sangat hemat dan sangat sadar bahwa setiap dolar yang dihabiskan untuk gaya hidup itu bukan dana untuk *Sitting Around*. Saya lebih memilih bekerja di dua tempat daripada memberi makan mie pada anak saya,” ujarnya.

Meski demikian, modal bukan satu-satunya resep dalam membangun bisnis baru. “Saat saya memulai perjalanan saya sebagai entrepreneur, saya pikir sumber daya paling berharga ialah uang, tapi sebenarnya waktu,” ungkap Aaron Franklin, co founder *LazyMeter.com*, aplikasi produktivitas berbasis website yang diluncurkan pada Agustus.

Franklin dan LazyMeter merupakan co founder Joshua Runge yang dimulai dengan ide malam akhir pekan saat bekerja di Microsoft. Setelah beberapa bulan brainstorming dan pengembangan, keduanya merasa mereka tidak dapat lagi melanjutkan pekerjaan tetap mereka.

Saat LazyMeter masih dalam tahap pengembangan produk, mereka mundur dari Microsoft pada akhir 2009 agar lebih fleksibel melayani klien konsultan website. “Kami memerlukan sumber pendapatan untuk memberi waktu membangun produk yang tepat. Konsultasi merupakan cara yang tepat untuk mempermudah transisi ini,” ujar Franklin yang berbasis di San Francisco.

Mengerjakan proyek-proyek freelance tidak hanya membuat Franklin dan Runge dapat membangun sendiri bisnis barunya. Karena mereka melakukan pekerjaan konsultasi sesuai entitas bisnis mereka, mereka dapat menggunakan pendapatan mereka untuk perusahaan baru mereka.

Saat ini, LazyMeter memiliki lebih dari 10.000 pengguna. Meski saat ini masih menjadi layanan gratis, para pendirinya berencana mengenalkan fitur langganan premium.

Membangun sendiri bisnis bukan tanpa tantangan. Selain waktu yang dihabiskan dan hubungan personal yang dipertaruhkan, ini dapat memecah fokus. “Didorong dalam beragam arah itu sulit. Memerlukan waktu bagi otak Anda untuk berubah haluan. Dan saat berbagai hal mulai berbenturan, sulit untuk mengatakan apa yang harusnya dikerjakan,” ungkapnya.

Untuk tetap produktif dan sadar, Zidel menjadwalkan pekerjaan harian menjadi jam dan memasukkan dalam daftar segala sesuatu yang tidak dapat dinegosiasikan untuk diselesaikan setiap hari. Meski demikian, dia mengakui, “Sulit untuk berhenti bekerja. Saya benar-benar memaksa diri untuk

menggunakan sebagian waktu pribadi.”

Di sisi lain, sejumlah klien datang dengan sejumlah masalah. “Kadangkala konsumen membutuhkan banyak perhatian, menyulitkan Anda meluangkan waktu untuk bisnis baru Anda. Saat Anda memulai pekerjaan konsultan, sangat menggoda untuk bekerja sepanjang waktu asalkan mereka dapat membayar Anda,” katanya.

Dan jika bisnis baru Anda gagal, penting untuk membuat rencana keluar dan menerapkannya. “Jika Anda menghasilkan cukup pendapatan hingga bulan selanjutnya, tapi bisnis Anda mengalami penurunan, Anda tidak perlu melanjutkan. Pastikan usaha Anda maju, bukan mundur,” kata Franklin.

Ketahui Kapan Harus Melompat

Bagaimana Anda akan tahu kapan harus keluar dari pekerjaan tetap Anda? Penulis Slim menasehatkan, saat Anda telah mengetes ide Anda dalam dunia nyata dan tahu ada pasar untuk itu, Anda harus menetapkan metrik khusus yang dapat terlihat.

“Bagi beberapa orang, ini dapat berarti jumlah lalu lintas di website mereka atau menjual sejumlah unit khusus. Bagi beberapa orang, ini saat mereka memiliki sejumlah uang dalam tabungan mereka. Bagi beberapa orang, ini tanggal. Katakan, ‘Datang neraka atau banjir, 31 Desember 2015, saya keluar kerja.’”

Bagi Nick Cronin, co founder dan CEO ExpertBids.com yang menghubungkan pemilik bisnis dengan pengacara dan konsultan lainnya, hari itu datang saat websitenya mulai mendatangkan pendapatan.

Setelah menghabiskan 15 bulan menumbuhkan websitenya menjadi 10.000 pengguna dan 7.000 orang dari mereka adalah para pakar, Cronin meninggalkan pekerjaannya sebagai pengacara perusahaan untuk bekerja secara penuh pada November 2010. Sekarang, dia katakan, “Kami mendapat cukup uang untuk pengembang dan saya sendiri bekerja di website itu dan untuk menutup semua pengeluaran, termasuk ruang kantor dan iklan/marketing.”

Sebelum keluar kerja, Cronin menghabiskan setahun untuk menabung. “Saya tahu segala sesuatu membutuhkan waktu dan karena itulah kita perlu sedikit landasan pacu sebelum saya memperoleh pendapatan. Tujuan saya ialah memiliki sembilan bulan di mana, jika kami tidak menghasilkan dolar, saya akan baik-baik saja,” kata entrepreneur yang berbasis di Chicago itu.

Rute keluar itu jelas berbeda dari Zidel. “Jumlah pengguna masih sedikit dan lebih pada tingkat pertumbuhan. Kami telah menguji berbagai komponen bisnis kami untuk melihat apa yang sudah bekerja, sebelum kami keluar untuk mengumpulkan uang dan menancap gas. Sekarang kami memiliki banyak data bagus. Apa pesan yang muncul, apa produk yang menghasilkan uang,” tuturnya.

Meskipun dia tidak mengungkapkan pendapatannya, Zidel mengatakan websitenya menghasilkan uang dari para pelanggan premium yang membayar USD15 (sekitar Rp183 ribu) per tahun, dan dari para pengiklan. Pada 2012, perusahaannya akan meluncurkan tawaran produk diskon untuk para anggota situs, seperti tas punggung untuk anak-anak dan alat penjadwal pembayaran per transaksi untuk memesan pengasuh bayi.

Hingga Sitting Around memberikan cukup pendapatan yang nyaman, Zidel mengatakan dia akan terus melaksanakan tugas sebagai CEO sambil melanjutkan pekerjaan konsultan. Dan bagi yang mengatakan Anda bukan entrepreneur sesungguhnya hingga Anda keluar dari pekerjaan tetap, dia

berpendapat lain.

“Banyak orang berpikir untuk menjadi entrepreneur sukses, Anda perlu tidur di matras udara dan bekerja untuk bisnis Anda 80-90 jam per pekan. Tapi saya pikir definisi sukses itu bodoh. Saya bukti hidup bahwa jika Anda memiliki ide berkualitas dan Anda menghabiskan waktu dengan baik dan melaksanakan dengan baik, Anda dapat menciptakan sesuatu yang hebat,” paparnya.

Lindungi Reputasi Anda di Pekerjaan Tetap Anda

Bos Anda mungkin tidak terkejut saat tahu Anda sedang mengembangkan bisnis sampingan. Untuk menghindari hal yang tak diinginkan, ikuti saran dari Pamela Slim, penulis *Escape from Cubicle Nation: From Corporate Prisoner to Thriving Entrepreneur*.

1. Periksa kesepakatan pekerjaan tetap dan buku pegawai Anda.

Beberapa perusahaan memiliki aturan berbeda. Beberapa perusahaan melarang Anda menjalankan bisnis Anda sendiri dengan para klien mereka. Perusahaan teknologi, biasanya memiliki kebijakan yang mengontrol hak properti intelektual atas apapun yang Anda ciptakan di waktu Anda sendiri.

2. Tetap diam dengan proyek sampingan Anda.

Apabila kesepakatan pegawai Anda mengharuskan Anda untuk tidak memiliki bisnis sampingan, Slim merekomendasikan tetap merahasiakan bisnis sampingan

Anda dari para manajer dan kolega. Ya, beberapa mungkin mendukung ambisi Anda, tapi Sali, saat kucing keluar dari sarang, “Bersiap untuk dipecat, sebagai skenario terburuk.”

3. Jangan mengerjakan bisnis baru Anda pada jam kerja.

Hanya karena Anda suka dengan proyek sampingan Anda dibandingkan pekerjaan rutin Anda, tidak memberi alasan melakukannya saat jam kantor. Jangan menggunakan telepon atau email kantor untuk melakukan bisnis baru Anda. “Terimalah panggilan telepon di telepon Anda sendiri, dan jika memungkinkan, gunakan laptop Anda sendiri atau perangkat mobil Anda sendiri untuk memeriksa email pribadi. Ingat, semuanya dapat dilacak dan dimonitor di perusahaan besar,” paparnya.

4. Jangan bakar jembatan.

Jaga reputasi profesional Anda karena kehidupan Anda tergantung pada itu. “Tidak pernah menyenangkan dipecat karena kinerja. Itu bukan cara yang Anda inginkan untuk keluar,” papar Slim. Selain itu, majikan Anda sekarang mungkin konsumen atau investor di masa depan.

Jabarkan Tujuan untuk Menciptakan Peta Jalan Menuju Kesuksesan Anda

Banyak orang menderita karena menjadi pemimpi rasional. Mereka ingin mencapai target besar tapi tidak berani mengambil risiko. Mereka tidak ingin mengubah status quo dan bermain aman.

Untuk membuat diri mereka keluar dari zona nyaman, orang belajar menetapkan berbagai tujuan. Saya mempertimbangkan proses menyusun tujuan seperti membuat poin-poin cek di sepanjang jalan hingga akhir yang diinginkan. Menetapkan dan mencapai tujuan-tujuan kecil dapat menjadi termometer cek perkembangan, langkah maju dan mengindikasikan seluruh rencana dapat tercapai.

Menyusun tujuan seperti menciptakan peta jalan menuju kesuksesan Anda. Pikirkan tentang saat Anda melakukan perjalanan yang cukup jauh bersama teman-teman Anda. Biasanya, Anda mulai mengetahui tempat tujuan, tapi karena perjalanan sangat lama, berhenti di sejumlah tempat di sepanjang jalan sangat penting.

Sebelumnya, Anda mungkin memutuskan berhenti seperempat jalan untuk makan, lalu setengah jalan mengisi bahan bakar, dua per tiga jalan untuk meregangkan otot dan mungkin 100 kilometer kemudian untuk membeli bahan bakar lagi.

Anda menjumpai sejumlah tujuan lebih kecil yang membangun upaya Anda mencapai tujuan akhir. Ciptakan peta jalan untuk sampai di tempat tujuan Anda dengan menetapkan beberapa jenis tujuan yakni: jangka pendek, menengah, jangka panjang.

1. Tetapkan tujuan jangka panjang.

Mulai dengan mengembangkan tujuan jangka panjang yang membutuhkan waktu beberapa tahun untuk mencapainya. Tentukan tujuan jangka panjang Anda terlebih dulu karena pilihan ini akan mempengaruhi tujuan jangka menengah dan jangka pendek.

Tujuan jangka panjang harus berskala besar. Beberapa tujuan jangka panjang lebih spesifik dibandingkan lainnya. Salah satu tujuan spesifik mungkin menjadi CEO Google. Tujuan jangka panjang orang lain mungkin menjadi produsen acara televisi nasional. Tujuan lain mungkin bekerja di industri fashion.

Itu semua boleh-boleh saja untuk memberi ruang bagi penafsiran. Tapi buat sespesifik mungkin dan biarkan diri Anda meraih tujuan itu. Saat Anda menetapkan tujuan jangka panjang, Anda dapat membuat tempat-tempat pemberhentian di sepanjang jalan itu.

2. Tetapkan tujuan jangka menengah.

Tujuan jangka menengah lebih luas dibandingkan tujuan jangka pendek dan dapat memerlukan waktu berbulan-bulan atau tahun untuk menyelesaikannya.

Tujuan jangka menengah mungkin mendaftar program pelatihan. Jika itu mengharuskan Anda pindah lokasi, sekolah lagi atau keluar pekerjaan, tetapkan jangka waktu untuk melakukan langkah jangka menengah ini.

Pencapaian tujuan jangka menengah dapat membantu Anda mencapai tujuan akhir. Mencapainya mungkin akan mendorong Anda keluar dari zona nyaman dibandingkan menyelesaikan tujuan-tujuan jangka pendek dan itu bagus. Keluar dari zona nyaman akan membuat orang tumbuh dan menjadi yang mereka inginkan.

3. Buat tujuan jangka pendek.

Saya suka menciptakan tujuan jangka pendek yang memiliki batas waktu lebih dekat. Saya membuat tujuan-tujuan itu dalam berbagai aktivitas yang dapat diselesaikan dalam sepekan.

Tanya pada diri Anda sendiri, apa yang saya perlu lakukan pekan ini yang akan berkontribusi pada langkah saya menuju tujuan akhir yang saya inginkan? Apa hal kecil yang dapat saya lakukan pekan ini yang akan menggerakkan saya semakin mendekati ke tujuan akhir saya?

Bagi para penulis, tujuan jangka pendek mungkin menulis enam halaman buku atau berpartisipasi dalam kelas menulis mingguan. Itu juga bisa berupa mulai menulis buku tentang bidang yang Anda sukai. Jadilah lebih realistis. Menyelesaikan tujuan-tujuan jangka pendek akan seperti mengambil langkah-langkah bayi. Mereka berkontribusi pada seluruh perkembangan dan pertumbuhan, serta membawa Anda menyelesaikan tujuan jangka menengah dan jangka panjang.

4 Hal yang Harus Dipikirkan Tentang Sesuatu yang Tak Ada di Rencana Bisnis

Keluar dari perusahaan yang nyaman untuk memulai bisnis sendiri, tidak hanya menakutkan, tapi juga menghadapi skeptisme dari keluarga dan teman. Bagaimana dengan keamanan kerja, ruang karir, dan asuransi, tanya mereka.

Beberapa menganggapnya sebagai tindakan naif. Yang lain berpikir kita gila meninggalkan semua karir perusahaan pada kondisi yang tidak ada jaminan untuk sukses.

Kita tidak hanya membuat keputusan ini dengan sayap dan doa. Kita telah mengidentifikasi berbagai peluang potensial yang luar biasa. Saat membantu beberapa teman entrepreneur memasarkan bisnis baru mereka, kami menyadari dampak positif bahwa media sosial menawarkan kesadaran brand, reputasi manajemen dan menciptakan pasar. Kita belajar bagaimana secara sukses menargetkan jumlah besar prospek bisnis dengan cara hemat. Saat kami dapat memulai hasil terukur dan mendemonstrasikan kembalinya investasi, kami meluncurkan lembaga marketing media sosial sendiri.

Kami secara hati-hati membuat rencana komprehensif strategi kami untuk mengkapitalisasi peluang ini. Kami memiliki pernyataan misi dan merencanakan seberapa banyak uang yang kami perlukan untuk berinvestasi agar perusahaan berjalan, serta dana yang harus disisihkan untuk waktu tertentu.

Kami memproyeksikan seberapa banyak klien yang kami perlukan dan berapa tarifnya. Kami mengidentifikasi target industri kami dan kekuatan daya saing kami dibandingkan lembaga lain.

Dengan uang dan mimpi yang menari di kepala kami, kami mengajukan pengunduran diri pada hari yang sama. Ya, kami dengan cepat belajar tentang seberapa banyak yang tidak kami perhitungkan.

Ada banyak yang bisa dikhawatirkan dan diatasi dibandingkan yang pernah kami bayangkan. Kepanikan mulai muncul. Mungkin apa yang dikhawatirkan banyak orang itu benar. Mungkin faktanya kami hanya dua orang yang naif dengan meninggalkan karir perusahaan. Apakah sudah terlambat untuk memohon agar mengembalikan pekerjaan tetap kami?

Kami senang bahwa kami tidak pernah melakukannya. Kami menemukan jalan untuk mengatasi badai dan perusahaan kami selamat. Empat tahun dan tujuh

tambahan pegawai, perusahaan terus tumbuh.

Ya, memerlukan kerja keras, keringat, dan air mata dibandingkan yang pernah kami bayangkan. Inilah di mana rasa sakit menjadi keuntungan Anda. Kami ingin membantu mereka yang menyelam dalam kolam renang entrepreneurship dengan membagikan empat hal yang sangat penting untuk dipertimbangkan.

1. Cari pengacara yang bagus.

Beberapa saat setelah meluncurkan bisnis kami, kami menerima surat keberatan tentang penggunaan nama perusahaan kami. Kami tidak tahu tentang nama merek dan kami perlu orang yang paham tentang itu. Jika tidak memiliki pengacara bisnis yang berpengalaman mewakili perusahaan serupa dengan kami, kami dapat kehilangan banyak waktu dan uang. Kami pun mengubah nama menjadi Socialfly.

Kemitraan dengan pengacara berpengalaman sangat penting. Menjalinkan hubungan baik menjadi kunci, karena saran yang salah atau benar dapat merusak bisnis Anda.

3. Bekerja dengan akuntan berpengalaman.

Memulai bisnis baru membuat kami tahu apa yang belum kami ketahui. Sejak awal kami memperkenalkan diri pada akuntan yang terlihat cerdas, profesional, dan sopan. Yang menyenangkan kami ialah tarifnya yang sangat terjangkau. Semuanya berjalan lancar. Tapi saat harus membayar pajak, bencana menimpa. Dia tidak menyiapkan kami untuk besarnya pajak yang harus dibayar. Karena kami hanya bisnis kecil, tagihan pajak dapat menghancurkan perusahaan kami.

Putus asa dan mencari opini kedua, kami menemui akuntan publik bersertifikat yang berspesialisasi menolong bisnis baru. Tidak hanya dia membantu kami menyusun rencana yang memungkinkan kami membayar pajak tahunan, dia menunjukkan sejumlah hal dari keuntungan kami yang hilang dan seharusnya dapat ditabung.

Dia juga menunjukkan cara bekerja dengan para klien untuk membantu mereka mengelola dan memperbaiki arus kas, semua dengan proyeksi realistis dan menyiapkan untuk musim pajak berikutnya. Meskipun ini pengalaman sederhana, kami belajar pentingnya memiliki akuntan publik yang bersertifikat. Itu bukan hanya akuntan Anda, dia dapat menjadi mitra untuk pertumbuhan bisnis Anda. Jadi lakukan pekerjaan Anda sekarang.

3. Pengerjaan orang yang lebih baik daripada Anda.

Sejak awal, kami tertantang merekrut talenta hebat untuk membangun tim bisnis kami. Sebagai tambahan memiliki brand sebagai lembaga baru tanpa bukti rekam jejak dan klien yang sedikit, kami tidak dapat menawarkan gaji yang cukup bersaing untuk merekrut pegawai berpengalaman dari perusahaan lain.

Kami merasa jika kami cukup beruntung menemukan orang yang kompeten, profesional dan bagus, yang bersedia bergabung dengan perusahaan kami, kami harus mempekerjakan orang itu.

Saat kami memiliki beberapa orang, kami cepat belajar bagaimana beberapa individu tidak berpengalaman sesuai yang dikatakan. Pekerjaan mereka OK tapi batas minimum dari apa yang diperlukan. Kita perlu level kualitas tertentu untuk membantu membedakan perusahaan kami dan menarik bisnis lain untuk bekerja

sama dengan kami.

Kami sekarang harus bertahan dengan pegawai ini hingga kami mendapat dukungan yang lebih baik. Ini menunjukkan pentingnya menyeleksi kandidat. Ini menjadi pelajaran pertama kami tentang pentingnya bersabar saat proses seleksi, meskipun kebutuhannya sangat mendesak.

Mempekerjakan orang yang tepat dapat membawa bisnis anda tumbuh. Mempekerjakan orang yang salah dapat melemahkan bisnis Anda. Anda harus berhati-hati saat menganalisa calon pegawai. Jika Anda bertujuan mempekerjakan orang yang Anda anggap bertalenta dan didorong menjadi seperti anda, bahkan lebih, maka itu akan terbayar.

4. Bersiap untuk selalu menjalin jaringan.

Guncangan budaya terbesar selama transisi kami dari pegawai perusahaan menjadi pemilik bisnis ialah permintaan untuk waktu kami. Ada sangat banyak tantangan operasional dan logistik pada misi merek kami yang memerlukan perhatian kita. Tapi jika kita sibuk berkutat dengan pengacara dan akuntan, sambil mewawancarai calon pegawai, menyewa dan mentraining staf, bagaimana kita dapat menciptakan kesadaran brand kami dan menemukan klien baru?

Inilah saat kami menemukan kekuatan jaringan profesional. Saat kita menerima realitas bahwa kehidupan profesional kami tidak lagi dibatasi antara pukul 9 pagi dan 5 sore, kita belajar ada berbagai peluang yang bisa diambil saat mengelola bisnis kecil.

Kami menemukan pentingnya memanfaatkan berbagai event, pameran dagang, dan grup jejaring yang didesain untuk menghubungkan kami dengan para profesional yang membantu bisnis kami dari atas hingga bawah. Yang paling penting, mereka menempatkan kami dalam kontak langsung berbagai jenis organisasi yang kami targetkan. Koneksi yang kami buat di setiap event sangat bernilai. Ini juga menunjukkan pada kami bahwa kerja yang kami lakukan sepanjang hari hanya setengah dari pertarungan.

Jika kami tidak secara personal menyebarkan kesadaran pada brand kami dan membuat koneksi bisnis strategis, tidak ada orang lain yang akan melakukannya untuk kami. Kami sekarang pemburu dan hanya bisa makan dari apa yang dapat kami tangkap. Terlebih dari itu, kami perlu selalu menyiapkan untuk jaringan dan koneksi dengan siapa pun yang kami temui.

Ingat, klien Anda selanjutnya, kesepakatan atau kemitraan baru, dapat muncul dari perbincangan sederhana saat antri di toko atau berdiri di subway. Jadi siap memperkenalkan diri Anda, berbicara tentang rencana bisnis anda dan membagikan sesuatu tentang bisnis anda.

Sebagai tambahan, pastikan untuk mengidentifikasi semua event dan peluang yang akan membuat Anda terkoneksi dengan audiens yang tepat. Isi kalender anda. Anda merupakan wujud terbaik dari brand anda.

*Cerita ini disarikan dari mantan pegawai Courtney Spritzer (American Express) and Stephanie Abrams (Marriott) yang kini menjadi entrepreneur.

5 Hal yang Harus Anda Kerjakan Agar Sukses Meluncurkan Bisnis

Kerja keras untuk meluncurkan bisnis baru bisa jadi sangat menakutkan. Tentu saja semua tergantung pada jenis bisnis yang hendak Anda bangun; manufaktur menghadapi sejumlah tantangan unik, demikian juga retailer dan perusahaan konsultan. Namun saat Anda memiliki konsep dan dana, ada beberapa hal mendasar yang perlu Anda ketahui secara umum.

Kami telah berbicara dengan para pemilik bisnis, konsultan, dan para profesor agar bisnis baru dapat menuju tahap manajemen yang bagus. Terapkan dasar-dasar ini pada industri Anda sendiri dan Anda akan siap menciptakan bisnis yang sukses.

1. Validasi ide Anda.

Einas Ibrahim, pendiri Talem Advisory, perusahaan konsultan bisnis di New York City mengatakan kesalahan terbesar para entrepreneur baru ialah memulai ide bisnis sebelum memastikan ada permintaan pasar. Jika bisnis Anda bertujuan menjual perangkat yang belum pernah ada di dunia, pastikan dunia, faktanya, memerlukan perangkat Anda. Mungkin perangkat itu memang belum ada karena tidak ada yang membutuhkannya. Jika perangkat itu dibutuhkan pasar, lalu pastikan dunia menginginkannya untuk membayar demi barang tersebut.

“Jangan mengerjakan bisnis hingga Anda memastikan ide itu. Pastikan ada pasarnya. Pastikan apa yang diinginkan konsumen. Kadangkala visi entrepreneur tidak terkait dengan apa yang diinginkan konsumen,” ujar Ibrahim.

Riset pasar sangat penting bagi bisnis baru (startup) dengan mimpi besar. Jika Anda bertujuan menjadi bisnis satu miliar dolar, ambil langkah-langkah untuk memastikan pasar dapat memuaskan aspirasi Anda.

“Para entrepreneur menyadari ini setelah mereka mulai bicara dengan para investor. Ide itu mungkin sangat menarik, tapi mungkin terlalu kecil untuk dapat didanai oleh investor profesional, atau oleh pemodal bisnis. Jika seluruh pasar bernilai kurang dari USD500 juta (sekitar Rp6 triliun), maka bisnis itu tidak terlalu bernilai bagi investor untuk mendanai Anda,” papar Ibrahim.

2. Jabarkan rencana dan anggaran Anda.

Bahkan rencana bisnis terbaik dapat menjadi berantakan. Bisnis baru yang sukses akan menghadapi sesuatu yang bahkan tidak pernah diperkirakan. Siapkan langkah untuk menghadapinya.

“Miliki rencana tentang bagaimana bisnis akan dikelola. Ini bentuk pembuatan keputusan sebelum Anda harus membuat keputusan,” papar Leonard Green, pendiri dan chairman The Green Group, perusahaan pajak, konsultan, akuntan dan profesor entrepreneurship di Babson College.

Berbagai keputusan itu berada di sekitar misi bisnis Anda pada struktur perusahaan dan kebijakan kompensasi. Saat anggaran bisnis Anda membutuhkan dana tunai, asumsikan bisnis Anda tidak menghasilkan pendapatan sedikit pun pada tahun pertama. “Seringkali saat Anda dapat menjual produk/jasa, Anda tidak dapat menyimpannya untuk beberapa bulan. Anda masih harus membayar sewa, peralatan, gudang, gaji, dan promosi,” papar Green.

3. Bangun tim yang tepat.

Mungkin langkah paling penting dalam evolusi bisnis Anda ialah membentuk satu tim yang bekerja sama dengan baik dan dapat menghasilkan produk

berkualitas. “Sebagian besar entrepreneur hebat secara alami adalah konektor orang, sehingga mereka memiliki jaringan yang kuat, menempatkan mereka secara menguntungkan dalam waktu singkat,” tulis Mark Coopersmith, entrepreneur teknologi dan pengajar di Universitas California, Haas School of Business, Berkeley.

Tim Anda perlu berbagi ide tentang bagaimana bisnis harus berjalan. “Elemen kunci di sini ialah entrepreneurship merupakan satu tim olahraga. Bangun tim di awal dan bangun dengan nilai-nilai bersama. Karena jika Anda, pegawai, dan mitra Anda menyepakati nilai-nilai bersama, Anda dapat menggunakan nilai-nilai itu untuk membuat berbagai keputusan,” kata Cooper-smith.

Cooper-smith mengutip kalimat Peter Drucker, guru manajemen yang 60 tahun lalu menulis bahwa perusahaan hanya memiliki dua fungsi utama: marketing dan inovasi. Dengan kata lain, bisnis ada untuk membuat dan menjual produk. “Saya akan pastikan tim saya menguasai dua skill itu,” ujarnya.

Anda membutuhkan tim yang pragmatis dan mampu bekerja sama saat masa sulit. Duduk dengan anggota tim dan rencanakan semua langkah preventif. “Apa yang terjadi jika mitra Anda menjadi cacat? Sakit? Berpisah? Atau tiba-tiba bisnis memburuk, dan sekarang kita harus meminjam uang ke bank? Anda harus memutuskan semua itu sebelumnya, sehingga itu semua bukan Anda atau saya, tapi kita,” katanya.

4. Bangun sistem pendukung.

Perjalanan entrepreneur dapat terlihat seperti pencarian seorang diri. Tapi sebelum Anda melakukan perjalanan semacam itu, anda perlu memastikan orang yang mencintai Anda mendukung Anda. Faktanya, hal itu penting untuk kesehatan emosi Anda dan kesehatan perusahaan Anda.

“Saya selalu katakan, membutuhkan satu desa untuk membangun bisnis baru. Sebagai seorang entrepreneur, Anda tidak bisa melakukannya seorang diri. Anda memerlukan dukungan mental dan emosional dari teman-teman dan keluarga Anda untuk membantu Anda saat masa sulit,” kata Margaux Guerard, co-founder dan CMO Memi, perusahaan teknologi untuk perempuan.

Guerard keluar dari pekerjaannya sebagai direktur marketing di Diane von Furstenberg untuk membangun Memi bersama mitra bisnisnya, Leslie Pierson pada 2012. Perusahaan pertamanya itu mengalami masa luar biasa, frustrasi, menguntungkan dan merugikan, yang kadangkala terjadi dalam satu hari. Dia menyandarkan diri pada orang yang dicintainya untuk membantunya tetap pada jalur.

“Saya melihat diri saya menjadi cheerleader untuk perusahaan. Saat setiap orang mengatakan ‘tidak’ saya mengambil pompom saya dan mengatakan ‘ya, ya, ya’. Saat saya merasa frustrasi, sedih, dan terpukul, saya perlu melakukan itu. Siapa yang membantu saya? Keluarga saya, teman-teman saya, dan suami saya,” ungkap Guerard.

5. Merespon masukan dan temukan model Anda.

Saat Bayard Winthrop hendak memproduksi jaket buatan Amerika, dia menemui ratusan calon konsumen dengan membawa beberapa contoh model dan bertanya pada mereka apa yang mereka pikirkan. Bagaimana rasanya saat memakai? Apakah terlalu kasar? Apakah terlalu lembut? Apakah terlalu mengkilat?

Tanpa tahu masukan dari calon konsumen Anda, menurut Winthrop, pendiri dan presiden American Giant yang berbasis di San Francisco, Anda tidak akan

pernah tahu jika ide Anda itu bagus atau jelek. “Kami melakukan segalanya mulai dari memasang foto di website hingga membuat 100 jaket dan mencobanya langsung pada calon konsumen,” ujarnya.

American Giant yang diluncurkan pada 2012 telah mempertimbangkan setiap centimeter dari jaketnya. Sebelum perusahaan diluncurkan, Winthrop menanyai pendapat para konsumen tentang semua aspek garmen, mulai dari potongan, jahitan, bahkan risleting. Pembuatannya sendiri membutuhkan waktu enam bulan hingga sesuai dengan keinginan konsumen.

“Dalam dunia jaket, mendapatkan desain yang pas itu seperti memasak makanan yang enak. Itu memerlukan masukan dan bertanya pada orang tentang apa yang akan mereka bayar untuk itu,” papar Winthrop.

Masukan membuat fisikawan Mitesh Patel, pendiri Docphin, untuk merancang perusahaan teknologinya. Dia mendesain platform untuk membantu para profesional perawat kesehatan mendapat akses yang cepat untuk artikel-artikel riset dalam jurnal-jurnal medis. Tujuannya agar cepat.

Tapi website itu pada proses pendaftaran pertama terbukti membuat banyak pengguna frustrasi. Docphin harus kembali menanyai para pengguna pertama dan mengurangi rata-rata waktu pendaftaran menjadi dua menit. Saat ini Docphin melayani 500 rumah sakit di penjuru dunia.

“Bagi kami. Ini semua tentang mencari nilai pengguna akhir dan bagaimana Anda mendapatkannya untuk mencapai nilai itu secepat mungkin. Apa yang kami temukan sebagai nilai riil ialah kecepatan,” katanya.

Para entrepreneur baru perlu terus berpikir untuk memperbaiki bisnis mereka. “Anda selalu berpikir tentang bagaimana Anda dapat membuat semuanya menjadi lebih baik,” papar David Rush, co-founder dan CEO Earshot, perusahaan asal Chicago yang membantu pebisnis menemukan konsumen baru melalui media sosial.

Produk awal Rush ialah aplikasi yang disebut Evzdrop yang memungkinkan orang-orang asing di lokasi yang sama dapat saling berkomunikasi. Konsumen mengatakan pada Rush bahwa mereka ingin akses lebih luas menggunakan jejaring sosial. Melihat peluang bisnis yang lebih baik, dia berubah, dan pada Oktober 2013, Evzdrop menjadi Earshot.

“Anda harus benar-benar menyadari apa yang dikatakan data pada Anda dan apa yang mampu Anda pelajari dari kondisi daya saing Anda atau pasar yang hendak Anda layani atau masalah yang hendak Anda selesaikan. Ini produk berkelanjutan. Anda tidak akan pernah puas,” papar Rush.

5 Tip Membangun Perusahaan Sendiri

Dengan banyaknya para akselerator dan inkubator, peningkatan pilihan investor luar dan berbagai berita tentang pendanaan, membuat banyak entrepreneur fokus mencari investor dibandingkan mengembangkan rencana dan strategi bisnis mereka.

Membuat kesalahan dengan mengalokasi waktu dan energi untuk mengumpulkan dana dan mengakomodasi keinginan investor, mungkin mengalihkan bisnis dari fokus yang sebenarnya bernilai yakni produk yang diinginkan pasar dan berkelanjutan. Tetap ingat, sumber dana hanya sebagian kecil dari apa yang diperlukan untuk meluncurkan bisnis yang sukses.

Tidak peduli apakah Anda memiliki sejumlah sumber dana atau mendanai sendiri bisnis Anda, berbagai faktor akan memperkuat atau merusak kesuksesan bisnis Anda. Karena itu Anda harus mencermati berbagai hal penting berikut ini:

1. Pekerjakan tim yang kuat.

Seperti pepatah lama, “Anda hanya sebagus perusahaan yang Anda jaga.”

Mempekerjakan orang dapat menjadi salah satu aspek paling menantang dalam memulai bisnis kecil apapun. Budaya perusahaan yang kuat, yang terdiri atas kecerdasan, kerja keras dan kerja sama individu dapat menciptakan ide-ide terobosan dan layanan unggulan. Tentu sulit untuk mendapatkan kandidat yang memiliki dedikasi tinggi, berkomitmen pada pekerjaan dan menikmati kerja dalam waktu lama yang seringkali membuat stres.

Saat hendak memasukkan pegawai baru, yang terpenting bukan memiliki pendidikan yang tinggi, tapi lebih pada talenta, skill, dan kepribadian yang dapat membantu bisnis. Calon pegawai dengan pengalaman di bidang teknologi, digital marketing, sales dan strategi pertumbuhan, sangat bagus bagi bisnis baru.

Seorang manajer Sumber Daya Manusia (SDM) biasanya tidak ada di awal perusahaan baru dan merekrut orang dapat menghabiskan waktu dan biaya bagi bisnis baru. Berbagai situs seperti HireVue, Spark Hirea dan Take The Interview telah mengembangkan platform video wawancara untuk menjelaskan proses ini.

2. Delegasi yang tepat.

Mengelola bisnis baru dapat membuat stres, khususnya jika ada jutaan pekerjaan yang harus dilakukan dan semuanya harus selesai besok. Berhati-hatilah merencanakan tujuan Anda dalam jangka pendek dan jangka panjang dengan mendelegasikan tanggung jawab dan menjelaskan dengan rinci setiap tugas.

Sediakan rencana aksi untuk setiap pegawai dan kerangka waktu untuk diselesaikan. Metode ini tidak hanya membuat pegawai fokus dan termotivasi, tapi juga membuat perusahaan Anda berjalan efisien dan lancar. Perangkat seperti Pivotal Tracker, Trello dan PMRobot melacak berbagai perkembangan dengan banyak bagian. Program ini akan berjalan bagus untuk software pengembangan, desain dan proyek marketing.

3. Berinvestasi pada software hebat.

Memilih software paling efektif dan tepat sangat penting untuk operasi bisnis yang lancar. Software yang tepat akan menjaga dan memonitor layanan serta komunikasi Anda. Sejumlah software komputer seperti Oracle, mungkin mahal dan terlalu rumit untuk operasional Anda. Pertimbangkan solusi seperti Salesforce, alat CRM (customer relationship management) yang melacak lead dan kontak melalui semua tahap jalur penjualan. Alat marketing email seperti Mailchimp memungkinkan Anda membangun kampanye email yang terlihat profesional dengan harga yang terjangkau.

4. Cari panduan.

Perusahaan pendanaan biasanya memiliki akses pada investor, jaringan, dan sumber daya. Perusahaan kapital dan inkubator bisnis baru memiliki banyak pengalaman mengoptimalkan operasional perusahaan dan menerapkan sejumlah

model bisnis yang telah terbukti sukses.

Untungnya, ada beragam pilihan penghematan biaya di level lapangan permainan dan akses pada para pemimpin industri. Website seperti Elance, oDesk, Quora dan Clarity.fm menyediakan akses pada profesional bertalenta dan berpengalaman dari semua bidang bisnis, termasuk penjualan dan marketing, pengembangan, desain dan teknologi.

Prioritaskan untuk inisiatif bisnis baru, lihat berbagai website untuk individu terbaik dan gunakan otak mereka untuk memberi saran dan ide baru. Pakar-pakar tersebut dapat menyediakan panduan berharga pada tarif yang masuk akal.

5. Tidak semuanya harus di outsourcing.

Hanya karena Anda bukan seorang pakar, tidak berarti Anda tidak dapat melakukan pekerjaan hebat. Terlalu sering, orang merasa tertekan menggunakan pihak ketiga untuk memberikan layanan seperti desain logo, pembuatan konten, penjualan atau marketing.

Ya, mempercayai pihak luar dengan elemen penting dapat membuang waktu dan tenaga. Jangan takut mencoba satu proyek hanya dengan mencari panduan dan memberikan pada pemula untuk mencobanya. Faktanya, sudut pandang yang baru dan penilaian pribadi pada produk diperlukan untuk menghasilkan sesuatu yang hebat.

Bagaimana Desainer Fashion Muda Sukses di Tengah Kompetisi Pasar

Dari pengalamannya mendengarkan konsumen hingga menciptakan produk unik, Rebecca Minkoff berbagai tip untuk para entrepreneur.

Saat Rebecca Minkoff, mendirikan perusahaan tas mewah berbasis di New York pada 2005, tujuannya mengembangkan produk berkualitas tinggi yang praktis dan seksi. Yang tidak dia perkirakan, khususnya dalam industri fashion yang kompetitif, penjualannya dapat meningkat sangat cepat.

Pendapatan Rebecca Minkoff LLC meningkat hingga USD17,5 juta (sekitar Rp213 miliar) pada 2010 dari USD5,5 juta (sekitar Rp67 miliar) pada 2008, menurut Women Presidents' Organization (WPO), yang memasukkan Minkoff dalam ranking 6 dalam daftar tahunan 50 Perempuan Pemimpin Perusahaan dengan Pertumbuhan Tercepat.

“Kami muncul saat tas sedang hot dan tumbuh. Kami jelas memanfaatkan momentum itu dan belajar bagaimana membangun bisnis dalam perjalanan,” ujar Minkoff, 30, pemilik bisnis termuda dalam daftar WPO.

Perjalanan Minkoff dalam bisnis fashion dimulai saat umur 18, dia pindah dari St. Petersburg, Rusia, ke Manhattan, Amerika Serikat (AS), dan bekerja di rumah desain fashion Craig Taylor. Dia bekerja dekat dengan CEO. “Dia menempatkan saya di bawah sayapnya dan mengajari saya tentang keseluruhan bisnis,” ujar Minkoff.

Seiring waktu, dia meninggalkan perusahaan pada 2001, Minkoff telah bekerja di perusahaan desainnya sendiri. Desainnya pertama kali mendapat pengakuan nasional saat aktris Jenna Elfman yang terkenal atas perannya di drama televisi Dharma and Greg, mengenakan kaos "I Love New York" yang didesain Minkoff dalam show Jay Leno. Setelah tampil, para ritailer mulai menelpon dan Minkoff menghabiskan enam bulan berikutnya menjahit kaos di ruang tengah

apartemennya.

Meskipun Minkoff terus mendesain, memulai perusahaan memang menakutkan. Jadi, kakaknya, Uri, yang telah mendirikan perusahaan teknologi dan layanan kesehatan, bergabung dengannya, dan keduanya secara resmi meluncurkan Rebecca Minkoff pada 2005. Minkoff menjadi direktur kreatif dan Uri sebagai CEO. Prototipe pertama perusahaan itu ialah tas kulit Minkoff yang disebut "Morning After Bag."

“Saya membayangkan tas yang Anda ingin membawanya hingga larut malam saat Anda tidak pasti Anda akan kemana atau kapan Anda pulang ke rumah pada pagi hari selanjutnya,” ujarnya.

Tas seharga USD500 (sekitar Rp6 juta) itu langsung diserbu konsumen, termasuk para selebritas seperti Lindsay Lohan dan Hayden Panettiere. Lini bisnisnya meluas melebihi tas tangan hingga asesoris dan baju perempuan yang dijual di 300 toko ritel Amerika Serikat (AS), seperti Nordstrom, Bloomingdales dan Saks Fifth Avenue. Di musim semi, perusahaan dengan 30 pegawai itu meluncurkan divisi baru yang disebut Ben Minkoff, kakek Minkoff, yang memproduksi dan menjual tas pria dan asesorisnya.

Bagaimana menembus industri yang penuh pesaing

Pertumbuhan cepat Minkoff dapat dilacak karena dia mencapai kesuksesan di industri fashion yang kompetitif dan sudah penuh pesaing. Saat sejumlah rumah desain fashion terus berkurang 2,3% per tahun sejak 2005, pendapatan industri itu tumbuh 0,6% per tahun, memberi para pemain yang tersisa peluang lebih besar di pasar, berdasarkan IBISWorld, firma riset pasar yang berbasis di Los Angeles.

Inilah tiga tip utama Minkoff untuk meluncurkan bisnis di industri yang kompetitif

1. Jadilah unik.

Meniru produk atau jasa yang sudah ada biasanya tidak membuat bisnis Anda diketahui di pasar yang kompetitif. Anda harus mengisi kebutuhan dan keluar dari kompetisi. “Saya menciptakan lini untuk apa yang ingin saya pakai dan apa yang saya lihat masih kurang di pasar, dalam hal desain dan fungsi pada harga yang terjangkau,” tuturnya.

2. Ketahui poin harga Anda.

Apapun industrinya, konsumen menginginkan kualitas produk untuk harga yang tepat. Menetapkan harga yang pas untuk produk atau layanan sangat penting.

Minkoff belajar hal itu setelah dia menurunkan kualitas kulit untuk tas tertentu tanpa menurunkan harga ritel. “Saya tidak memberi penjelasan bahwa tas itu dibuat dengan jenis kulit lain, tapi tas itu tidak terlihat sama dan konsumen saya tahu itu. Kami mengakui segera saat penjualan untuk tas itu tidak bagus,”

katanya.

3. Mendengar dan merespon.

Membangun komunikasi dengan konsumen dan menjadikan mereka merasa bagian proses pengambilan keputusan, penting bagi kesuksesan Minkoff. Dia terhubung dengan 23.000 follower Twitter-nya dan lebih dari 16.000 fan Facebook. Pada 2009, Minkoff meluncurkan Minkette, forum online untuk konsumen berbagi pemikiran tentang brand.

“Jika seseorang menulis dan mengatakan pada kami tentang tas tertentu tidak cukup panjang untuk dipakai saat musim dingin saat dia mengenakan jas, kami akan membuat tas dengan tali lebih panjang pada musim selanjutnya. Konsumen saya tahu saya mendengarkan dan merespon,” ujarnya.

3 Langkah Mengubah Konsumen Jadi Investor

Zak Cassidy-Dorion ingin secara agresif memperluas Pure Mountain Olive Oil, bisnis minyak zaitun. Saat bank menolak proposal pinjaman yang dia perlukan untuk membuka toko kedua, dia menemukan pendukung yang lebih baik, konsumen setianya Wolfgang Foust.

Foust yang besar di Spanyol dengan pohon zaitun di belakang rumahnya, secara rutin menempuh 70 mil ke toko Pure Mountain di Rhinebeck, New York, yang dibuka pada Mei 2012. Foust berinvestasi USD10.000 (sekitar Rp122 juta) di Pure Mountain dengan mendapat sebagian kecil saham. Pada Agustus, Cassidy-Dorion, dapat membuka toko keduanya di Tarrytown, hanya beberapa mil dari rumah Foust.

“Ini merupakan godaan nyata pada apa yang sedang kami lakukan bahwa dia ingin kami membuka toko dekat rumahnya,” ujar Cassady-Dorion.

Saat ini Pure Mountain menjual minyak zaitun premium, cuka dan garam laut di tiga toko ritel serta online, grosir dan melalui penjualan langsung ke rumah dan program korporat. Cassady-Dorion memperkirakan bisnisnya tumbuh 550% sejak 2013. Foust, mantan pedagang bergabung perusahaan sebagai COO dan general manajer saat toko Tarrytown dibuka.

Mike Moyer menjelaskan, konsumen yang antusias dan anggota komunitas dapat menjadi investor yang hebat. Moyer mengungkapkan itu saat mengisi seminar entrepreneurship di Northwestern University dan University of Chicago Booth School of Business. “Mereka merupakan salah satu yang akan menyebarkan informasi tentang bisnis Anda,” tuturnya.

Tentu saja, diperlukan lebih banyak usaha untuk mengumpulkan modal dari para pemimpin komunitas, bukan hanya menyatakan Anda ingin memperluas bisnis dan mereka mendapat risiko uangnya hilang jika bisnis rugi. Inilah yang perlu Anda ketahui dan lakukan.

1. Terima investasi, bukan pinjaman.

Moyer memperingatkan agar tidak menggunakan pinjaman pribadi saat menerima uang dari tetangga. “Untuk uang berjumlah sedikit, kurang dari USD50.000 (sekitar Rp609 juta), saya selalu meminta orang memberikan pinjaman fleksibel. Dengan demikian, jika perusahaan tidak untung, pinjaman itu tidak akan dikembalikan,” katanya.

2. Tulis kontrak bisnis.

Jangan mengandalkan jabatan tangan. Ada banyak ruang untuk perselisihan di kemudian hari. Jangan menutup mata saat menyusun kontrak bisnis. “Jika Anda tidak memiliki pemahaman yang sangat bagus tentang saham dan bagaimana cara kerjanya, minta seseorang yang lebih berpengalaman untuk membantu Anda,” papar Cassidy-Dorion yang dibantu penasehat keuangannya untuk membantu menyusun kontrak bisnis.

3. Tetapkan level keterlibatan.

Sebagian besar yang berinvestasi dalam jumlah menengah di perusahaan Anda tidak akan menjadi eksekutif senior seperti Foust. Agar investor tidak bertindak seperti itu, tetapkan batasan sejak awal. “Penting agar mereka tahu bahwa Anda memegang kontrol. Jika mereka memiliki 2, 3, 4, 5, atau 10% saham di perusahaan Anda, Anda tidak ingin mereka memanggil Anda dan mengatakan pada Anda bagaimana mengelola bisnis setiap hari,” ujarnya.

Berikut ini merupakan panduan menentukan saham untuk bisnis. Tips ini diberikan oleh Profesor entrepreneurship Mike Moyer.

1. Beri diri Anda nilai pra-pendapatan USD1 juta.

Untuk perusahaan baru di hampir semua bisnis, ini tempat yang aman untuk memulai. Tidak terlalu tinggi sehingga Anda menakuti para investor dan tidak terlalu rendah sehingga Anda menjual diri Anda terlalu rendah.

2. Jika menerima investasi USD50.000 maka menambah nilai bisnis Anda menjadi USD1.050.000 sehingga saham untuk investasi itu hitungannya $USD50.000/USD1.050.000 = 4,76\%$.

3. Saat penandatanganan kontrak, minta saran dan saksi dari para mentor bisnis, penasehat dan teman-teman di sana.

4. Untuk bantuan membuat kontrak bisnis, gunakan jasa pengacara atau notaris baru dekat tempat Anda, yang menawarkan biaya murah dan pernah membantu membuatkan kesepakatan saham bisnis baru sebelumnya.

Crowdfunding Vs Crowdsourcing: Apa Perbedaannya?

Apa perbedaan antara crowdfunding dan crowdsourcing? Artikel ini akan membantu menjelaskan rinciannya.

Banyak orang sering bingung menganggap crowdfunding dan crowdsourcing sebagai hal yang sama, tapi meskipun terdengar mirip dan serupa dalam teknik, keduanya sama sekali berbeda. Faktanya, crowdfunding merupakan jenis crowdsourcing karena crowdsourcing bisa diterapkan pada banyak hal.

Crowdsourcing melibatkan menerima berbagai ide, kontribusi, kolaborasi, jasa atau ide dari berbagai orang yang umumnya di internet. Ini merupakan cara menggabungkan upaya beberapa orang untuk mencapai hasil lebih baik dan lebih diinginkan. Anda pasti pernah mendengar istilah “divisi tenaga kerja” sebelumnya. Kita dapat mengibaratkan crowdsourcing sebagai divisi tenaga

kerja di mana berbagai tugas dibagi antara beberapa orang untuk menyelesaikan tugas lebih cepat dan membuat pekerjaan tidak terlalu monoton.

Crowdsourcing berasal dari dua kata; outsourcing dan crowd. Crowd digunakan merujuk pada orang, jadi saat digabungkan, crowdsourcing berarti outsourcing fungsi-fungsi perusahaan pada sekelompok orang di internet daripada memberikan pekerjaan pada orang tertentu.

Misalnya, jika ada masalah untuk menyelesaikan tugas, perusahaan melemparkannya ke publik untuk menyediakan solusi. Berbagai penyedia solusi biasanya mengompensasi dengan uang dan di waktu lain, mereka hanya memberi penghargaan atau pengakuan. Perusahaan (crowdsourcer) di sisi lain, diuntungkan dengan mendapatkan solusi terhadap masalah mereka tanpa mengeluarkan terlalu banyak uang. Ada lima jenis crowdsourcing.

1. Crowdfunding.

Crowdfunding merupakan jenis paling populer dari crowdsourcing dan melibatkan pengumpulan modal yang diperlukan untuk mendanai proyek atau bisnis. Melalui crowdfunding, orang dengan ide bisnis yang cerdas tapi kekurangan modal dapat mengumpulkan dana yang diperlukan dengan memperoleh donasi dan investasi dari banyak orang di internet.

Crowdfunding telah digunakan untuk mendanai banyak proyek di masa lalu seperti mendanai kampanye politik, mendanai bisnis baru, bantuan bencana, dan lainnya. Crowdfunding juga digunakan untuk mengumpulkan uang untuk proyek kemanusiaan seperti bantuan medis atau lembaga swadaya masyarakat. Ada empat jenis crowdfunding:

- crowdfunding berbasis saham: Dengan metode ini, para investor berkontribusi pada satu bisnis atau proyek dengan harapan menjadi pemilik bersama, menerima saham perusahaan atau jenis keuntungan uang lainnya di masa depan. Para kontributor dalam metode ini dianggap sebagai investor bisnis.

- Crowdfunding berbasis donasi: tidak ada reward dalam bentuk uang atau keuntungan langsung yang diharapkan atau diberikan dalam bentuk crowdfunding ini. Orang berkontribusi untuk amal seperti membantu orang dengan tagihan rumah sakit, membantu korban bencana, beasiswa, rehabilitasi, Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) dan aktivitas amal lainnya.

- Crowdfunding berbasis utang: Jenis ini berupa meminjamkan uang dari orang dengan tujuan dikembalikan dana tersebut dengan bunga.

- Crowdfunding berbasis reward: para kontributor dalam kategori ini mengharapkan kompensasi untuk kontribusi mereka dalam bentuk uang atau selain uang.

2. Creative Crowdsourcing.

Creative crowdsourcing berupa mendapatkan berbagai ide dan solusi untuk proyek tertentu. Ini memungkinkan beberapa orang memberikan ide-ide kreatif untuk satu tugas bersama. Creative crowdsourcing bisa digunakan untuk proyek-proyek desain grafis, arsitektur, penulisan, ilustrasi atau desain fashion. Contoh sangat bagus, perusahaan yang menggunakan Creative crowdsourcing ialah Wikipedia yang mendorong penggunanya berkontribusi untuk informasi.

Reward untuk Creative crowdsourcing mungkin secara ekstrinsik atau intrinsik.

Ekstrinsik reward mungkin dalam bentuk kompensasi uang dan pengakuan. Adapun intrinsik reward bisa berupa ekspansi pengetahuan, kesenangan, atau peluang ekspresi pribadi.

Creative crowdsourcing tidak perlu harus anonim. Orang yang bekerja dalam proyek crowdsourced mungkin bekerja dalam bentuk kolaborasi di mana setiap orang bekerja sama sebagai satu tim. Misalnya, jika tugas itu menyangkut desain grafis, satu grup khusus mungkin mendapat tugas mendesain adapun grup lainnya akan bertugas mengevaluasi dan membuat koreksi yang diperlukan, penyesuaian dan bersama-sama menghasilkan hasil desain yang bagus.

3. Microwork.

Microwork juga disebut microtasking. Ini melibatkan divisi satu proyek yang terlibat dalam sejumlah tugas lebih kecil dan membagikan tugas-tugas itu pada beberapa orang di internet untuk menyelesaikan tugas tersebut. Misalnya, satu perusahaan yang melakukan data entry atau pemrosesan data mungkin menggunakan beberapa freelancer di internet untuk menyelesaikan tugas itu dan membayar untuk kontribusi mereka. Perusahaan lain yang menggunakan jasa serupa termasuk perusahaan penulisan konten, call centre, network marketer dan perusahaan penerjemahan bahasa.

Microwork memberikan keuntungan pada kontributor karena membuat mereka memiliki peluang bekerja dari rumah mereka dan juga menawarkan fleksibilitas dan pendapatan bebas pajak. Perusahaan outsourcing di sisi lain mendapat keuntungan karena memiliki volume pekerjaan yang besar yang dapat dikerjakan dalam waktu singkat dan dengan biaya lebih murah karena mereka tidak perlu memberikan tunjangan pensiun atau tunjangan pengunduran diri.

4. Wisdom of the crowd.

Wisdom of the crowd berupa mengumpulkan pendapat kolektif dari kelompok orang atas sejumlah isu atau masalah. Seringkali diyakini, opini banyak orang itu lebih baik dan lebih berguna daripada opini satu orang. Contoh bagus perusahaan yang menggunakan teknik ini ialah Yahoo! Pada website Yahoo! Answers. Anda akan mendapatkan banyak respon pada satu pertanyaan. Wisdom of the crowd juga digunakan untuk mengetahui opini publik atas kandidat tokoh politik atau riset pasar dan riset produk.

5. Inducement Prize contests.

Inducement prize contests merupakan bentuk kompetisi di mana orang diberi hadiah uang tunai atau penghargaan lain karena dapat memenangkan tantangan atau kontes. Ini biasanya digunakan untuk mendorong inovasi dan teknologi tinggi. Selalu ada kriteria dan syarat yang diperlukan untuk memenangkan penghargaan.

Seperti dapat dilihat di atas, crowdfunding berbeda dari crowdsourcing. Crowdfunding hanya salah satu dari jenis crowdsourcing, seperti juga microworking, wisdom of the crowd, inducement price contest dan creative crowdsourcing.

BAB 5

Strategi Marketing dan Sales

Memprospek Penjualan Bukan Event, Ini Kampanye

Bill bertanggung jawab untuk penjualan di perusahaannya dan menganggap dirinya sebagai pekerja yang gigih. Saat dia menemukan prospek baru, dia akan berusaha menghubungi orang itu melalui telepon, email, dan bahkan mengunjungi kantornya jika perlu. Setelah sejumlah upaya yang gagal, Bill tampaknya akan melemparkan kontak informasi orang tersebut dalam lautan prospek mati.

Apakah ini terdengar biasa bagi Anda semua? Ini merupakan pendekatan umum untuk memprospek. Selain tidak terorganisir dan membosankan, hasilnya juga minimal karena prospek tidak familiar dengan perusahaan si penjual.

Daripada mengikuti pendekatan yang sama untuk memprospek, pikirkan sejumlah cara sebagai bagian dari kampanye yang lebih besar untuk menarik prospek.

Lain lagi dengan Laura. Sebelum menerapkan pendekatan kampanye, dia menggunakan strategi yang sama dengan Bill, selalu berupaya mendekati prospek tujuh kali atau lebih sebelum menyerah. Sekarang dia menggunakan pendekatan kampanye untuk mencapai prospek. Inilah proses baru yang dia lakukan:

1. identifikasi.

Saat dia mengidentifikasi prospek, dia menambahkannya pada sistem manajemen hubungan konsumen bersama dengan semua informasi terkait yang dapat dia temukan.

2. Jangkauan pertama.

Dia berusaha menelpon prospek. Dalam suatu acara yang dia tidak dapat menemui prospek, dia meninggalkan pesan bahwa dia akan mengirim surat dengan sejumlah studi kasus terbaik yang menunjukkan bagaimana dia dapat menambah nilai pada perusahaan orang itu. Dia mengulang informasi ini dalam email.

3. Surat pertama.

Dia mengirim surat berisi studi kasus terbaik.

4. Follow up.

Dia sekarang berusaha menghubungi prospek di waktu berbeda dalam satu pekan atau dua pekan tanpa meninggalkan pesan suara.

5. Mengumumkan paket.

Dia meninggalkan pesan suara dan email yang menjelaskan bahwa prospek akan menerima paket dengan sejumlah ide untuk program baru.

6. Mengirim paket.

Dia mengirim paket besar dengan lebih banyak ide bernilai tinggi untuk membantu prospek

7. Follow up paket.

Kirimkan surat kedua. Follow up surat itu segera.

Dia menggunakan kampanye yang sama untuk mencapai prospek baru. Ya. Ini lebih membutuhkan lebih banyak tenaga daripada pendekatan biasa, tapi secara lambat membangun koneksi dengan prospek jika dia tidak dapat menghubungi dia melalui telepon. Tentu saja, jika dia tidak terhubung dengan prospek, dia secara simpel merujuk pada surat terbaru atau paket terbaru yang dikirim dan kemudian memasukkan dalam skrip teleponnya.

Di sini ada beberapa teknik kunci dari proses Laura yang dapat diterapkan untuk kampanye memprospek yang sukses bagi semua penjual.

1. Ciptakan beragam langkah.

Rencanakan seperti apa kampanye Anda akan terlihat dan apa yang akan Anda kirim pada prospek di tiap langkah. Pastikan semua yang Anda kirim benar-benar bernilai bagi prospek. Semua brosur jangan dijadikan satu. Lebih baik buat tiga hingga lima brosur berbeda yang dapat dikirim pada prospek, yang dapat menjadi alasan untuk menghubungi prospek. Bahkan jika Anda tidak mendengar respon setelah Langkah Kedua, Anda secara lambat membuat diri Anda dikenal oleh prospek, yang akan membuat dia lebih mau menerima telepon Anda di lain waktu.

2. Telepon dan email di antara tahap-tahap itu.

Karena Anda telah mengirim sesuatu yang bernilai pada prospek, Anda sekarang ingin mem-follow-up untuk mempelajari apa masalah yang dihadapi prospek. Tujuan setiap kampanye ialah membangun koneksi dengan prospek. Dengan memiliki proses yang konsisten, Anda secara simpel mengikuti arahan dan membuat kampanye bekerja. Segera saat Anda mencapai prospek, Anda memulai proses penjualan.

3. Panaskan dia melalui sentuhan personal.

Orang mau membuka email, khususnya jika itu personal, jadi jangan hanya mengirim surat tawaran dan berbagai paket pada prospek. Buat tulisan tangan secara personal dan menambah gaya individual. Salah satu langkah bisa berupa mengirim surat dengan artikel yang mungkin sesuai dengan prospek berdasarkan situasi bisnisnya sekarang. Kuncinya ialah menunjukkan bahwa Anda melakukan pekerjaan Anda dan melihat prospek tidak hanya sebagai angka target penjualan.

Ingat, mengembangkan kampanye untuk memprospek membutuhkan lebih banyak usaha. Tapi saat Anda memilikinya, Anda harus melakukan semua langkah. Dengan mengelola setiap prospek melalui kampanye yang sama ini, Anda secara lamban membantu menciptakan koneksi di dunia yang semakin sulit, untuk menembus penjaga gerbang, telepon, dan penghalang lainnya.

Jadi rancang kampanye Anda dan ambil beberapa prospek untuk melalui sejumlah langkah itu. Semakin banyak prospek yang Anda dapatkan dalam kampanye khusus ini, semakin mudah menerapkan pendekatan yang sistematis.

4 Tipe Konsumen yang Ditargetkan Tim Penjualan Anda

Tidak ada satu solusi untuk semua yang bisa dilakukan untuk menemukan pendekatan penjualan terbaik. Hanya 80% pembeli eksekutif potensial yang tidak meminta pertemuan kedua, menurut Forrester. Lalu bagaimana anggota tim sales melakukan pendekatan yang lebih baik untuk memahami konsumen mereka dan puncaknya, menjadi lebih sukses?

Langkah pertama menilai pengalaman penjual pada tiap pembelian potensial ialah menentukan jenis kepribadian konsumen. Mengumpulkan berbagai indikasi yang ditinggalkan klien saat interaksi awal, dapat menjadi pengetahuan bagus mengenai perilaku dan kecenderungan mereka. Lalu ambil aksi dengan mengikuti sejumlah pendekatan terbaik untuk tiap jenis kepribadian berikut ini:

1. Examiner.

Examiner menggunakan waktu mereka mengevaluasi berbagai solusi untuk mencari yang terbaik bagi organisasi/perusahaan mereka. Kepribadian jenis ini perlu banyak penanganan. Program penanganan tim Anda untuk konsumen semacam ini harus dibangun secara berkelanjutan.

Menghubungi orang ini melalui telepon untuk mengetahui tipe kepribadiannya atau mengirim tawaran yang menarik, akan sangat efektif. Konsumen semacam ini akan melakukan riset berdasarkan interaksi dengan blog perusahaan, website, dan buku putihnya. Kirim email pada Examiner secara pribadi, bersama buku panduan, untuk menunjukkan pengetahuan yang diperlukan konsumen dan peduli dengan ketertarikannya.

2. Responder.

Responder bergerak sangat cepat. Mereka membuat keputusan berdasarkan perubahan pasar dan prediksi industri. Ini berarti tim penjualan Anda harus bergerak cepat juga. Pastikan pasukan penjualan Anda menghabiskan lebih banyak waktu menjual dan kurangi waktu melakukan tugas administratif. Waktu itu uang dan tim penjualan seharusnya tidak membuang waktu berharga dengan entry data.

Pemanfaatan teknologi akan memungkinkan tim penjual bergerak secepat Responder dengan menawarkan produk yang tepat, sambil mempertahankan margin, secara real time. Temukan produk yang tepat untuk ditawarkan, cepat dan mudah tanpa intervensi manajer, memperpendek siklus penjualan dan puncaknya memperbaiki tingkat kemenangan pada tipe konsumen ini.

Perwakilan penjualan perlu langkah cepat yang dapat melewati proses review internal yang mungkin memperlamban siklus penjualan. Lebih baik jika mereka dapat memanfaatkan perangkat mobile untuk merespon Responder secara langsung.

3. Idealis.

Idealis selalu mencari cara lebih baik untuk mengoperasikan bisnisnya. Mereka membuat keputusan berdasarkan pendekatan jangka panjang potensi perbaikan. Ini artinya, tim penjualan perlu fokus pada solusi dan secara konstan mencari peluang baru untuk dijual.

Memberi insentif penjualan yang diperlukan konsumen berarti menetapkan tujuan perusahaan dalam metode cross selling dan upselling. Dua metode ini merupakan dua cara tim penjualan berkomunikasi pada solusi baru bagi konsumen untuk memperbaiki bisnisnya. Sambil meningkatkan perilaku upselling dan cross selling, insentif dapat ditawarkan dalam bentuk kompensasi uang atau point atas harga atau produk.

4. Opportunist.

Opportunist membuka peluang di semua level, dari semua arah. Mereka membuat keputusan berdasarkan dampak produk secara keseluruhan terhadap organisasi, bukan hanya satu departemen. Ini berarti tim penjualan perlu coaching untuk menyiapkan mereka sehingga mampu menunjukkan visi dan keinginan bersama untuk maju dengan konsumen.

Secara umum, program coaching yang sukses untuk tenaga penjual harus menyangkut dua hal: training langsung di perangkat mobile dan pendekatan proaktif, tidak reaktif. Gunakan data yang relevan dan terbaru untuk langkah proaktif mendorong kinerja penjualan, tidak hanya berupa angka atau nilai kesepakatan yang dibuat. Dengan data ini, praktek terbaik tim penjualan akan terlihat. Lalu, ada kemungkinan untuk menciptakan program coaching khusus untuk meningkatkan skill tenaga sales lain ke level pemain bintang. Kursus training sales dalam program coaching khusus dapat dilakukan secara real time melalui aplikasi mobile. Dengan cara ini, setiap tenaga penjual dapat mempercepat proses penjualan pada konsumen potensial.

5 Tip Menutup Penjualan Besar di Telepon

Dalam bisnis, kita setiap hari menghadapi proses penjualan, baik yang mudah atau sulit. Untuk dapat menciptakan penjualan, Anda harus yakin pada diri

sendiri dan pada produk atau jasa yang Anda jual. Selain itu, Anda dan tim Anda harus mengetahui apa yang diperlukan untuk menutup penjualan besar, jika tidak maka bisnis Anda akan mati.

Berikut ini merupakan tip terbaik untuk menutup penjualan besar:

1. Tahu kapan harus menutup.

Apapun yang dialami seseorang, seorang penjual harus tahu kapan saat yang tepat untuk bergerak dari proses penjualan menjadi menutup penjualan. Ada banyak proses penjualan yang Anda lakukan. Pada satu titik, konsumen akan mengatakan pada Anda, ya atau tidak.

“92% interaksi semua konsumen terjadi di telepon. Perusahaan harus belajar cara menjual dan menutup penjualan saat pembeli berminat,” papar guru penjualan Grant Cardone.

2. Saat Anda berada di zona penutupan, tetap di sana

Anda harus tahu pasti posisi saat berada di zona penutupan. Anda tidak perlu lagi harus menjual fitur atau manfaat produk Anda. Tutup saja penjualan hingga konsumen mengatakan ya.

3. Jelas pada konsumen.

Ada kalanya konsumen siap membeli atau menutup penjualan, tapi mungkin ada kendala harga. Cardone menyatakan bahwa harga produk itu dalam 1000 hari bukanlah masalah. Dia membuat konsumen mengatakan, ya atau tidak.

4. Jika tenaga penjual Anda mengalami masalah, masuk dan selesaikan.

Kadangkala seseorang di tim sales Anda hanya bisa dengan klien khusus. Saat sampai pada tahap penjualan dan pegawai Anda tidak dapat membuat klien membeli, kadang kala manajer berpengalaman perlu melibatkan diri. Hal terakhir yang bisa Anda lakukan ialah kehilangan bisnis jika Anda tidak dapat menutup penjualan. “Para manajer perlu terlibat dalam interaksi konsumen segera,” Cardone.

5. Percaya diri secara realistis.

Kadangkala penjualan memang tidak bisa terjadi. Tapi jika klien tetap di pagar, sedikit kepercayaan pada diri sendiri dan perusahaan dapat hilang. “Saya tidak khawatir tentang menekan konsumen atau terlihat putus asa. Saya tahu produk saya bagus untuk orang sehingga saya segera membawanya pada mereka,” tutur Cardone.

BAB 6

Strategi Online, Media Sosial dan Public Relations

5 Cara Menyiapkan Website Anda untuk Puncak Pembelian

Berkeliling toko mana pun dan Anda akan melihat hari libur sudah mendekat. Itu waktu sibuk berkumpul dengan keluarga, teman, untuk merayakannya. Tapi ini juga waktu paling menguntungkan bagi bisnis ritel.

Bagi toko online, puncak hari libur akan sangat ramai. Setiap detik dapat berarti keuntungan bagi bisnis. Inilah yang harus disiapkan oleh para pemilik toko online. Toko online harus memastikan mereka dapat menangani masuknya lalu lintas padat di website-nya.

Berdasarkan pengalaman mengelola website, ada lima cara terbaik mempersiapkan website Anda untuk menghadapi masa sibuk belanja online:

1. Desain website yang mudah digunakan.

Setiap orang pernah melihat website yang tidak menarik, lambat atau sulit digunakan. Untuk memastikan website Anda tidak masuk dalam kategori ini, tes kinerja di website Anda. Ada beberapa aspek yang harus Anda perhatikan saat menguji website.

- a. Navigasi simpel: Bagaimana desain yang bagus untuk fitur navigasi seperti menu, boks pencarian dan widget bagian sisi?

- b. Mudah dibaca dan komprehensif: Apakah konten website enak dan mudah dipahami?

c. Konsistensi elemen desain: Apakah semua header, subhead, dan body teks didesain secara konsisten dalam hal warna dan font?

d. Kecepatan website: Seberapa cepat membuka halaman di website?

e. Akses yang jelas untuk dukungan: Jika pengunjung memiliki pertanyaan, dapatkah dia dengan mudah menghubungi bisnis Anda untuk bantuan?

Website yang mudah digunakan dapat memiliki dampak besar menarik pengunjung dan tingkat konversi mereka menjadi konsumen. Jadi penting menciptakan pengalaman positif saat mengunjungi website.

2. Optimalkan website untuk mobile.

Pendapatan ecommerce mobile mencapai USD42,13 miliar tahun lalu, dan diperkirakan jumlahnya akan tumbuh menjadi USD132,69 miliar pada 2018, menurut eMarketer. Konsumen terus beralih antara smartphone, desktop, dan tablet sepanjang hari. Karena itu, digital storefront dan shopping cart harus dapat mengenai semua perangkat itu. Dengan mengoptimalkan website Anda untuk perangkat mobile, konsumen Anda dapat melanjutkan pengalaman berbelanja mereka di mana pun mereka berada dan itu artinya dapat meningkatkan penjualan Anda.

3. Ciptakan promosi yang personal dan tawaran bertarget.

Dengan raksasa online seperti Amazon dan eBay mengawali personalisasi

digital, para konsumen saat ini menginginkan pengalaman belanja online yang memuaskan di level personal. Dengan mengumpulkan informasi konsumen melalui semua saluran, penjual dapat memasang konten dan memberi penawaran yang sesuai. Misalnya, Anda dapat menargetkan pengunjung menggunakan data demografi atau geografis.

Pengunjung dari Pantai Barat dapat ditargetkan dengan Tawaran A, dan pengunjung dari Pantai Timur dengan tawaran B. Dengan menggunakan data pengunjung, situs ecommerce tidak hanya menyediakan pengalaman berbelanja personal tapi juga meningkatkan peluang bahwa konsumen tersebut akan membeli.

4. Tingkatkan upaya media sosial.

Media sosial itu penting, tapi jangan hanya tergantung pada peningkatan lalu lintas ke website Anda. Kombinasikan taktik seperti tweet, email, dan iklan display untuk membantu meningkatkan kesadaran tentang merek Anda dan tawaran khusus Anda.

Pastikan ada pegawai khusus yang memonitor percakapan media sosial setiap saat. Dengan cara ini, jika ada pengunjung yang mengalami masalah dengan website Anda atau memiliki pertanyaan, seseorang dapat menanganinya segera. Terhubung dengan percakapan media sosial juga cara hebat untuk mengawasi reputasi merek. Anda tentu tidak ingin ketinggalan info tentang apa yang dikatakan seseorang dan pesaing tentang bisnis dan produk Anda.

5. Tingkatkan database.

Tentu saja, jika website Anda tidak dapat menangani peningkatan traffic, hari penjualan terbaik Anda dapat menjadi hari terakhir Anda. Inilah mengapa pertama dan terpenting, database Anda harus mampu mendukung peningkatan bisnis Anda dalam menangani traffic padat dan memberikan fungsi pencarian, serta menawarkan layanan konsumen terbaik dan berbagai opsi pembayaran.

Terutama dalam periode puncak traffic, situs ecommerce yang tidak siap dapat gagal berfungsi jika mereka tidak dilengkapi kemampuan menangani lalu lintas yang padat. Dengan meningkatkan database, Anda dapat memastikan situs ecommerce Anda dapat menangani traffic dalam jumlah berapa pun dalam situasi apapun. Sehingga tetap menyediakan pengalaman belanja yang memuaskan demi memastikan kesuksesan bisnis.

Database yang bagus itu mampu mengakomodasi pertumbuhan traffic dan volume transaksi konsumen. Manfaat besar dari database yang besar ialah dapat secara linier tumbuh, terbaca, update, dan menganalisa banyak point data dan perangkat yang ada. Saat arsitektur website yang bagus bertemu cloud, berbagai aplikasi baru dapat secara mudah menyerap tambahan konsumen baru dan peningkatan volume transaksi.

Lima Mitos Media Sosial

Anda tidak segera mencobanya karena bingung tentang dunia media sosial. Atau mungkin Anda telah mencelupkan kaki di air dan tak tahu tentang apa ini semua. Atau Anda mungkin berpikir marketing media sosial hanya membuang waktu dan tenaga.

Jangan menyerah terlalu cepat. Dengan sejumlah informasi dan opini tentang media sosial, sangat mudah memiliki ide yang salah. Di sini ada beberapa mitos umum tentang media sosial yang harus diperhatikan.

1. Marketing media sosial itu membuang waktu.

Media sosial membuat pengguna dengan mudah terhubung dan berkomunikasi dengan orang lain secara massal. Tiba-tiba orang online dengan guru kelas tiga mereka, mendapatkan pasangan hidup dan berhubungan dengan orang lain yang memiliki minat sama.

Jadi mengapa itu terjadi? Perubahan fundamental telah terjadi dalam cara orang berkomunikasi dan membuat keputusan. Dengan mudah, mereka bicara, mereka mendengar apa yang orang lain katakan dan orang itu adalah konsumen potensial Anda. Apakah anda pikir bisnis Anda tidak harus jadi bagian dari percakapan itu?

2. Bisnis saya terlalu kecil untuk mendapat manfaat dari media sosial.

Jejaring sosial berputar antara komunitas orang yang saling terhubung. Umumnya, sejumlah komunitas akan sesuai dengan bisnis Anda, tidak peduli seberapa kecil, khusus, atau terpencil lokasinya. Jika Anda menunjukkan ketertarikan dan apresiasi untuk sejumlah orang di grup sosial itu, ada peluang bagus bahwa Anda akan mendapatkan beberapa konsumen setia. Terlebih lagi, konsumen-konsumen baru ini tidak akan diam tentang bisnis Anda karena jejaring sosial akan menyebarkan informasi.

Misalnya, jika Anda hanya membuka kedai kopi, Anda harus terhubung secara online dengan calon konsumen Anda. Saat salah satu dari mereka datang ke kedai Anda, tinggalkan komentar atau tweet, bertanya apakah Anda membuat kopi yang dia sukai. Anda akan terkejut saat Anda secara cepat membangun reputasi untuk memperhatikan konsumen Anda saat orang membicarakan Anda

di komunitas online mereka.

3. Aktivitas media sosial tidak mempengaruhi keputusan saya.

Hampir semua keputusan membeli yang dilakukan orang berdasarkan pada dua hal: pertama, apa yang mereka dengar dari orang lain dan apa riset mereka sendiri. Dan dimana orang paling banyak melakukan riset dan pembicaraan setiap hari?

Apakah itu menemukan nama bar sushi paling segar, dealer mobil dengan penjual yang baik, atau hotel dengan hot tub paling panas, semua orang merujuk pada media sosial untuk memutuskan apa yang mereka beli. Jika Anda tidak terhubung dengan orang yang menyediakan jawaban-jawaban itu, bagaimana mereka akan merekomendasikan bisnis Anda?

4. Marketing media sosial terlalu rumit dan memakan waktu.

Website dan layanan yang selalu berubah membuat media sosial bisa menjadi rumit dan menakutkan. Untungnya, Anda tidak perlu mengkhawatirkan itu. Mulailah dengan mudah: buat halaman Facebook atau akun Twitter dan fokus pada menciptakan interaksi berkualitas dengan para konsumen Anda. Tidak perlu menjadi guru media sosial atau menyewa pegawai tetap untuk mengirim tweet dan status setiap 10 menit.

Saat Anda menciptakan kehadiran media sosial Anda, akan memerlukan waktu dan upaya untuk menjangkau konsumen Anda secara rutin, mendengarkan apa yang mereka katakan tentang Anda, dan tentang mereka sendiri, serta merespon komentar dan masalah mereka. Jika Anda tetap membuatnya simpel, jejaring

sosial dengan konsumen hanya membutuhkan waktu tidak lebih dari 30 menit sehari.

5. Tidak seorang pun peduli tentang apa yang saya katakan di jejaring sosial.

Anda benar, jika Anda hanya bicara tentang diri Anda. Ciptakan percakapan dan ajukan pertanyaan pada konsumen Anda. Umumkan perubahan pada bisnis Anda yang mempengaruhi mereka. Informasikan produk baru atau produk khusus yang akan mereka sukai. Minta saran dan kritik konstruktif. Intinya ialah menggunakan media sosial untuk mempelajari keinginan konsumen Anda, memperbaiki apa yang Anda tawarkan pada mereka dan membuat mereka senang menjadi konsumen Anda. Lalu, siapa yang bilang teknologi tidak bisa ketinggalan jaman?

Bagaimana Perusahaan yang Tumbuh Cepat Menerapkan Marketing Media Sosial?

Di sini ada contoh bagaimana bisnis yang fokus pertumbuhan, menggunakan media sosial untuk meningkatkan penjualan.

Antara bertemu konsumen dan terhubung dengan pegawai dan operasional yang jauh, media sosial menjadi sumber daya berharga bagi bisnis kecil. Dan banyak pemilik bisnis sekarang mengatakan upaya mereka telah terbayar.

Empat dari 10 wanita pemilik bisnis mengaitkan peningkatan pendapatan dengan upaya media sosial mereka, dengan 10% melaporkan lompatan pendapatan yang besar, menurut survei yang dilakukan Women Presidents' Organization (WPO).

Data itu berdasarkan survei terhadap 259 wanita pemimpin perusahaan yang memasukkan aplikasi untuk ranking tahunan Top 50 Fastest-Growing Women-Led Companies. Daftar itu dirilis oleh WPO, grup penasehat untuk bisnis milik perempuan bernilai jutaan dolar.

Dan sekitar 40% responden menyatakan mereka tidak pernah melihat peningkatan penjualan dari media sosial, 31% dari mereka tetap berharap, saat mereka menyebut manfaat lain seperti membangun kredibilitas atau mendorong upaya rekrutmen. Hanya 16% melaporkan tidak menggunakan media sosial.

Tapi bagi mereka yang telah mencapai puncak kesuksesan dengan perusahaan mereka, apa rahasia mereka? Pertimbangkan berbagai strategi media sosial dari ranking WPO.

1. BrightStar Franchising.

Shelly Sun merupakan co-founder dan CEO BrightStar Franchising (ranking satu), perusahaan jasa perawatan rumah. Sun menyatakan, tidak ada lagi keraguan bahwa marketing media sosial mereka telah terbayar.

Tidak hanya membuat website mereka naik dua kali lipat menjadi 55.000 pengunjung unik per bulan, dibandingkan 33.000 pada tahun lalu, penjualan tahunan juga meningkat 60% menjadi USD99,6 juta (sekitar Rp1,2 triliun) pada 2010, dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Dia memperkirakan peningkatan akan terus terjadi dengan proyeksi penjualan tahunan sebesar USD150 juta (sekitar Rp1,8 triliun).

Apa rahasia BrightStar's? Bukan rahasia besar, Sun yang juga chief executive officer (CEO) Gurnee, Illinois, menyewa satu staf berdedikasi pada 2008 untuk mengelola upaya media sosial perusahaan agar memiliki reputasi online yang baik.

Saat ini, blog pegawai BrightStar tentang industri itu, serta berbagai konten tip praktis dan nasehat dari beragam topik, mulai dari daftar cek pengasuh bayi baru hingga menyewa bantuan perawatan rumah. Para staf juga memasang sejumlah link terkait kesehatan dan berita terbaru di halaman Facebook perusahaan, dan mereka mengunggah video marketing atau tayangan acara di YouTube.

Saran Sun: Panen beragam link. Dengan menjadi sumber informasi untuk para tukang dan orang yang memerlukan mereka, dia mampu menarik lebih dari 72.000 link ke websitenya dari website lain, naik dari 600 link pada tahun lalu. Dia menyatakan, ada posting dari berbagai link ke websitenya dari pers rilis online. Selain itu, mereka memiliki hampir 200 franchise yang semuanya mengelola marketing media sosial mereka masing-masing. “Semua yang kami lakukan dengan media sosial ialah mencoba untuk mengarahkan orang ke website kami,” ujar Sun.

2. Rebecca Minkoff, desainer asesoris dan baju.

Desainer asal New York itu (rangking 6) menggunakan media sosial untuk menghancurkan penghalang yang biasanya menghalangi para desainer baju dari konsumen. “Saya tidak pernah menjadi desainer yang duduk di menara gading. Konsumen saya tahu bahwa mereka dapat mengirim email pada saya dan saya akan meresponnya,” ungkapnya.

Minkoff mengatakan, mengkuantifikasi kesuksesan upaya media sosialnya bisa sulit, tapi dia yakin ini terbayar dengan melihat hasil online-nya. Hampir 23.000

follower Twitter dan lebih dari 15.000 fan Facebook. Minkoff, yang desainnya dapat ditemukan di 300 toko di AS, juga mengalami peningkatan tiga kali lipat penjualan tahunannya pada 2007 menjadi USD17,5 juta (sekitar Rp213 miliar), naik dari USD5,5 juta (sekitar Rp67 miliar) pada 2008.

Saran Minkoff: Adakan berbagai acara terkait website. Misalnya, untuk merayakan ulang tahun kelima perusahaannya, Minkoff memberikan beberapa koleksinya bernama Jack a MAC. Acara online/offline yang digelarnya melalui Twitter dan Foursquare, menarik 500 hingga 1.000 peserta. “Pada akhir hari, kami harus memberi dua tas karena orang mulai berkelahi,” ujarnya.

Minkoff juga menemukan bahwa menjalin hubungan dengan beragam komunitas website seperti Polyvore, yang membuat para penggunanya belajar tentang tren fashion baru atau menciptakan desain mereka sendiri, dapat memberikan hasil luar biasa. Dalam kontes lainnya yang dikelola Polyvore, sebanyak 6.000 orang masuk untuk peluang membantu Minkoff memilih busana untuk pamerannya.

3. Camp Bow Wow.

Heidi Ganahl, CEO dan pendiri franchise daycare anjing dan kamp semalam yang berbasis di Boulder. Di Camp Bow Wow (rangking 10), terhubung dengan klien melalui media sosial itu sangat penting, menurutnya. “Pencinta binatang peliharaan senang bercerita tentang binatang mereka secara online. Klien kami benar-benar melek teknologi, terbukti dengan web cam di kamp tersebut,” ujarnya.

Camp Bow Wow yang juga disebut "Live Camper Cams" memberi klien real-time look terhadap binatang mereka selama binatang itu dititipkan di sana. Perusahaan menyatakan, tayangan yang dapat dilihat dari situs lokal Camp, membuat pikiran klien lebih tenang ketika jauh dari binatang peliharaan mereka.

Ganahl juga memperkirakan banyak fan Facebook dan follower Twitter perusahaan yang menyosialisasikan acara Bow Wow's Furry Fitness Challenge. Promosi nasional di mana orang dapat mendaftar secara online dengan mengirimkan foto dan registrasi informasi, didesain untuk pertunjukan di Camp dan layanan membawa anjing jalan-jalan.

Ini cara mempromosikan berbagai layanan Camp Bow Wow yang diberikan tanpa tekanan untuk menjual. Ini juga cara mendorong penjualan, secara tidak langsung. Tahun lalu penjualan tahunan perusahaan meningkat menjadi USD51 juta (sekitar Rp621 miliar), naik dari USD36 juta (sekitar Rp438 miliar). “Ini luar biasa,” tuturnya.

Saran Ganahl: Saat harus terhubung dengan konsumen melalui marketing media sosial, lebih banyak point sentuhan itu lebih baik. Dengan hampir 150 franchise, Ganahl menyatakan 90% menggunakan media sosial sebagai alat marketing, yang dia sarankan melalui sesi pelatihan media sosial formal perusahaan dan telepon marketing bulanan. Mereka juga menyarankan blog, dan Ganahl menyediakan sejumlah template dan peralatan untuk membantu franchisee memulainya.

Tapi jika Anda tidak memiliki tentara franchise di belakang Anda, tetap terkait dengan konsumen Anda akan selalu menguntungkan Anda. “Pada akhir hari, para klien benar-benar ingin melihat barang terbaru di website dan berkomunikasi. Anda harus tetap membuatnya tetap segar dan inovatif,” tuturnya.

Bagaimana Saluran Iklan Facebook Tiga Lapis dapat Menciptakan Konsumen Baru?

Dalam buku *Ultimate Guide to Facebook Advertising*, pakar marketing online dan pakar iklan Facebook Perry Marshall, Keith Krance dan Thomas Meloché menjelaskan taktik pengubah permainan Facebook Ads dan bagaimana Anda dapat mendapatkan keuntungan lebih pada investasi Anda, dengan klik, konsumen, dan laba.

Dalam tulisan singkat ini, Marshall dan Krance menjelaskan tiga pendekatan untuk iklan di Facebook yang dapat membantu Anda menciptakan strategi jangka panjang.

Jika Anda benar-benar ingin menonjol dari pesaing Anda dan membuat Facebook sebagai tambang emas yang dapat Anda terus gali bertahun-tahun mendatang, Anda perlu meluangkan waktu untuk memikirkan semua strategi yang Anda lakukan di Facebook dan mulai memikirkan semua yang Anda lakukan sebagai bagian saluran Facebook tiga lapis.

Lapisan itu ialah:

1. Membangun audience.
2. Engagement (terhubung).
3. Conversion (konversi).

Dengan iklan Facebook Anda, Anda harus selalu berpikir tentang bagaimana Anda bisa fokus pada tiga lapis itu. Tapi jangan mencoba menciptakan satu iklan

yang menciptakan ketiganya. Sebaliknya, ciptakan beragam iklan atau posting yang masing-masing menciptakan salah satu tujuan itu. Berikut ini cara melakukannya.

1. Lapisan pertama: Bangun audience.

Pikirkan lapis pertama itu seperti saat Anda pertama kali bertemu suami, istri, atau kekasih Anda. Tujuan Anda ialah membuat mereka suka pada Anda. Inilah beberapa cara untuk mengelola kampanye membangun pemirsa:

a. Iklan halaman like: gunakan “page like” Facebook saat menjalankan kampanye

b. Jalankan jenis iklan seperti “klik like jika Anda cinta bola”

c. Gunakan gerbang like, di mana pengguna harus mengklik like terlebih dulu untuk melihat sisa pesan atau konten Anda.

d. Jalankan satu lomba atau kontes dimana peserta harus mengklik like page.

e. Jalankan iklan news feed page post, sehingga sebagian orang akan mengklik like halaman Anda saat kampanye ini.

2. Lapis kedua: Engagement.

Jika Anda menggunakan email autoresponder di semua level, maka Anda akan memahami level engagement. Inilah di mana Anda memperdalam hubungan dengan prospek Anda, di mana Anda memberikan konten bernilai tinggi pada mereka. Jika Anda belum menggunakan email autoresponder, silahkan mulai ASAP. Anda tidak dapat sukses di Facebook tanpa memiliki sebagian jenis penghasil lead dan kampanye pelayanan.

Terlibat di Facebook jelas berbeda dibandingkan mengirim email pada pelanggan Anda. Meski demikian, alasan saya menggunakan ini sebagai perbandingan sehingga Anda memahami cara menciptakan konten untuk mempertahankan pemirsa Anda tetap terhubung dan tergerak menjadi konsumen atau klien. Marketer hebat memahami bahwa untuk setiap satu promosi email yang mereka kirim, mereka akan kirim empat, lima atau lebih banyak konten, bukan email penjualan.

Inilah bagaimana anda terhubung di Facebook. Bagian terbaik tentang Facebook ialah pemirsa Anda tidak perlu mendaftar dalam daftar email Anda. Mereka bahkan tidak perlu menjadi fan.

Apakah lebih baik jika mereka menjadi fan terlebih dulu? Ya, tentu saja. Saat mereka fan, Anda tahu mereka menunjukkan keinginan mendapatkan konten lebih banyak dari Anda. Meski demikian, jika mereka bukan fan tapi Anda tahu mereka target audien yang ideal dan tepat, Anda masih dapat menciptakan konten bernilai tinggi dan memasukkan konten itu dalam news feed.

Menciptakan konten bernilai tinggi dan bukan penjualan, dan menyebarkannya melalui iklan Facebook di news feed itulah cara Anda terhubung dengan orang dan memindahkan mereka dari orang asing menjadi teman, dan bahkan konsumen.

3. Lapis ketiga: konversi.

Lapis terakhir dari upaya iklan Facebook Anda ialah konversi. Ini di mana Anda memiliki tujuan mengubah visitor menjadi lead, prospek, dan konsumen. Hal paling penting untuk dipahami tentang lapis ini ialah Anda mungkin memiliki beberapa kampanye yang mengubah audien menjadi konsumen.

Misalnya: iklan mendorong lalu lintas pengguna menuju tawaran gratis. Dan Anda mungkin memiliki beberapa kampanye yang mengelola pengguna yang telah terhubung di masa lalu.

Anggaran Saluran Facebook Tiga Lapis 80/20

Anggap saja Anda telah memdesain tawaran yang mengubah lalu lintas pengguna di Facebook menjadi lead atau konsumen, Anda ingin mulai berpikir lebih strategis dengan anggaran iklan dan konten yang Anda promosikan di Facebook.

Bahkan jika Anda memiliki tawaran yang berhasil, Anda tetap ingin mencari cara untuk memperluas target grup, memiliki kekuatan jangka panjang dan membangun komunitas fun dan follower. Cara Anda melakukan ini ialah melaksanakan strategi tiga lapis ini. Berikut ini contoh bagaimana Anda bisa menggunakan anggaran iklan Facebook Anda:

a. Dedikasikan sekitar 10% dari anggaran untuk membangun audien Anda dan mendapat fan baru.

b. Dedikasikan sekitar 10% dan 20% anggaran untuk meningkatkan konten berkualitas tinggi dengan iklan Facebook dan meningkatkan engagement.

c. Dedikasikan 70-80% anggaran untuk mengarahkan traffic menuju tawaran Anda.

Pahami bahwa angka-angka ini dapat berubah, tergantung pada perusahaan atau brand Anda atau sesuai jadwal promosi Anda. Misalnya, selama periode tertentu, mungkin hampir 100% anggaran Anda digunakan untuk promosi konten blog saja, dan tidak ada penjualan yang terjadi. Ini mungkin menjelang peluncuran produk besar di mana anggaran mungkin diubah menjadi 90% fokus konversi dan hanya 10% fokus konten dan engagement.

Nah, sekarang saatnya Anda merancang rencana Anda.

Bagaimana Anda Tidak Memaksimalkan Facebook?

Dengan sekitar 829 juta pengguna aktif setiap hari, Facebook merupakan bagian penting dalam setiap bentuk marketing online. Meski banyak pemilik bisnis yakin mereka telah mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk hadir di platform ini, saat ini semakin sulit bagi banyak brand untuk muncul secara organik di newsfeed.

Saat ini juga ada beberapa kesalahan yang dilakukan para pemilik bisnis yang membuat bisnis mereka tidak dapat tampil sepenuhnya di Facebook. Hindari kesalahan-kesalahan umum ini dari kehadiran Anda di Facebook.

1. Tidak mengidentifikasi tujuan.

Pikirkan tentang apa yang Anda harapkan dari halaman bisnis Facebook Anda. Apakah Anda ingin meningkatkan visibility, meningkatkan lalu lintas ke website Anda, pelayanan lebih baik pada konsumen, atau mengubah penjualan, tulis semua. Definisikan ukuran kunci yang akan Anda gunakan untuk mengukur kesuksesan. Lalu, ciptakan titik awal anda saat ini dan catat peningkatan jumlahnya sepanjang waktu untuk menunjukkan kesuksesan. Evaluasi kembali usaha Anda per bulan yang akan membantu Anda mempermudah identifikasi apakah Anda pada jalur yang tepat. Jika upaya Anda tidak menghasilkan jumlah yang diinginkan, ubah aktivitas Anda dan jangan membuang waktu.

2. Kehilangan koneksi.

Aspek paling penting dari media sosial ialah kemampuan berhubungan dengan audien Anda secara lebih personal untuk bisnis Anda. Facebook merupakan platform yang didesain untuk komunikasi dua arah. Jika Anda tidak terlibat dalam pembicaraan dengan audien Anda, Anda kehilangan peluang besar untuk membangun kepercayaan dan kredibilitas.

Tulis posting yang mendorong audien Anda berinteraksi dengan merek Anda. Jangan takut mengajukan pertanyaan dan meminta pendapat. Penting untuk merespon setiap komentar dan pesan yang Anda terima secepatnya. Salah satu cara mudah melakukan ini ialah membuat notifikasi Facebook untuk memberi Anda kemampuan merespon secara cepat saat Anda tidak membuka Facebook.

3. Tertinggal tren dan perubahan algoritma.

Facebook terus berkembang dan saat sejumlah praktek terbaik tetap dianjurkan, penting untuk tetap mengikuti tren dan perubahan algoritma. Audien Anda mengharapkan Anda menyediakan konten yang sesuai topik dan menarik perhatian mereka. Jika ini tidak dilakukan secara benar, Anda akan membuat mereka bosan dan mengabaikan Anda, atau yang terburuk tidak lagi mengklik like halaman Anda.

Selain itu, Facebook sering mengubah algoritma untuk mengisi newsfeed dengan konten yang paling menarik bagi tiap pengguna. Algoritma ini memperhitungkan waktu posting, topik, panjang, link, dan konten multimedia. Baca berita terbaru dari Facebook secara rutin sehingga Anda dapat mengembangkan dan memposisikan brand Anda di jejaring media sosial itu.

4. Mengabaikan wawasan.

Bagaimana Anda tahu jika upaya online anda efektif? Apa aktivitas yang mendorong sebagian besar lalu lintas ke website Anda atau menarik perhatian pengunjung Anda? Cara terbaik mengukur kesuksesan strategi Facebook ialah mengevaluasi papan analisis Facebook yang disebut “wawasan” atau “insights”. Alat ini melacak kinerja halaman Anda secara keseluruhan.

Mengetahui bagaimana mengevaluasi dampak kesuksesan kehadiran brand Anda di media sosial sangat penting untuk memberikan pengalaman terbaik bagi audien Anda. Cara terbaik memastikan bahwa Anda memberikan konten tepat pada audien Anda ialah dengan melihat Like page, demografi pengguna dan saat mereka online, pesan Reach, dan Engagement. Juga mungkin untuk melihat lebih mendalam dalam kinerja tiap posting. Dengan melihat berbagai faktor itu dalam pertimbangan, Anda dapat menyajikan pesan sempurna dan mempublikasikannya pada waktu yang tepat untuk dapat terlihat secara maksimal.

Banyak Marketing Media Sosial Anda Membawa Anda Entah Kemana

Baru-baru ini, Copyblogger membuat pengumuman mengejutkan. Mereka menutup halaman Facebook mereka, meskipun mereka telah memiliki 38.000 fan. Menariknya, ini diikuti keputusan mereka awal tahun ini untuk menutup komentar di blog mereka.

Ini melawan semua aturan yang kita pikirkan tentang media sosial, benar? Dan, bagaimana mereka memasarkan di internet tanpa Facebook?!

Artikel ini mencoba memberi Anda sudut pandang baru mengenai media sosial. Jika sebelumnya digambarkan bahwa memanfaatkan media sosial sebagai faktor utama keberhasilan bisnis, tapi ternyata tidak semua bisnis menuai keberhasilan saat memanfaatkan media sosial. Karena itu, Anda perlu mengukur efektivitas berbagai media sosial bagi bisnis Anda. Ukur efektivitas halaman Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, dan media sosial lainnya. Bandingkan dan ketahui media sosial mana yang lebih banyak mengubah pengunjung menjadi konsumen yang membeli produk Anda.

Jadi, mengapa Copyblogger menutup halamannya Facebook-nya? Setelah melihat kenyataan pahit yang diungkapkan oleh Facebook Insights dan analisis mereka sendiri, Copyblogger melihat gambaran lebih jelas tentang nilai upaya Facebook mereka. Mereka belajar bahwa, “Meskipun niatnya baik, praktek terbaik, dan memiliki sejumlah fan, Facebook mungkin bukan tempat terbaik untuk menginvestasikan waktu dan energi.

Ironisnya, Copyblogger mendapat kesuksesan dengan halaman Google+ dan Twitter. Keputusan menutup halaman Facebook itu dibuat untuk berhenti

membuang waktu atas apa yang tidak berguna dan lebih fokus meningkatkan investasi pada sesuatu yang berguna.

Setelah “gold rush” media sosial dalam tiga atau empat tahun terakhir, ini waktunya bagi sebagian besar brand mundur dan melihat upaya media sosial mereka secara lebih kritis. Ini berarti menandai beberapa orang pertanyaan singkat. Apakah Anda perlu menghabiskan waktu dan uang untuk semua jejaring sosial? Apakah akun Instagram benar-benar mendorong lalu lintas ke website Anda, atau ini hanya membuang waktu pegawai? Ayo katakan, untuk contoh. Apakah benar-benar penting bagi Anda untuk tetap memasang iklan di media sosial?

Ada lebih banyak pertanyaan di sini, tapi semuanya memiliki kebutuhan sama: audit media sosial.

Audit media sosial akan membantu Anda menilai upaya Anda dan memahami efektif atau tidaknya saluran media sosial Anda. Anda perlu melihat dalam analisis situs Anda dan melihat tidak hanya traffic pengunjung. Tentu, senang melihat bahwa satu jejaring sosial mendorong 60% kunjungan ke situs Anda, tapi apakah kunjungan itu berkualitas? Apakah dari 60% ini hanya melihat-lihat, mengklik halaman lain, dan puncaknya, membeli produk Anda?

Saluran jejaring sosial yang mendorong traffic yang sedikit tapi memiliki tingkat konversi dari pengunjung menjadi pembeli yang tinggi, maka itu lebih bernilai bagi bisnis Anda. Saat memiliki semua data, Anda juga perlu merangkum data yang dihasilkan jejaring sosial yang Anda gunakan.

Saran profesional: lihat data yang dihasilkan media sosial melalui sudut pandang agar media sosial itu ingin Anda tetap menggunakan layanannya. Itu tidak berarti mereka merekayasa data yang ditampilkan pada Anda. Ini hanya sesuatu

yang perlu Anda ketahui.

Jangan hanya melakukan audit media sosial secara real-time. Lihat secara historis. Melakukan hal itu akan membantu akun Anda memahami sejumlah perubahan algoritma dan tren lainnya. Tidak memiliki semua data ini? Jangan khawatir. Mulai sekarang. Tidak pernah ada kata terlambat untuk mulai mengukur efektivitas media sosial Anda.

Tidak ada kompilasi data audit media sosial yang terlihat sama. Tapi saat Anda memiliki cukup data maka Anda harus benar-benar memperhatikannya. Anda akan melihat sejumlah saluran, ternyata lebih efektif dibandingkan saluran lainnya.

Lalu, ini waktunya membunuh kebosanan. Tutup akun media sosial yang tidak efektif itu, jika memungkinkan. Hanya mengabaikan mereka akan membuat Anda melupakan mereka. Dari sana, Anda dan tim Anda dapat menyusun taktik yang lebih berguna dan konten yang lebih bermanfaat bagi setiap audiens. Langkah ini akan semakin mengefektifkan saluran media sosial Anda. Siapa yang dapat membantahnya?

Bagaimana Mengukur Keuntungan Anda dalam Investasi Media Sosial?

Berputar-putar dengan Twitter? Pusing dengan Facebook? Menghabiskan waktu online itu berarti mengeluarkan uang. Jadi pastikan itu semua terbayar.

Berikut ini merupakan cuplikan kisah tentang pemanfaatan media sosial untuk memajukan bisnis. Meskipun riwayat hidupnya sangat luar biasa, Alex Garcia awalnya tidak memiliki bisnis Emerson Salon. Kini, salon yang terletak di

Seattle, dekat Capitol Hill, itu jarang memiliki kursi kosong atau janji temu yang kosong. Padahal Garcia bersama mitra bisnisnya Matt Buchan, tidak memiliki ilmu apa pun tentang cara menata rambut.

“Matt dan saya ingin bereksperimen dan melihat apakah kami dapat menggunakan media sosial untuk bisnis lokal,” kata Garcia yang pernah membantu label musik Geffen, Drive-Thru Records, pionir strategi online pada 2014 dan menarik setengah juta follower online ke kampanye presiden Hillary Clinton pada 2008.

“Jadi 1000 hari lalu, saat peluang memulai Emerson Salon muncul, kami mencobanya. Kami tidak tahu apapun mengenai rambut, tapi saya bagus di marketing dan media sosial, Matt bagus dalam keuangan dan operasional, dan kami mempekerjakan penata rambut yang tepat,” ujar Garcia.

Hasil yang membuktikannya. Di Twitter, Emerson memiliki hampir 13.800 follower di penjuru dunia dan sekitar 1.800 orang mengikuti di halaman Facebook. Salon telah bertambah untuk memenuhi permintaan yang tampaknya tidak pernah berhenti, dan pendapatan meningkat lebih dari 400% sejak kedua orang itu mengambil alih.

Apa yang saat itu menjadi eksperimen kini menjadi cerita sukses. “Media sosial membuat kami benar-benar mencapai komunitas lokal kami, membangun hubungan dan meningkatkan kunjungan ke salon,” ujar Garcia yang menggunakan beberapa alat untuk memonitor jejak bisnis media sosialnya, melacak dengungan konsumen dan menumbuhkan bisnisnya.

Secara tetap dan memiliki tujuan, waktu yang dihabiskan Garcia secara online membuatnya hanya memberi sedikit ruang sia-sia. Setiap tweet, setiap posting ditulis dengan tujuan untuk menarik konsumen. Kehadiran media sosial Emerson

menjadi keuntungan kompetitif terbesar pada salon tersebut.

Tapi tampaknya, kemampuan Garcia menerjemahkan angka-angka di media sosial dan mengubah follower menjadi konsumen bukan menjadi bentuk kebanyakan bisnis. “Salah satu masalah terbesar yang dimiliki konsumen ialah mengukur ROI (return of investment) untuk kampanye media sosial yang mereka gunakan,” tutur Ryan Holmes, CEO HootSuite, jasa monitor media sosial.

Mengukur hasil dari investasi atau ROI aktivitas media sosial akan membantu menentukan apakah tweet dan update status membantu operasional Anda, dan bagaimana Anda dapat memaksimalkan usaha online ini untuk mencapai berbagai tujuan Anda.

1. Dapatkan basis Anda.

Untuk menunjukkan bagaimana marketing media sosial mempengaruhi bisnis Anda sepanjang waktu, ambil angka awal Anda. Angka utama untuk diraih: pendapatan. Juga pertimbangkan melacak rata-rata belanja konsumen, lalu lintas pengunjung, rasio konsumen baru dan konsumen lama, dan lalu lintas website.

2. Kalkulasikan biaya Anda.

Sebagai definisi kontroversial untuk menentukan kelayakan, ROI merujuk pada jenis angka yang diabaikan marketer brand. Ada banyak formula berbeda untuk menghitung ROI, itulah mengapa konsep ini kontroversial. Sederhananya, ROI merupakan korelasi antara sumber daya yang dihabiskan perusahaan untuk upaya yang dilakukan dan uang yang dihasilkan. Untuk menghitung rasio,

kurangi uang yang Anda habiskan untuk kehadiran di media sosial dengan jumlah pendapatan Anda secara online. Lalu bagi angka tersebut dengan investasi awal Anda.

Tantangan besar menggunakan rumus ini ialah akhir hasilnya harus berupa rupiah. Adapun investasi awal, khususnya untuk operasional bisnis yang dibangun sendiri, akan diukur dengan waktu.

Jadi, untuk bisa masuk dalam rumus, hitung waktu yang anda habiskan di media sosial dan jadikan menggunakan gaji per jam, mungkin ditambah biaya komputer dan koneksi internet. Ini nilai sebenarnya untuk investasi Anda.

Berdasarkan laporan yang dirilis Maret 2014 oleh pakar iklan lokal Borrell Associates, 70% dari 2.872 bisnis kecil yang mereka survei menghabiskan anggaran untuk media sosial. Pengeluaran itu bisa berupa iklan, software, dan jasa, serta bantuan luar dari konsultan media sosial.

3. Monitor pengaruh Anda

Lihat upaya media sosial Anda dan tentukan apa aksi yang seharusnya mendorong para konsumen membeli. Ini tidak sesederhana memiliki kehadiran media sosial, Anda harus memiliki tujuan. Lacak panggilan khusus untuk aksi, seperti kupon yang diposting di halaman Facebook atau tawaran eksklusif Foursquare. Ada sejumlah layanan untuk melacak aktivitas online tersebut.

“Kekhawatiran nomor satu konsumen kami ialah waktu,” papar Mark Schmulen, general manajer sosial media Constant Contact. Dikenal sebagai perusahaan marketing email, Constant Contact memiliki 400.000 konsumen, mayoritas

adalah bisnis kecil. Perusahaan itu juga menawarkan alat monitor media sosial yang disebut NutshellMail.

“Untuk memaksimalkan waktu yang Anda miliki, kami sarankan menjadwalkan sejumlah poin khusus dalam sehari, seperti saat pagi dan saat sore, untuk memonitor kehadiran media sosial Anda, respon terhadap posting dan berbagai informasi menarik dengan para audiens Anda,” ujar Schmulen.

Untuk menghubungkan berbagai aksi media sosial menjadi hasil, lacak aktivitas anda sesuai kalender. Cobalah memiliki siklus dalam posting Anda. Jadikan Senin sebagai hari untuk mengajukan berbagai pertanyaan di Facebook untuk memicu interaksi konsumen, misalnya, atau menawarkan kupon melalui Twitter pada Kamis, sehingga Anda dapat melacak respon terhadap kupon itu pada akhir pekan.

4. Hitung hasil Anda.

Untuk menghitung ROI dari upaya media sosial, Anda harus menentukan keuntungan dari investasi Anda. Setelah sebulan mengirimkan pesan online, ambil langkah lain dalam bisnis Anda. Lalu, kurangi angka pendapatan dasar Anda dari angka pendapatan Anda sekarang. Ini akan menunjukkan tambahan pendapatan Anda dengan iklan di media sosial, dan ya, upaya marketing lainnya.

Untuk menentukan ROI Anda, Anda perlu menghitung investasi modal yang diperlukan untuk mendorong pertumbuhan itu. Jika seseorang menjalankan iklan berbayar rata-rata biaya per jam di Amerika Serikat (AS) sebesar USD19 per jam selama 30 menit per hari kerja selama empat pekan, biaya untuk mengelola kampanye iklan itu sebesar USD190. Terapkan biaya itu dalam rumus awal, ROI untuk USD500 peningkatan penjualan akan menjadi USD1,63 untuk 1. Tambahan USD500 dikurangi biaya USD190, dibagi dengan biaya USD190 lagi.

Itu artinya untuk setiap USD1 belanja perusahaan untuk marketing media sosial, Anda akan memperoleh pendapatan USD1,63.

Tentu saja, semakin Anda menelusuri, angka menjadi kurang tepat: semua variabel seperti cuaca, musim, permintaan, dapat berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan. Meski demikian, dengan mengesampingkan semua hal itu, nilai media sosial juga tidak hanya sebatas jumlah transaksi. Fan online anda mungkin juga menginformasikan pada teman mereka atau mengatakan pada orang lain tentang bisnis Anda.

Faktanya, dengungan (buzz) itulah yang membuat media sosial sebagai alat bisnis yang kuat. Lihat saja contoh Emerson Salon, yang mengalami pertumbuhan luar biasa karena media sosial.

“Sukses datang sangat cepat. Kami mendapat banyak pengikut dan sebelum kami mengetahuinya, 75% semua bisnis kami berasal dari media sosial,” ungkap Garcia. Bagaimana 25% lainnya? Ya, Anda tidak dapat mengabaikan dengungan yang terjadi karena potongan rambut yang terlihat bagus.

Sejumlah alat pengukur akurat

1. Facebook Insights.

Bisnis yang memiliki Halaman Facebook dapat menggunakan Insights untuk mendapatkan data interaksi konsumen. Display visual graphic yang mudah dibaca untuk melihat aktivitas online seperti like, pengguna aktif, dan komentar.

2. HootSuite.

Aplikasi dekstop mandiri dan aplikasi telepon seluler, HootSuite menawarkan layanan gratis dan berbayar. Jasa itu cukup komprehensif. Pelanggan dapat langsung melacak statistik dan analisa pengaruh online.

3. NutshellMail.

Layanan gratis ini secara rutin mengirimkan laporan pada pengguna melalui email untuk aktivitas media sosial, termasuk komentar dari Facebook, LinkedIn, dan Twitter, serta review dari Yelp, Citysearch, dan Foursquare. Ini cara sekali sehari untuk tetap tahu.

4. Social Mention.

Jasa gratis laporan email ini untuk setiap bentuk pencarian yang Anda masukkan. Lapornya termasuk keyword utama, pengguna, hashtag, data sumber dan sentimen. Ini juga memiliki sistem nilai “passion” yang mengukur pengulangan mentions.

5. TweetDeck.

Serupa dengan HootSuite, TweetDeck menghubungkan pengguna pada layanan sosial media mana pun. Ini saat ini digunakan melalui tampilan dekstop dan aplikasi mobile, tapi layanan ini kurang memberikan beberapa data mendalam dari para kompetitor.

5 Tip Hasilkan PR Hebat dengan Anggaran Terbatas

Bagi perusahaan baru, public relations (PR) merupakan salah satu bagian paling bernilai dan efektif dalam marketing dibandingkan cara lain, seperti iklan.

Publikasi yang bagus menciptakan kesadaran yang luas dan memberi perusahaan Anda kredibilitas sebagai pemimpin dalam industri Anda. Publikasi perdagangan bagus untuk meningkatkan kepercayaan. Untuk membuat semua tercakup, bagus jika Anda memiliki produk yang beragam dan menarik, serta ada sisi unik. Berikut ini merupakan lima kunci bagi program PR Anda.

1. Gunakan PR untuk meningkatkan bisnis Anda, bukan cara lain.

Pertama dan terpenting, Anda harus fokus pada pertumbuhan bisnis Anda. PR akan membantu meningkatkan kesadaran dan mendorong pemahaman yang benar, tapi jangan hanya mengandalkan PR. Sama pentingnya dengan liputan media, jangan tergoda memprioritaskan media di atas apa yang terbaik bagi perusahaan Anda.

Misalnya, Anda mungkin memiliki ide konten hebat yang Anda tahu akan menarik klien, tapi tidak menarik bagi wartawan. Jika Anda pikir ini akan menarik bagi klien, publikasikan. Meningkatkan penjualan itu prioritas terbesar dalam marketing. Pengetahuan umum itu kedua.

Sejumlah testimoni dapat menjadi alat hebat untuk meningkatkan kesadaran, tapi itu bukan solusi untuk setiap perusahaan baru. Testimoni dapat mengungkap

cerita tentang nilai produk Anda melalui brand yang dikenal.

Itu dapat menjadi masalah jika tujuan bisnis Anda untuk mengamankan data sensitif klien Anda. Klien Anda mungkin tidak ingin mempublikasikan menggunakan layanan anda untuk alasan tertentu. Jika klien Anda terbuka untuk testimoni, Anda perlu memberi mereka insentif dengan produk gratis atau diskon.

Testimoni terbagus membutuhkan banyak upaya. Anda tidak dapat mengontrol hasil sepenuhnya, karena Anda tergantung pada klien Anda untuk persetujuan. Singkatnya, Anda tidak bisa tergantung pada testimoni untuk meningkatkan program PR Anda.

2. Juru bicara perusahaan harus memiliki sudut pandang unik.

Saat Anda berkomitmen memprioritaskan bisnis Anda, Anda siap membangun program PR yang sukses. Anda perlu memiliki sesuatu yang bernilai berita untuk media.

Kesuksesan program PR Anda tergantung pada kejelasan para eksekutif Anda tentang strategi perusahaan dan arah industri, dan tentu saja, sudut pandang unik mereka. Akan membantu perusahaan Anda jika memiliki produk menarik dan juru bicara Anda memiliki pengalaman menegaskan peran mereka sebagai bagian dari pimpinan perusahaan.

Bagaimana Anda menjadikan juru bicara Anda memiliki angle yang bernilai berita? Mulai dengan pembuatan konten cepat. Kumpulkan 50 topik menarik dan sewa penulis lepas untuk membantu tim pembuat blog/website Anda.

Kumpulkan tulisan-tulisan blog menjadi ebook. Kumpulkan data dari platform Anda untuk riset buku putih.

Tunjukkan, jangan katakan, pada media tentang bagaimana menariknya Anda dan program PR Anda akan meluncur.

3. Kualitas di atas kuantitas.

Fokus pada liputan untuk publikasi bernilai tinggi, dibandingkan mendapat liputan dalam jumlah publikasi yang banyak tapi tidak berkualitas. Publikasi terbaik dapat menjadi nilai hebat bagi bisnis Anda. Liputan khusus di The Wall Street Journal mungkin bernilai lebih tinggi dibandingkan puluhan publikasi/surat kabar berskala kecil.

Anda harus bekerja untuk meningkatkan liputan di publikasi berkualitas, jadi jangan turun ke publikasi lebih kecil saat Anda tumbuh. Kualitas publikasi tidak hanya berarti mencapai jumlah pembaca yang lebih besar. Publikasi khusus industri Anda akan mendorong lebih banyak download untuk konten Anda dan pemahaman yang lebih baik.

4. Pendekatan seimbang untuk pengukuran.

Seimbangkan anda dua filosofi ini:

“If you’re not measuring, you’re not marketing.” (Jika Anda tidak mengukur, Anda tidak melakukan marketing)

“What’s measurable isn’t always meaningful, and what’s meaningful isn’t always measurable.”

(Apa yang bisa diukur tidak selalu berarti, dan apa yang berarti tidak selalu dapat diukur).

Penting untuk menentukan dan mencapai tujuan liputan media pada tiap kuartal, untuk memastikan Anda tetap fokus menciptakan konten hebat, meningkatkan pemahaman pada perusahaan Anda, dan mendapat imbalan investasi dari upaya PR Anda.

Untuk menjadikan kualitas di atas kuantitas dalam program PR Anda, jangan hanya fokus pada jumlah liputan yang Anda dapat dibandingkan dengan pesaing Anda. Dorong tim PR Anda menciptakan jumlah liputan. Tidak peduli kualitas publikasi atau tingkat keterbacaan, mungkin akan mengakibatkan terjadinya pemahaman yang tidak Anda inginkan dan tidak mencapai tujuan Anda. Pastikan untuk secara agresif mengukur hasil PR Anda, dan pastikan hasilnya berarti.

5. PR freelancer bagus untuk perusahaan baru.

Sekarang Anda sudah memiliki prioritas strategi, konten bernilai berita untuk di-share, dan rencana bagaimana secara efektif mengukur PR Anda. Anda telah siap mencari mitra PR hebat untuk membantu Anda mendapat liputan media. PR freelancer memberi perusahaan baru kesempatan untuk fokus pada bisnis.

Kriteria paling penting dalam memilih mitra PR ialah mereka sesuai dengan kepemimpinan Anda dan terkait dengan tujuan bisnis Anda. Jika Anda memiliki tim marketing yang memiliki pemahaman PR yang bagus dan menciptakan konten menarik, freelancer hebat dapat menjadi sumber daya sempurna untuk membantu Anda memasang artikel, melakukan briefing media dan menumbuhkan kehadiran Anda di media bersama dengan pertumbuhan bisnis Anda.

Bab 7

Strategi Ekspansi

12 Cara Menumbuhkan Bisnis Anda

Bagaimana cara Anda menumbuhkan bisnis kecil dengan sedikit atau tanpa uang? Ini merupakan pertanyaan umum yang saya dapat dari para entrepreneur muda yang ingin menumbuhkan bisnisnya hingga stabil.

Meski saya tidak memiliki semua jawaban atas pertanyaan “Bagaimana menumbuhkan bisnis?” saya yakin artikel ini akan memberikan jawaban dasar yang Anda perlukan.

Memulai bisnis dan menumbuhkan bisnis itu berbeda. Memulai bisnis lebih mudah dibandingkan menumbuhkan bisnis. Saat Anda ingin menumbuhkan bisnis, di sanalah tantangan sebenarnya. Semua entrepreneur ingin bisnisnya tumbuh tapi kebanyakan mereka tidak tahu mengapa mereka perlu menumbuhkan bisnisnya dan bagaimana menumbuh-kan bisnis serta seberapa besar bisnis itu akan tumbuh.

Sekarang sebelum Anda mulai mencari jawaban tentang cara menumbuhkan bisnis kecil, Anda harus bertanya pada diri sendiri; Mengapa saya ingin bisnis saya tumbuh? Pertumbuhan semacam apa yang saya inginkan? Bagaimana saya bisa tumbuh?

Jawaban berbagai pertanyaan itu sangat penting karena akan membantu menentukan pola, rencana, dan strategi pertumbuhan bisnis Anda. Tentu saja, saya tidak dapat membantu Anda menemukan apa yang Anda perlukan untuk tumbuh. Meski demikian saya dapat memberikan beberapa tip untuk menumbuhkan bisnis kecil dari skala kecil dengan sedikit atau tanpa modal.

Saya telah memulai dan menumbuhkan beberapa bisnis dari skala kecil dengan sedikit atau tanpa uang. Saya yakin dalam mengelola bisnis dengan anggaran minim, saya yakin dalam taktik pengembangan sumber daya dan filosofi bisnis ini telah berlaku untuk saya selama bertahun-tahun. Sekarang bagaimana saya menumbuhkan bisnis kecil menjadi bisnis besar? Bagaimana saya bertahan dan memperluas bisnis saya dengan anggaran minim? Anda akan menemukan jawabannya di sini.

Bagaimana menumbuhkan bisnis kecil Anda secara internal dengan anggaran minim

1. Fokus pada misi bisnis.

Langkah strategis pertama untuk menumbuhkan bisnis dengan anggaran minim ialah fokus memenuhi misi bisnis Anda. Dalam perjalanan entrepreneurship untuk menumbuhkan bisnis Anda, saya akan sarankan Anda memulai dari misi bisnis. Mengapa? “Hal yang saya benar-benar peduli ialah tentang misi,

membuat dunia terbuka,” tutur Mark Zuckerberg, pendiri dan CEO Facebook.

Alasannya karena misi bisnis ialah di mana spirit entrepreneurship berasal. Ini jantung bisnis. Intinya. Yang paling penting, misi bisnis Anda merupakan alasan mengapa bisnis Anda ada.

Anda mungkin menumbuhkan bisnis kecil Anda ke skala yang bagus tapi jika pertumbuhan itu tidak membantu bisnis Anda memenuhi misinya, pertumbuhan bisnis Anda akan berumur pendek. Jadi tetap jujur pada misi bisnis Anda. Ini merupakan syarat pertama menumbuhkan bisnis dengan sukses.

2. Mengembangkan visi yang menantang.

Tidak ada entrepreneur yang bangun di pagi hari dengan keinginan menumbuhkan bisnisnya. Keinginan menumbuhkan bisnis biasanya didorong faktor lingkungan dan lingkungan semacam itu dapat membantu Anda membentuk visi untuk bisnis Anda.

Tapi cukupkah visi ini membantu Anda menumbuhkan bisnis? Saya tidak tahu. Tapi apa yang saya tahu ialah jenis visi yang Anda kembangkan tergantung pada seberapa cepat Anda menginginkan tingkat pertumbuhan Anda dan level pertumbuhan yang Anda inginkan.

Meski demikian, saya akan menasehati Anda untuk menetapkan tujuan yang menantang. Tujuan-tujuan itu akan memaksa Anda keluar dari zona nyaman Anda. Jangan kembangkan visi yang membuat Anda nyaman. Kembangkan visi yang membuat Anda tidak nyaman. Kembangkan visi bisnis yang memaksa Anda menggunakan skill berpikir kritis Anda.

Salah satu visi perusahaan saya ialah tumbuh menjadi konglomerat paling sedikit dalam lima sektor berbeda pada 2020. Bagi saya, visi ini menantang karena memaksa seluruh tim bisnis saya bangkit dengan strategi pertumbuhan kreatif yang membuat bisnis tumbuh lebih cepat dibandingkan rata-rata pertumbuhan industri.

Mengetahui sumber daya yang kami miliki, visi ini terlihat mustahil tapi tim saya yakin ini dapat tercapai. Jadi jangan membuat visi yang biasa, buat tujuan bisnis yang menantang dan raih tujuan itu.

3. Reposisi tim bisnis Anda.

“Memberikan informasi yang tepat pada orang yang tepat akan secara dramatis memperbaiki kemampuan perusahaan mengembangkan dan bertindak merespon berbagai peluang bisnis strategis,” ungkap Bill Gates.

Kunci ketiga menumbuhkan bisnis kecil Anda dengan anggaran minim ialah reposisi tim bisnis Anda. Untuk menumbuhkan bisnis Anda, orang yang tepat harus berada di posisi yang tepat.

Analisa kekuatan dan kelemahan tim bisnis Anda dan delegasikan tugas pada mereka menurut kemampuan mereka. Jika ada satu rantai yang lemah dalam tim manajemen bisnis Anda, pertimbangkan untuk merekrut seseorang untuk mengisi kelemahan itu. Tim manajemen bisnis yang kuat, penting untuk pertumbuhan bisnis.

4. Tekankan perlunya kecepatan, efektivitas dan efisiensi.

Apakah pegawai Anda sadar bahwa bisnis Anda perlu tumbuh? Apakah mereka mengetahui misi bisnis anda? Apakah mereka memahami visi itu? Ini beberapa pertanyaan yang harus Anda jawab.

Membangun tim bisnis merupakan tantangan bisnis utama tapi menjual visi Anda pada tim Anda itu lebih sulit. “Isu kecepatan paling penting seringkali bukan masalah teknis tapi budaya. Ini meyakinkan setiap orang bahwa keberlangsungan hidup perusahaan tergantung pada siapa saja yang bergerak secepat mungkin,” ujar Bill Gates.

Bisnis merupakan tim olah raga. Anda tidak dapat melakukannya sendiri. Pegawai merupakan perwa-kilan Anda pada para konsumen. Ini alasan mengapa mereka perlu sepenuhnya sadar dengan tujuan bisnis Anda.

5. Perkuat bisnis Anda secara internal.

Sebagian besar entrepreneur selalu berupaya tumbuh secara eksternal karena ini lebih menarik dan memberi kesan prestis. Tapi yang lebih penting dibandingkan pertumbuhan eksternal dan ekspansi ialah pertumbuhan internal. Saya telah melihat bisnis gagal karena terlalu banyak sukses. Mereka tumbuh besar tapi tidak dapat berkelanjutan sehingga mereka menyusut dan roboh.

Inilah mengapa Anda perlu tumbuh secara internal terlebih dulu. Sekarang apa itu pertumbuhan internal? Pertumbuhan bisnis internal memperkuat basis Anda, memperbaiki efektivitas pegawai Anda dan efisiensi mesin bisnis Anda. Ini mungkin juga reposisi tim bisnis Anda dan mengotomatiskan proses bisnis

Anda. Saat bisnis tumbuh efektif secara internal, pertumbuhan eksternal akan mengikuti.

6. Perhatikan arus kas.

“Kas tidak pernah membuat kita senang. Lebih baik memiliki uang terbakar di lubang di saku Berkshire dibandingkan diam pada seseorang,” ungkap Warren Buffett.

Arus kas merupakan darah bisnis. Ingat bahwa anda menumbuhkan bisnis dengan anggaran yang minim, jadi setiap sen harus Anda hitung. Anda harus tahu angkanya dan selain itu, Anda harus tahu posisi keuangan Anda setiap saat. “Kata paling penting di dunia uang ialah arus kas. Kata kedua yang paling penting ialah leverage,” papar penulis buku Rich Dad.

7. Layani konsumen Anda dan dorong promosi dari mulut ke mulut.

“Fokus pada konsumen Anda dan pandu orang Anda karena kehidupan mereka tergantung kesuksesan Anda,” kata Warren Buffett.

Ingat yang saya katakan bahwa pertumbuhan internal yang bagus akan membuat pertumbuhan eksternal Anda juga terjadi. Sekarang saat terjadi pertumbuhan internal, Anda dapat mendorong pertumbuhan bisnis eksternal dengan melayani konsumen Anda dan mendorong promosi dari mulut ke mulut. Konsumen merupakan alasan Anda berada di bisnis jadi pastikan mereka tidak diabaikan selama proses pertumbuhan Anda.

“Satu-satunya hal paling penting ialah fokus secara obsesif pada konsumen. Tujuan kita ialah menjadi perusahaan di dunia yang paling peduli konsumen,” tutur Jeff Bezos.

Cari konsumen sebanyak mungkin yang Anda bisa dan pertahankan sebanyak yang Anda bisa. Yang paling penting, biarkan konsumen Anda sekarang membantu bisnis Anda mencari konsumen lebih banyak dengan mendorong mereka membicarakan tentang perusahaan Anda. Kekuatan promosi dari mulut ke mulut ialah cara Amazon.com dan Mrs. Field tumbuh menjadi perusahaan bernilai miliaran dolar.

8. Ketatlah dalam evaluasi kinerja pegawai.

Anda ingin menumbuhkan bisnis kecil Anda dengan anggaran minim? Maka Anda harus memaksimalkan semua sumber daya milik Anda, jangan beri ruang untuk ketidakefisienan. Anda harus mengevaluasi tingkat kinerja pegawai Anda secara rutin dan setiap pegawai yang tidak memenuhi standar Anda harus dipecat.

“Ya, saya telah memecat banyak orang. Secara umum saya suka orang lain memecat karena saya sering tidak tega. Tapi saya telah memecat banyak orang,” papar Donald Trump.

9. Cari strategi aliansi.

“Kesuksesan kami benar-benar berdasarkan kemitraan sejak sangat awal,” ungkap Bill Gates.

Bentuk aliansi strategis sebagai jalan efektif tumbuh besar, sambil tetap kecil. Lihat para tetangga Anda dulu untuk peluang membentuk aliansi strategis dan jika Anda tidak menemukannya, buatlah.

10. Fokus pada inti bisnis dan gunakan outsource untuk lainnya.

Jika ada rahasia untuk menumbuhkan bisnis kecil dengan anggaran minim, itu jelas outsourcing. Outsourcing merupakan alasan seluruh bisnis saya tetap tumbuh, dan saya tetap kecil. Bagi dunia luar, ukuran bisnis saya tetap sama tapi di dalam, laba saya naik dua kali lipat.

Untuk benar-benar mengapresiasi kekuatan outsourcing, saya menyarankan Anda membaca buku “Why Grow? And Other Wisdom from 37Signals”. Ini akan mengubah persepsi Anda tentang menumbuhkan bisnis. Dengan tingkat perubahan bisnis, sekarang memungkinkan mengoperasikan perusahaan bernilai satu juta dolar hanya dengan kantor kecil menggunakan sumber daya outsourcing.

Setiap bisnis memiliki inti. Jadi temukan inti Anda, fokus pada itu dan outsource sisanya. Jika inti Anda ialah marketing, fokus pada itu dan outsource lainnya. Setiap proses bisnis saat ini bisa di-outsourcing. Mulai dari produksi dan distribusi hingga manajemen sumber daya manusia.

11. Investasikan kembali laba.

Menumbuhkan anggaran yang minim mengharuskan Anda menginvestasikan

kembali setiap laba ke dalam bisnis. Menginvestasikan kembali laba sangat penting untuk pertumbuhan bisnis.

12. Gigih pada proses, pertahankan pertumbuhan.

Yang terakhir tapi bukan langkah terakhir untuk menumbuhkan bisnis kecil ialah ketat pada proses. Membangun kesuksesan bisnis tidak terletak pada proses semalam. Ini proses yang memerlukan waktu dan memerlukan keuletan. Untuk gigih hingga akhir proses, Anda perlu melihat gambaran besar di mana Anda menuju. Anda perlu memiliki gambaran akhir proses itu.

“Gigih. Tidak ada di dunia ini yang dapat menggantikan kegigihan. Talenta tidak bisa. Banyak orang yang memiliki talenta tapi tidak sukses. Jenius juga tidak. Dunia penuh dengan orang yang cerdas. Ulet dan gigih merupakan satu-satunya syarat,” kata Ray Kroc.

Memulai proses pertumbuhan bisnis itu mudah tapi mempertahankannya sulit karena pertumbuhan memerlukan perubahan rutin. Jika Anda sedang melakukan perjalanan entrepreneurship untuk menumbuhkan bisnis bersama saya, saya dorong Anda untuk tetap bergerak maju. Saya ingin melihat Anda di puncak.

11 Aturan Perusahaan Paling Menguntungkan

Bagaimana Anda dapat menghasilkan laba terbesar dengan usaha terkecil?
Bagaimana Anda memaksimalkan keuntungan tanpa mengorbankan kualitas?

Saya tidak membicarakan lebih banyak konsumen atau lebih banyak pendapatan, juga bukan lebih banyak kantor dan pegawai, tapi laba.

Berdasarkan wawancara dengan para CEO dengan kinerja tinggi di lebih dari sepuluh negara, maka ada 11 aturan umum yang kami jelaskan di bawah ini. Kinerja tinggi berarti berdasarkan laba tahunan per pegawai.

Inilah pedoman bagi Anda untuk menghasilkan keuntungan terus menerus atau melipatgandakannya dalam 3 bulan atau kurang dari itu.

1. Pengulangan biasanya hanya pemborosan. Iklan yang bagus bekerja pertama kali

Gunakan iklan respon langsung (seruan untuk aksi melalui nomor telepon atau website) yang secara unik dapat dilacak, daripada menggunakan iklan gambar atau merek (seperti papan iklan tanpa alamat website, nomor telepon, dan email). Kecuali itu produk pemesanan untuk menutup biaya produksi, misalnya jika Anda memesan 288 unit, kami akan menampilkan toko Anda atau website dan nomor telepon secara khusus di iklan satu halaman.

Jangan dengarkan penjual iklan yang mengatakan bahwa 3, 7, atau 27 kali penampilan diperlukan sebelum seseorang membeli. Desain yang bagus dan iklan yang memiliki target yang jelas, bekerja pertama kali. Jika sesuatu bekerja dengan baik sebagian saja, misalnya tinggi penayangan iklan dengan conversion to sales (CVR) yang rendah, atau penayangan yang rendah dengan CVR yang tinggi, dan lain sebagainya, mengindikasikan bahwa ROI yang kuat mungkin dicapai dengan perubahan kecil. Lakukan tes dan pengukuran iklan secara terus menerus. Hentikan semua yang tidak dapat dibenarkan dengan ROI yang dapat dilacak.

2. Pricing sebelum produk. Rencanakan distribusi terlebih dulu

Apakah harga yang Anda tetapkan dapat diukur? Banyak perusahaan akan menjual secara langsung pada konsumen pada tahap awal, seringkali melalui website yang sederhana. Kemudian mereka menyadari bahwa margin mereka tidak dapat mengakomodasi reseller dan distributor saat mereka mulai datang. Ini benar jika distributor Anda adalah iTunes, distributor widget dunia, atau Orbitz.

Jika Anda memiliki margin laba 40% dan distributor nasional minta 70% diskon ritel (atau memotong) penjualan dalam rekening grosir, Anda selamanya dibatasi untuk menjual langsung pada konsumen, kecuali Anda menaikkan harga dan margin setelah itu, atau meluncurkan produk premium baru untuk mengatasi masalah tersebut. Bagi perusahaan baru, masalah ini dapat membuat perusahaan bangkrut.

Rencanakan distribusi Anda selama dua tahun pertama sebelum menetapkan harga produk.

Berpikir digital itu berbeda? Pikirkan lagi

Tes berbagai asumsi dan temukan biaya tersembunyi dengan mewawancarai orang yang pernah melakukannya. Anda perlu membayar untuk iklan, menawarkan potongan untuk pembelian grosir, atau membayar tempat rak atau lokasi produk? Ada seorang mantan CEO brand nasional yang menjual perusahaannya pada salah satu manufaktur soft drink terbesar dunia sebelum dia dapat mengakses rak bagian depan di ritel terkemuka.

Tes berbagai asumsi Anda dan lakukan pekerjaan rumah Anda sebelum menetapkan harga. Ini bukan masalah kecil.

3. Sedikit itu Lebih Banyak. Batasi distribusi untuk meningkatkan laba

Apakah distribusi lebih banyak otomatis lebih baik? Tidak selalu.

Distribusi yang tidak terkontrol membawa banyak masalah yang membuat kepala pusing dan laba berkurang. Sebagian besar terkait pada pesaing nakal. Reseller AS mengurangi harga untuk berkompetisi dengan toko online B, dan pengurangan harga terus terjadi hingga laba semakin tipis untuk produk tersebut dan berhentinya pemesanan lagi dari Anda (atau penjualan/rekomendasi terhadap produk Anda). Persaingan hingga dasar ini memaksa Anda meluncurkan produk baru, saat perang harga terus terjadi tanpa bisa dihindari.

Hindari skenario ini dan pertimbangkan bermitra dengan satu atau dua distributor kunci, gunakan itu secara eksklusif untuk negosiasi ketentuan yang lebih baik: diskon lebih sedikit, pembayaran di awal daripada di belakang, penempatan produk yang lebih baik dan dukungan marketing, dan lain lain.

Baik itu Apple atau Estee Lauder, mempertahankan brand berlaba tinggi selalu dimulai dengan distribusi yang terkontrol. Ingat bahwa lebih banyak konsumen itu bukan tujuan, laba yang berkelanjutan itu yang dicari.

4. Jaring O. Ciptakan permintaan vs menawarkan berbagai ketentuan.

Ini terkait dengan aturan nomor 3. Fokus menciptakan permintaan pengguna terakhir sehingga Anda dapat mendikte ketentuannya. Seringkali satu iklan yang besar, memberi diskon, akan cukup memberikan pengaruh ini.

Hanya karena setiap orang di industri Anda menawarkan syarat pembayaran, tidak berarti Anda harus menirunya dan menawarkan syarat merupakan salah satu resep paling konsisten untuk memulai kegagalan.

Untuk menghindari arus kas yang buruk: katakan bahwa Anda perusahaan baru dan gunakan kata “kebijakan perusahaan” sebagai alasan untuk pembayaran di muka dan minta maaf, tapi jangan membuat pengecualian.

Jika Anda bersedia menerima pembayaran dengan ketentuan net-30, mereka membayar 30 hari sejak invoice, atau menerima produk), ini akan menjadi net-60, dan menjadi net-120. Waktu merupakan aset paling mahal yang dimiliki perusahaan baru, dan mengejar tunggakan piutang akan menghalangi Anda menghasilkan lebih banyak penjualan.

Selain itu, jika ada ribuan orang menanyakan produk Anda, para reseller dan distributor mau tidak mau harus membeli produk Anda. Sesederhana itu. Anda pikir menerima pesanan besar dari Wal-Mart itu keuntungan? Hati-hati. Karena mereka hampir selalu net-180, dan mereka dapat mengembalikan produk yang tidak terjual. Ini dapat benar-benar membunuh perusahaan Anda.

Bagaimana Anda akan membayar untuk persediaan yang dibutuhkan? Biasanya dengan utang. Apa yang akan Anda lakukan jika mereka mengembalikan setengah produk Anda karena mereka tidak menempatkan produk itu di tempat yang bagus, sehingga produk tidak terjual banyak? Hati-hati.

Tempatkan dana dan waktu dalam strategi marketing dan PR untuk menentukan sesuatu yang menguntungkan Anda. Permintaan konsumen adalah kemampuan Anda menegosiasikan ketentuan yang lebih baik.

5. Batasi penurunan untuk menjamin peningkatan. Korbankan margin demi keamanan

Jangan hasilkan produk dalam jumlah besar untuk meningkatkan margin Anda, kecuali produk dan marketing Anda telah diuji dan siap ditingkatkan. Dengan kata lain, hanya saat Anda telah memiliki bukti permintaan besar dan dapat memproyeksikan pertumbuhan penjualan.

Jika jumlah prototip terbatas menghabiskan biaya USD10 per biji untuk produksi dan dijual sebesar USD11 per biji, itu bagus untuk periode uji awal, dan penting untuk membatasi penurunan. Korbankan margin sementara untuk tahap pengujian, jika diperlukan. Hindari terlalu berlebihan di awal yang dampaknya mematikan bisnis Anda sendiri.

6. Ceruk merupakan sesuatu yang besar. Aturan hiburan mewah kurcaci

Beberapa tahun lalu, seorang bankir investasi dipenjara karena pelanggaran SEC. Dia ditangkap karena mengadakan pesta mewah di kapal yacht, dan sering menampilkan para kurcaci. Tidak bercanda. Pemilik perusahaan penyewaan para kurcaci, Danny Black, dikutip dalam Wall Street Journal saat mengatakan, “Beberapa orang baru saja menikmati hiburan kurcaci mewah.”

Ceruk berada dalam sesuatu yang besar, saya katakan pada Anda. Inilah rahasianya: ada kemungkinan masuk ceruk pasar dan melakukan penjualan skala besar.

iPhone tidak memiliki fitur dansa usia 50 tahun, produk itu menampilkan fitur hip and fit, tapi semua orang dan nenek-nenek ingin merasa muda, jadi mereka tetap membelinya. Siapa yang Anda gambarkan dalam marketing itu tidak hanya berupa demografi siapa yang membeli produk Anda. Targetnya bukan pasar.

Tidak seorang pun yang ingin menjadi rata-rata, jadi jangan sampaikan pesan untuk menarik seseorang, ini tidak akan menarik bagi siapa pun.

7. Kunjungi lagi Crucker. Apa yang bisa diukur bisa dikelola

Ukur dengan paksa, seperti yang diungkapkan Peter Drucker, apa yang dapat diukur dapat dikelola.

Gunakan berbagai metrik untuk melacak, selain menggunakan statistik yang dioperasikan secara biasa, termasuk Cost Per Order (CPO) yang termasuk iklan, pemenuhan dan perkiraan barang dikembalikan, penolakan pembayaran dan utang yang macet pembayarannya, iklan yang memungkinkan (maksimal Anda dapat belanja iklan dan perkiraan kembali modal), media efficiency ratio (MER) dan proyeksi lifetime value (LV) yang memberi tingkat pengembalian dan persentase pemesanan kembali. Pertimbangkan menggunakan metrik iklan respon langsung pada bisnis Anda.

Miliki lebih banyak metode pengukuran selama tahap pengembangan perusahaan.

8. Hiperaktif Vs Produktivitas. 80/20 dan hukum Pareto

Menjadi sibuk tidak sama dengan menjadi produktif. Faktanya, menjadi sibuk merupakan bentuk kemalasan. Malas berpikir dan bertindak sembarangan.

Lupakan tentang etika “kerja lebih banyak” yang banyak dipakai para pegawai sebagai lencana kehormatan. Jadilah lebih analitis. Saya tidak mengatakan “Bekerja lebih cerdas, jangan bekerja lebih keras karena saya senang kerja keras, tapi sepanjang ini sesuatu dengan hal yang tepat.”

CEO Hebat Berurusan dengan Gajah-gajah Terlebih Dulu

Sebagian besar CEO tahu bisnis penuh dengan masalah berat, keputusan berat dan berita buruk seperti keterbatasan suplier atau masalah personil yang sulit beradaptasi dengan para pegawai lama. Berbagai masalah itu tidak pernah menyenangkan untuk dihadapi, di tengah berbagai hal besar yang harus dibenahi dan dikoreksi.

Inilah salah satu alasan mengapa seorang CEO tidak pernah memfasilitasi rapat-rapat tim. Tanggung jawab pertama seorang CEO ialah mengetahui konflik dan memastikan isu terberat (gajah di dalam kamar) yang dapat muncul dan dihadapi pertama kali. Jadi jelas mustahil seorang CEO memfasilitasi rapat-rapat tim dan menjadi peserta diskusi.

Peran paling penting CEO ialah untuk secara intensif terlibat, mengawasi perilaku, mengawasi bahasa tubuh, dan mengatasi masalah yang benar-benar

berat, yang ada di pikiran setiap orang tapi tidak seorang pun ingin menyelesaikan masalah itu.

Seorang CEO perlu menjadi seperti konduktor orkestra, melihat setiap orang, memandu perilaku dan mengeluarkan orang yang mungkin dapat menghambat perkembangan perusahaan.

Sungguh luar biasa bagaimana banyak tim eksekutif mengabaikan masalah-masalah berat dan berita-berita buruk seperti semua itu akan selesai dengan sendirinya jika dibiarkan saja. Jelas lebih mudah untuk hanya mengatasi masalah yang positif dan menyenangkan. Adapun tim hebat menempatkan isu-isu terberat di meja untuk pertama kali dan mengatasinya tanpa harus diperintah CEO. Meski demikian, sebagian besar tim mengikuti sifat manusia dan memilih menghindari masalah berat.

Emosi seringkali membuat para eksekutif menghindari masalah berat, mungkin untuk menghindari tanggung jawab atau disalahkan. Apakah sangat sulit mengakui kesalahan atau bertanggung jawab untuk sesuatu yang buruk? Tentu saja. Tapi para pemimpin hebat tahu mereka mendapat bayaran untuk menghadapi dan mengatasi masalah-masalah berat tersebut.

Bagaimana para eksekutif senior mengatasi berbagai kesalahan dan berita buruk dalam perusahaan yang dipimpinnya? Menyudutkan dan memarahi bawahan dapat menciptakan budaya mengerikan yang membuat orang menghindari mengambil risiko dan ragu dalam pembuatan keputusan penting. Para pemimpin besar tahu bahwa mendorong orang untuk mencoba hal-hal baru (inovasi) merupakan kunci kecerdasan dan pertumbuhan keuntungan perusahaan.

Meski demikian, semua inovasi tidak menghasilkan kemenangan, sehingga kegagalan dan berita buruk harus dianggap seperti mempelajari peluang.

Saya ceritakan tentang seorang pemimpin junior di sebuah perusahaan teknologi besar yang bicara dengan CEO dan di akhir pertemuan dia mengakui telah membuat keputusan salah yang akan merugikan perusahaan hingga beberapa juta dolar. Pemimpin junior itu khawatir dan malu dengan kesalahan tersebut dan menawarkan mundur atau menerima hukuman lain.

CEO itu dengan bijaksana mengatakan, jika para pemimpin perusahaan tidak menciptakan kesalahan semacam itu, maka perusahaan tidak akan mencoba berbagai hal baru. Apa pesan yang dikirim pada semua pegawai?

Saya sering ditanya bagaimana seorang pemimpin dapat fokus pada berita buruk dan masalah berat sambil menciptakan budaya positif mengenai reward dan pengakuan. Jawaban itu memiliki konsekuensi. Masalah berat dan berita buruk selalu muncul pertama kali. Cobalah mengatasi dengan hal-hal positif saat gajah-gajah di ruangan tetap ada dan mengacaukan fokus. Tim tahu ada sesuatu yang perlu didiskusikan tapi setiap orang takut mengatakannya. Setelah mengatasi gajah-gajah itu, organisasi dapat dan harus merayakan kemenangan dan berita bagus.

Seorang CEO dan wakil presiden regional menyusun proses bicara tiga kali sepekan selama 30 menit sehingga dia dapat tetap tahu apa yang sedang terjadi di penjuru negeri. Memerlukan beberapa minggu bagi saya untuk mengetahui apa saja isi perkataannya. Dia akan menghabiskan waktu 25 menit untuk menggambarkan berbagai isu terberat.

Saat saya sadari bahwa kami tidak pernah memiliki waktu untuk mengatasi berbagai isu berat itu, saya mengubah format bicara: saya berikan dia waktu 20 menit untuk mengatakan pada saya isu-isu terberat di kawasan dan kemudian 10 menit sisanya dikembangkan untuk hal-hal positif. Jangan pernah lupa mengakui hal-hal positif tapi tidak meninggalkan kewajiban Anda mengatasi hal-hal

negatif. Apakah Anda mengatasi masalah gajah Anda pertama kali?

5 Tip Menangani Ekspansi Cepat

Tidak diragukan lagi, bisnis yang tumbuh dengan cepat menjadi masalah besar. Ini berarti lebih banyak penetrasi pasar, peningkatan jangkauan ke konsumen dan puncaknya, penjualan yang lebih banyak. Tetap saja, ada banyak tantangan yang harus diatasi untuk mengelola infrastruktur bisnis secara efektif.

Saya banyak menyaksikan perusahaan tumbuh dari satu toko menjadi jaringan toko yang besar dan menyebar luas melalui franchise. Peningkatan dalam 1000 hari mungkin mencapai pertambahan 35% toko. Kondisi ini jelas menuntut cara pengelolaan bisnis yang efektif.

Di sini ada beberapa tip tentang bagaimana mengelola ekspansi yang cepat:

1. Utamakan konsumen.

Seperti bisnis mana pun, khususnya yang fokus pada perkembangan teknologi, penting untuk memahami tidak hanya tren di pasar, tapi tetap mengikutinya. Jika Anda tidak dapat secara efektif memuaskan sejumlah permintaan konsumen, Anda akan kehilangan momentum dan ekspansi akan segera gagal.

Dinamika pasar dan konsumen dapat mendikte apa strategi yang diperlukan untuk kesuksesan bisnis dan tetap mampu menilai berbagai inisiatif dan peluang yang Anda pilih untuk diterapkan bagi keuntungan Anda dalam jangka panjang.

Pola belanja konsumen dan ekspektasi juga berubah. Fokus pada ekspansi toko, peningkatan pengetahuan produk dan keahlian, serta persediaan stok, dapat menjadikan Anda sumber daya utama bagi konsumen Anda. Pastikan mereka mendapatkan produk yang mereka butuhkan, saat mereka membutuhkannya.

2. Jadilah fleksibel dan mampu beradaptasi.

Seperti banyak hal dalam kehidupan, penting melakukan perubahan dan beradaptasi. Faktanya, evolusi berkelanjutan dapat memperkuat komitmen Anda melayani pasar yang selalu berubah. Terus berinovasi dan maju melalui kemitraan, produk dan jasa baru agar dapat terus melakukan ekspansi cepat.

3. Berinvestasi lagi pada brand Anda.

Penting untuk terus menginvestasikan sumber daya untuk melindungi posisi Anda di pasar saat Anda tumbuh. Untuk memenuhi permintaan konsumen dan memperbaiki level pelayanan, perkenalkan produk dan jasa baru, perbaiki teknologi, tingkatkan langkah marketing beragam saluran, tambah program pelatihan dan dedikasikan waktu dan dana untuk menyolidkan operasional dan meningkatkan penjualan. Sebagai tambahan, dengan menambah staf Anda dan mempertahankan rantai suplai serta pusat distribusi, bisnis akan berjalan lebih lancar saat tumbuh pesat.

4. Pertahankan etika kerja perusahaan Anda.

Saat bisnis menghadapi ekspansi cepat, perusahaan dapat dengan mudah

kehilangan prinsip-prinsip intinya. Mantra perusahaan yang tetap menjaga saya dan karyawan saya fokus ialah singkatan HUMBLE yakni Hard Workers, Urgent, Mutually Accountable, Brand Builders, Loyal, dan Execute with Excellence.

Dalam bisnis, pertumbuhan tidak mungkin hanya mengandalkan pada sejumlah kemenangan Anda, tapi dapat sama merugikannya jika Anda hanya sedikit berekspansi. Tetap rendah hati dalam ekspansi cepat dan konsumen serta mereka yang telah berinvestasi pada brand Anda akan lebih mengapresiasi Anda.

5. Komunikasi itu kunci.

Terus berkomunikasi dengan para pemegang saham utama, bertukar ide dan meminta masukan, serta pastikan Anda tetap mengarah pada tujuan yang sama itu penting. Baik dengan menggelar konvensi perusahaan, berpartisipasi dalam dewan franchise, rapat eksekutif atau hanya menerima telepon dari konsumen, jalur komunikasi dalam bisnis Anda harus selalu terbuka.

Bentuk proses yang konsisten untuk terhubung dengan siapa pun dalam perusahaan Anda untuk menyampaikan pesan penting seperti pencapaian utama, tujuan perusahaan, perubahan perusahaan dan rencana bisnis perusahaan. Kita semua harus berada di barisan yang sama untuk maju bersama secara kohesif.

5 Poin untuk Memilih Lokasi bagi Bisnis Anda

Lokasi, lokasi, lokasi merupakan mantra bisnis real estate. Tapi menemukan lokasi yang paling tepat bagi bisnis seringkali lebih mudah dikatakan daripada dilakukan.

“Lokasi terbaik itu tergantung pada bentuk bisnis dan pilihan target pasar,” ungkap Eduardo A. Morato dalam buku *A Trilogy on Entrepreneurship*. Menurut dia, pastikan dengan tepat siapa target konsumennya, karakteristik demografi, profil psikografis, motivasi penggerak, pilihan selera dan level kepuasan konsumen.

Presiden Statebook International Calandra Cruikshank menjelaskan, para entrepreneur harus menentukan di mana komunitas terbaik dan paling berkelanjutan untuk bisnis, termasuk di mana tempat tenaga kerja terbaik dan infrastruktur terbaik, pajak, dan biaya perlengkapan terbaik.

Cruikshank mendorong para pemilik bisnis melakukan pekerjaan rumah mereka dengan baik sebelum mencari lokasi. Di mana bisnis besar dapat membayar untuk konsultan pemilih lokasi, perusahaan kecil dan menengah tidak pernah menyewa konsultan pemilih lokasi karena mereka tidak dapat membayarnya.

Meski demikian para entrepreneur tidak perlu takut karena banyak keputusan pemilihan lokasi tergantung pada informasi online, sesuatu yang dapat dilakukan secara lebih hemat.

“Memilih lokasi bisnis mungkin keputusan paling penting bagi pemilik bisnis kecil atau pemula, jadi ini memerlukan perencanaan dan riset yang matang,” papar website Small Business Administration. Karena itu, ketahuilah demografi, perhitungkan rantai suplai Anda, tingkat kompetisi, anggaran, pahami aturan dan pajak yang berlaku.

Di bawah ini merupakan lima tips yang perlu diketahui untuk mencari lokasi bisnis:

1. Perhitungkan komunitas sekitar.

Saat mencari lokasi bisnis, para entrepreneur harus mempertimbangkan apakah komunitas secara aktif mencari perusahaan baru. Hubungi agen pengembangan ekonomi lokal untuk mempelajari kemungkinan insentif, termasuk dukungan dana untuk perbaikan toko, program daerah yang memberi informasi tentang daerah bisnis atau pajak lokal dan bantuan departemen perencanaan.

Konsultan pembangunan ekonomi Justin Erickson menasehati para entrepreneur untuk mendapatkan insentif sebelum menandatangani komitmen sewa, atau membuat komitmen saat komunitas setempat kadang tidak melaksanakan janji insentif saat perusahaan menandatangani kontrak sewa.

2. Ketahui masalah lokasi.

Sejumlah lokasi hebat. Lainnya menyedihkan. Pertimbangkan mengganti lokasi restoran, spot untuk restoran baru setiap enam bulan. Setiap pemilik baru yakin bahwa dia memiliki resep rahasia untuk membuat satu lokasi bekerja, tapi beberapa saat kemudian tutup. Faktanya, tidak semua lokasi sama. Tidak peduli pada produk, jasa, atau rencana bisnis, beberapa lokasi memang buruk bagi bisnis.

“Jika Anda harus memilih antara lokasi terbaik dengan biaya sewa yang lebih tinggi dibandingkan lokasi buruk untuk biaya sewa lebih rendah, saya sarankan Anda memilih lokasi terbaik. Saat saya menjadi konsultan bagi klien dan menyeleksi lokasi, tugas saya bukan mencari lokasi paling murah tapi mencari lokasi yang akan membantu klien mendapat penjualan maksimal,” kata konsultan Dale Willerton.

3. Identifikasi target konsumen.

Para entrepreneur harus dengan hati-hati mempertimbangkan target klien mereka saat mengembangkan rencana bisnis. Lalu mereka harus mencari lokasi yang sesuai dengan tipe ini dan memastikan area itu dapat menyediakan pegawai dengan skill yang diperlukan.

“Perkirakan ukuran pasar dan daya beli konsumen di area utama. Waktu yang diperlukan untuk mengemudi atau berjalan menuju lokasi itu harus dipertimbangkan. Juga, periksa arus lalu lintas dan kendaraan serta catat hambatan lalu lintas, keterbatasan lalu lintas atau jalan memutar menuju lokasi tersebut.

4. Bayar dengan harga sesuai.

Lokasi ideal jarang dihargai dengan harga yang lebih rendah. Para entrepreneur harus realistis dan siap membayar untuk lokasi yang bagus. Lokasi ideal akan berkontribusi pada kesuksesan perusahaan. Lokasi yang buruk akan mempercepat tutup. Lokasi bagus tentu tarifnya tidak murah. Rencana bisnis harus memasukkan proyeksi realistis tentang biaya yang diperlukan.

“Ini mungkin membebani kita dengan biaya yang lebih besar untuk berbisnis di sana dan mungkin ada sejumlah kekurangan juga, tapi ini lokasi terbaik untuk dekat dengan konsumen Anda,” kata Paul Beach, eksekutif yang membuat baterai lithium ion di California.

5. Ketahui kompetisi.

Sangat jarang ada satu bisnis yang menjadi satu-satunya pemain di satu kota. Entrepreneur harus memperkirakan kompetisi dan siap menghadapi persaingan. Jika satu komunitas sudah jenuh dengan bisnis serupa, pertimbangkan lokasi baru. Untuk berkompetisi di pasar yang ketat, kita harus menawarkan produk dan jasa yang dapat mengubah permainan sehingga bisnis kita dapat tetap beroperasi.

“Mengidentifikasi kompetisi di pasar membantu memutuskan apakah ide bisnis Anda layak. Penilaian kompetisi juga terkait bagaimana barang atau jasa dapat diposisikan,” papar website Iowa State University. Dengan demikian, Anda bisa mendapat keuntungan daya saing dengan menawarkan sesuatu yang belum ada di pasar.

Miliki 3 Hal Penting Ini Sebelum Membuka Lokasi Kedua

Ekspansi bisnis ke berbagai lokasi bisa menyenangkan, dan jika tepat, akan menguntungkan. Meski begitu, agar sukses, Anda harus melakukan beberapa hal penting.

Saat Anda berekspansi dari satu lokasi ke beberapa lokasi, bisnis Anda secara otomatis berpindah dari kecil menjadi struktur bisnis kelas menengah. Bisnis kecil itu hanya membutuhkan satu lokasi bagi pemilik untuk membuat semua keputusan penting. Karena Anda tidak dapat berada di dua lokasi sekaligus, memiliki banyak lokasi mengharuskan Anda beroperasi dalam struktur skala menengah, paling tidak, beberapa keputusan taktis harus didelegasikan pada orang di lokasi lain.

Mendelegasikan pembuatan keputusan taktis pada orang lain berarti Anda akan menyerahkan sebagian kontrol. Ini dapat sangat mengkhawatirkan bagi entrepreneur yang belum berpengalaman, dan seharusnya memang seperti itu. Mendelegasikan sebelum Anda membangun infrastruktur yang tepat dapat menjadi bencana bagi bisnis Anda. Bisnis dapat merosot tanpa Anda ketahui.

Kita sudah banyak mendengar beragam cerita perusahaan yang gagal karena pemilik mempercayai orang yang salah atau sistem yang ada tidak mengatur pendelegasian.

Perusahaan information technology (IT) kecil hampir saja mengajukan kebangkrutan saat pemilik mendelegasikan tanggung jawab pada manajer kantor yang tidak siap menerimanya. Tidak ada proses terdokumentasi untuk menjelaskan bagaimana manajer kantor harus melaksanakan tugasnya. Tidak ada metrik yang membuat pemilik tahu apakah segala sesuatunya berjalan sesuai alur. Setelah membuat sejumlah kesalahan, manajer kantor berusaha menutupinya. Seiring waktu pemilik mengetahuinya, bisnis hampir saja di jurang kehancuran.

Delegasi yang baik memerlukan tiga hal:

1. Manajer yang tepat.

Delegasi pada orang yang salah merupakan resep untuk menciptakan bencana. Malangnya, ini memerlukan keputusan sulit. Ini dapat berarti menggeser atau mengganti pegawai loyal atau bahkan teman dan anggota keluarga yang tidak memiliki skill untuk menjadi manajer.

2. Proses terdokumentasi.

Hal ini tidak seksi dan tidak seorang pun akan membayar lebih banyak karena Anda memiliki proses yang terdokumentasi dengan baik. Meski demikian, saat bisnis mencapai poin di mana pemilik tidak bisa terlibat langsung di tiap transaksi, dokumentasi proses yang baik merupakan jalan terbaik berkomunikasi pada pegawai tentang bagaimana segala sesuatu harus dilakukan. Ini akan memastikan bahwa bisnis melayani konsumen secara konsisten di berbagai lokasi.

3. Metrik yang kuat.

Ini tentang bagaimana pemilik bisnis tahu apa yang sedang terjadi di dalam bisnis tanpa harus berada di sana. Ini akan membuat pemilik bisnis skala menengah dapat tidur pada malam hari. Metrik ini tambahan pada laba dan rugi. Ini spesifik untuk tiap bisnis dan mungkin termasuk angka harian atau pekanan serta indikator bulanan. Misalnya, Anda mungkin melacak pengiriman saat itu dan penjualan di hari yang sama.

Membuka lokasi baru dapat menjadi waktu yang menyenangkan dan dapat secara signifikan meningkatkan laba Anda. Meski demikian, pastikan Anda memiliki infrastruktur yang tepat sebelum Anda berekspansi. Tiga hal penting tersebut akan membuat bisnis Anda lancar hingga bisnis Anda dapat tumbuh pesat.

Kendala Perusahaan Lokal yang Menjadi Global

Ada tren perusahaan-perusahaan menjadi global pada tahap awal perkembangan

mereka. Ide untuk menjadi perusahaan multinasional memang menggoda, tapi memperluas bisnis ke luar negeri membutuhkan pertimbangan cermat mengenai risiko dan biayanya.

Sebelum Anda memutuskan untuk go internasional, ada beberapa isu kecil utama yang perlu dipertimbangkan perusahaan berskala menengah.

1. Beban pegawai.

Jika memungkinkan, kepentingan terbaik Anda ialah mempekerjakan pegawai berkualitas dengan biaya yang masuk akal dan sudah menyesuaikan diri dengan negara itu. Jika tidak, Anda akan terlilit berbagai beban. Kondisi sosial, ekonomi, dan peraturan yang ada dapat membantu menciptakan situasi ini, seperti: biaya keamanan sosial yang rendah, biaya minimum yang rendah untuk liburan, lembur, biaya kesehatan, cuti keluarga, proyeksi rendah untuk inflasi gaji di masa depan, dan rencana jangka pendek bagi pensiun pegawai atau faktor-faktor lain.

2. Keamanan sosial.

Ingat, keamanan sosial tidak sama di tiap negara. Beberapa negara memiliki tingkat yang sangat tinggi. Keamanan sosial umumnya lebih rendah di negara-negara Asia dibandingkan di Eropa. Misalnya, biaya keamanan sosial di India, termasuk skema pensiun pegawai sekitar 12% lebih rendah. Sebaliknya, Prancis memiliki tingkat keamanan sosial tertinggi di Eropa dan kalkulasi biayanya sangat rumit.

3. Ketentuan pemutusan hubungan kerja.

Pemutusan kerja dapat menjadi masalah yang rumit, tergantung di negara mana pegawai Anda tinggal. Sebagian besar negara di Eropa memiliki periode pemberitahuan dan ketentuan pesangon yang diperlukan untuk pemberhentian karyawan. Ini sangat berbeda dari Amerika Serikat (AS) di mana perusahaan atau pegawai dapat memutuskan hubungan kerja kapan saja, dengan atau tanpa sebab dan dengan atau tanpa pemberitahuan.

4. Perjanjian kontrak.

Ketentuan kontrak kerja harus sesuai dengan sistem hukum setempat. Peradilan lokal dalam beberapa kasus mungkin dapat memaksa pihak lain mematuhi prosedur dan keputusan hakim. Di China, misalnya, ada banyak kontrak yang dilakukan perusahaan asing yang menunjukkan kurangnya pemahaman atas sistem hukum China. Misalnya, perusahaan asing mungkin mengajukan klaim hukum berdasarkan email, komunikasi lisan, dan apa yang menjadi praktek umum sepanjang waktu. Pendekatan ini tidak biasa berlaku di China, yang bisa mengakibatkan pinalti yang berat dan biaya gugatan terhadap perusahaan asing yang berbisnis di negara itu.

5. Peningkatan inflasi.

Tingkat inflasi akan mempengaruhi biaya melakukan bisnis di luar negeri. Selain itu, menegosiasikan harga tetap untuk periode dua hingga tiga tahun, atau menegosiasikan harga pada mata uang yang spesifik, dapat menjadi solusi biaya yang sangat efektif. India memiliki salah satu inflasi harga konsumen tertinggi di antara negara-negara berkembang lainnya.

6. Regulasi yang semakin ketat oleh otoritas pajak dan pajak pertambahan nilai.

Sangat penting memiliki dokumentasi pajak untuk barang dan jasa. Khususnya, penting mempertimbangkan tingkat pajak pertambahan nilai dan kemungkinan peningkatan iklim bisnis saat ini. Misalnya, baru-baru ini Spanyol meningkatkan pajak pertambahan nilai menjadi 21% dari 18% dan menaikkan tingkat pajak menjadi 10% dari 8%. Adapun China menerapkan skema pajak pertambahan nilai di penjuru wilayah dan akan memperluas ke lebih banyak sektor dalam waktu dekat.

7. Mendapat pijakan di negara yang berkembang pesat.

Memahami persyaratan di pasar yang tumbuh cepat sangat penting bagi pertumbuhan dan memiliki kehadiran internasional. Misalnya, China terus tumbuh sekitar 7,5%. Perkiraan menunjukkan 70% pertumbuhan dunia dalam beberapa tahun mendatang akan berasal dari pasar negara berkembang, dengan China dan India mencaup 40% dari pertumbuhan itu. Beberapa negara yang mengalami pertumbuhan cepat di Asia Pasifik ialah Filipina, Indonesia, Thailand dan Malaysia.

Bagi perusahaan-perusahaan AS, operasi ekspansi keluar negeri dapat menguntungkan bagi bisnis. Hal paling penting dalam masa sulit perekonomian ialah mengambil langkah lebih lanjut untuk melindungi perusahaan saat melakukan ekspansi.

BAB 8

Manajemen Bisnis

7 Tip Agar Rapat Produktif

Dalam satu rapat dengan prospek bisnis beberapa waktu lalu, saya mengejutkan diri saya sendiri dan orang lain di ruangan. Beberapa saat setelah seseorang dari perusahaan kami mulai bicara dan menjelaskan presentasi PowerPoint, saya berdiri, berjalan ke tempat dia duduk, dan menutup laptopnya.

Khawatir energi akan meninggalkan ruang, saya menjelaskan bahwa kami memiliki 20 studi kasus klien hebat yang kami akan senang untuk mendiskusikannya, kami senang mengocok sesuatu hingga muncul. Apa cara terbaik untuk mendemonstrasikan itu daripada mengubah pendekatan kami pada rapat perkenalan ini?

Dengan itu, saya secara langsung melempar agenda di keranjang sampah. Meski saya tidak berencana mengacaukan rapat ini, saya senang dengan apa yang terjadi selanjutnya: Kami memiliki perca-kapan hebat tentang tujuan dan tantangan calon klien kami, dan ya, kepakaran kami. Apa yang dimulai sebagai kuliah membosankan beralih menjadi diskusi interaktif. Prospek itu sekarang menjadi klien utama agensi kami.

Tentu, tim saya sedikit terkejut dengan interupsi saya, dan saya minta maaf pada mereka kemudian. Tapi saat datang untuk rapat, saya suka mereka singkat, interaktif dan produktif. Inilah tujuh tip yang bisa diterapkan agar rapat produktif.

1. Mulai tepat waktu.

Lima orang berkumpul di ruang rapat pada pukul 10 pagi tidak perlu menunggu

lima menit untuk satu orang yang telat. Tutup pintu dan mulai rapat. Menunggu orang yang telat hanya memperkuat perilaku buruk mereka. Mereka yang datang telat dan membuat orang lain tidak nyaman, tidak akan suka mengulangnya lagi.

2. Jelaskan tujuan Anda.

Jelaskan apa yang Anda harapkan untuk diputuskan pada awal rapat. Jika ada agenda, buat singkat sehingga tidak berkepanjangan.

3. Tetap buat rapat kecil.

Cobalah batasi rapat menjadi lima sampai tujuh orang saja. Jika jumlahnya lebih besar, beberapa peserta rapat hanya jadi penonton.

4. Jaga tetap singkat.

Seringkali jumlah waktu yang Anda jadwalkan untuk menyelesaikan tugas ialah jumlah waktu yang sebenarnya dihabiskan. Satu jam tampaknya menjadi standar, mungkin berdasarkan kalender gmail atau outlook anda. Cobalah menjadwalkan rapat untuk 30 atau 45 menit. Atau bahkan 15 menit. Menghemat 15 – 30 menit di sini dan di sana.

5. Minta semua orang berkontribusi.

Di perusahaan kami, jika Anda tidak bicara dalam rapat, Anda tidak akan

diundang rapat lagi. Interaksi dan berbagai ide itu penting.

6. Ciptakan aturan baru untuk PowerPoint.

Saat presentasi visual diperlukan, kita memiliki sedikit penduan tentang itu. Kami menggunakan lebih banyak gambar dibandingkan kata. Saya suka mengikuti aturan Twitter, tidak lebih dari 140 karakter, saat menampilkan kata di satu slide. Kami jauhi jargon. Kami akhiri dengan kesimpulan dan langkah selanjutnya.

7. Bawa keluar ruangan.

Saat grup kecil rapat, saya suka membawa keluar orang-orang dari ruang rapat. Kadangkala kami keluar dan mencari tempat di luar kantor untuk duduk. Bagi saya, ruang rapat, meskipun terlihat nyaman, membuat orang dalam suasana ruang kelas yang mengungkung pikiran dan ide.

Mengadopsi pendekatan tetap bergerak untuk rapat biasanya membuat ide mengalir. Saat kami buntu, saya mengubah agenda atau tema, jika perlu, mengakhiri rapat bersama.

Hapus Kata “Tahunan” dari Kamus Review Kinerja Anda

Salah satu tujuan review kinerja tahunan ialah melihat masa lalu dan memotivasi karyawan untuk masa depan. Malangnya, review sekali setahun seringkali memberikan hasil berkebalikan. Saat review diharapkan menjadi jalan untuk

mendorong anggota tim menggunakan yang terbaik untuk maju, review seringkali membuat para pegawai merasa tidak diapresiasi, tidak penting dan diabaikan.

Bagi para manajer, review kinerja dapat terasa sebagai proses yang tidak selesai dan membuat stres. Tidak peduli di sisi mana seseorang berada, review tahunan dapat mengakibatkan stres, tegang, dan pusing.

Jadi apa yang seharusnya dilakukan para pemimpin? Bagi perusahaan besar, review kinerja mungkin menjadi realitas yang tak dapat dihindari. Tapi semakin banyak organisasi yang mulai memahami bahwa review tahunan sering gagal memberi pengaruh positif pada perilaku pegawai dan mereka melakukan pendekatan baru.

Mengubah review kinerja.

Sejumlah perusahaan menolak model tradisional review tahunan untuk menyediakan feedback kinerja yang sedang berlangsung. Perusahaan software asal Australia, Atlassian membuat pendekatan review dengan cara segar dan para manajer menjadikannya akuntabel dengan menerbitkan hasil eksperimen review kinerja mereka.

Atlassian menjauh dari review tahunan menjadi model yang menyediakan feedback dan coaching. Metode ini berakar pada ide keterkaitan dan para manajer memberikan sentuhan program unik untuk mengaitkan dengan nilai-nilai dan budaya perusahaan. Mereka menemui banyak penghalang sepanjang perjalanan tapi mencapai tujuan memberikan energi kerja melalui coaching satu per satu daripada merendahkan moral pegawai dengan review kinerja tradisional.

Model perusahaan itu sesuai dengan sesi feedback terstruktur dan terus berlangsung, feedback informal segera menindaklanjuti dalam bentuk aksi. Atlassian juga memperbaiki sistem bonus, membayar gaji lebih tinggi dan penawaran bonus yang lebih luas daripada hanya mengandalkan reward individual.

Perusahaan berhenti mengaitkan kompensasi dengan review, fokus pada membayar pegawai atas nilai mereka. Sebagian besar manajer membuang sistem ranking berbasis nomor dengan melakukan dialog dengan para pegawai tentang proyek-proyek khusus dan kinerja keseluruhan.

Overhauling the appraisal process.

Jika Anda mencari cara melakukan perubahan pada review kinerja Anda, pertimbangkan mengadopsi teknik-teknik berikut untuk mendorong hasil yang lebih baik:

1. Ganti review kinerja tahunan dengan rapat satu per satu, rutin, di mana para manajer dan pegawai membuat tujuan dan memonitor kesuksesan.

Rapat-rapat ini dapat memberi energi pada pegawai untuk membuat penilaian pada kinerja mereka sepanjang jalan.

2. Ganti bonus kinerja Anda.

Bayar pendapatan tertinggi, tawarkan bonus organisasi dan opsi saham. Jangan

kaitkan kompensasi dengan review kinerja tahunan. Bayar orang berdasarkan nilai mereka: tidak lebih, tidak kurang. Misalnya, jika pegawai merupakan direktur akuntan, dia harus dibayar berdasarkan apa yang dipikirkan perusahaan bahwa direktur akuntan itu bernilai. Bayar orang atas apa nilai yang sebenarnya mereka kerjakan, menurut standar industri.

3. Hapus sistem ranking tradisional.

Jangan kelompokkan pegawai dalam skala angka, ranking karyawan berdasarkan skala angka. Sebaliknya, sediakan feedback yang jujur dan rutin, serta sediakan contoh khusus kinerja yang baik dan buruk. Minta anggota tim mengidentifikasi apa yang tepat, apa yang salah, dan bagaimana mereka dapat belajar dari orang lain.

4. Coach, bukan review.

Review tradisional membuat pegawai merasa manajer mereka duduk untuk menghakimi kinerja mereka. Mengambil pendekatan coaching berupa mendorong kinerja yang kuat dan mendukung anggota tim jika menghasilkan kinerja lemah, dapat memperkuat hubungan Anda dengan pegawai Anda dan akan membawa hasil yang lebih baik.

Daripada bertanya tentang ranking pegawai, tanya mereka seperti ini, “Seberapa sering kamu meningkatkan pekerjaan bulan ini?” Pertanyaan yang terbuka mendorong orang berpikir introspektif tentang kinerja mereka.

5. Integrasikan feedback dan review teman, yang dapat menjadi alat pengembangan kuat, memungkinkan pegawai melihat bagaimana pekerjaan

mereka berdampak pada orang lain

Pendekatan organisasi Anda untuk review kinerja jangan meniru perusahaan lain. Kebijakan Anda harus mencerminkan nilai dan budaya unik perusahaan Anda. Jika anda mencari cara baru untuk pendekatan ini, mulai dengan rapat bulanan untuk memeriksa setiap anggota tim. Melanjutkan feedback dan coaching dapat membantu Anda mengambil langkah kecil menuju perbaikan kinerja sambil mengalihkan sebagian stres dari review tahunan.

Pastikan Pegawai Baru Anda Sukses dengan 5 Hal Ini

Anda yakin pegawai baru Anda akan menambah nilai hebat pada organisasi Anda. Anda harap mereka akan membantu meringankan sebagian beban kerja dan penghalang. Umumnya, Anda harap mereka akan memberikan hasil yang Anda inginkan dalam budaya organisasi Anda.

Agar keinginan Anda terpenuhi, Anda perlu memastikan bahwa Anda mempersiapkan kesuksesan bagi para pegawai Anda. Untuk melakukan ini, ikuti lima tahap ini:

1. Pastikan harapan Anda masuk akal.

Apakah Anda telah memiliki orang berpengalaman serupa yang mampu memenuhi atau melampaui tujuan anda? Jika ya, ini mungkin pertaruhan aman bahwa harapan Anda masuk akal. Jika tidak, Anda mungkin perlu menyesuaikan harapan Anda. Tentu saja, ini sesuatu yang harus Anda lakukan.

2. Pastikan pegawai Anda benar-benar memahami harapan Anda.

Lebih dari 50% tindakan indisipliner yang terjadi dalam karir kita paling tidak memiliki aspek kesalahpahaman antara pegawai dan manajer. Pertama, jelaskan harapan Anda secara rinci. Lalu, minta pegawai Anda menggambarkan pada Anda bagaimana mereka akan memenuhi harapan itu. Ini akan membantu menghilangkan miskomunikasi.

3. Pindahkan semua penghalang jalan organisasional.

Anda harus menghapus semua penghalang di dalam organisasi. Penghalang itu mungkin berupa kebijakan, prosedur, politik internal atau kurangnya sumber daya yang penting, seperti peralatan yang tepat untuk melakukan pekerjaan. Periksa semua masalah itu. Tentu saja, Anda tidak dapat bertanggung jawab untuk menghilangkan semua penghalang yang diakibatkan oleh pegawai, misalnya masalah pribadi atau masalah keluarga mereka.

4. Latih pegawai Anda dan beri mereka waktu untuk praktek.

Meskipun pegawai Anda berpengalaman, setiap perusahaan itu unik. Sistem komputer, kebijakan, prosedur, dan budaya korporat yang berbeda, dapat menghalangi pegawai potensial untuk mencapai kesuksesan. Pastikan pegawai anda benar-benar terlatih dan memiliki waktu cukup untuk mempraktekkan skill baru yang mereka peroleh.

5. Pastikan pegawai termotivasi bekerja dengan baik.

Sebagian besar pegawai memerlukan reward dan alasan untuk memiliki kinerja yang baik. Lingkungan yang terlalu membebani salah satu pihak atau pihak lain, akan mengakibatkan disfungsi. Beri pegawai pujian untuk pekerjaan yang diselesaikan dengan bagus, seringkali akan menghasilkan perilaku baik yang berulang. Temui pegawai saat melakukan sesuatu dengan benar dan katakan pada mereka tentang itu.

Pegawai harus memahami bahwa kinerja yang buruk akan mengakibatkan sanksi disiplin atau pemecatan. Menghindari feedback negatif mungkin lebih mudah bagi manajer dalam jangka pendek, tapi tidak adil bagi pegawai dan akan menghasilkan masalah yang lebih besar dalam jangka panjang.

Jika Anda memeriksa semua hal dan pegawai Anda tetap tidak memberikan hasil yang Anda inginkan, harapkan, dan perlukan, Anda mungkin tidak memiliki orang yang tepat pada pekerjaan itu. Salah satu kemungkinannya ialah pegawai Anda tidak ingin atau tidak mampu memenuhi harapan Anda. Atau orang ini mungkin tidak tepat untuk posisi tersebut.

Bahkan jika pegawai itu memberikan hasil, tapi melakukannya dengan cara yang tidak sesuai budaya Anda, dia mungkin tidak cukup baik. Misalnya, seorang supervisor yang memberikan hasil dengan mencerca pegawai di bawahnya, mungkin tidak bekerja baik dalam lingkungan supportive Anda. Di sisi lain, Saat pegawai Anda memberikan hasil yang diharapkan dan sesuai dengan norma budaya Anda, Anda telah mempekerjakan orang yang tepat.

Bagaimana Membuat Pegawai Baru Memiliki Awal yang Bagus?

Sejumlah bisnis kecil melebihi standar orientasi, meningkatkan kesan positif dan produktivitas.

Sejumlah bisnis kecil fokus menyediakan pegawai baru hanya dengan informasi dasar dan skill yang diperlukan untuk melakukan kerjanya. Meski demikian, melebihi proses orientasi standar dapat membuat pegawai baru menjadi lebih sukses di tempat kerja secara lebih cepat, dan membantu memastikan kemitraan baru akan bertahan lama dan menguntungkan. Kuncinya menawarkan pegawai satu peluang mempelajari kebiasaan dan budaya perusahaan serta berhubungan secara personal dengan teman-teman baru.

Sikap pegawai baru tentang bisnis Anda secara umum akan terbentuk dengan cepat dan dapat mempengaruhi outlook jangka panjang dan komitmen mereka pada perusahaan. Banyak pegawai membuat keputusan mereka untuk tetap bekerja atau keluar kerja dalam enam bulan pertama bekerja.

Jadi bagaimana bisnis kecil Anda dapat menciptakan kesan pertama pegawai menjadi hubungan jangka panjang dan menguntungkan? Di sini beberapa contoh bagaimana bisnis kecil melebihi harapan pegawai biasa.

1. Terhubung dengan mereka sejak awal dan personal.

Saat ada kandidat menerima tawaran bekerja di SnagAjob.com, situs lowongan kerja berbasis di Glen Valley, CEO Shawn Boyer mengirimi mereka tulisan selamat bergabung dengan tulisan tangan dan kartu hadiah American Express bernilai USD100 sebagai ucapan terima kasih untuk merayakan pekerjaan baru mereka.

Pada hari pertama, pegawai baru ditemani seorang pegawai senior, diajak berkeliling kantor, mengenalkan mereka pada teman-teman mereka dan menjadi mentor selama beberapa pekan pertama. “Snagger baru” menjadi panggilan

mereka. Pegawai baru itu pun menyelesaikan tur kantor dan mengisi kuesioner.

Berbagai tanya jawab ini mencakup berbagai sisi tentang pegawai baru itu, seperti binatang peliharaan, hobi, dan minat lainnya. Saat selesai, jawaban di email ke semua pegawai dan di-posting di intranet perusahaan, bersama foto pegawai baru itu. Shagger kemudian membuat kuis tentang informasi pribadi saat rapat staf mingguan. Jawaban yang tepat diberi hadiah permen.

Meskipun fun, aktivitas ini menciptakan kesan pada pegawai baru. “Saya tidak pernah menjadi seperti orang baru. Saya tidak perlu keluar dengan cara sendiri untuk membuktikan diri pada siapa pun. Ini pendapat yang saya miliki saat saya bekerja bahwa saya harus bagus dalam menangani pekerjaan. Level kepercayaan ini menyegarkan dan menciptakan transisi saya ke SnagAJob lebih mudah,” katanya.

2. Buat perkenalan, tidak hanya sekedar buku pegangan.

Berbagai orientasi pegawai termasuk tentang sejarah dan budaya organisasi, serta partisipasi dari para pemimpin senior. Di RadioFlyer, perusahaan pembuat mainan anak di Chicago, Flyer baru sarapan pagi bersama “kepala kantor” Robert Pasin. Pasin menjelaskan sejarah perusahaan serta cerita pribadinya tentang kesalahan, kesuksesan dan pelajaran yang diambil. Dia menjawab berbagai pertanyaan dan menjawab berbagai harapan anggota tim untuk membantu RadioFlyer melanjutkan kesuksesannya.

Pegawai baru juga mendengar lebih banyak tentang nilai-nilai perusahaan saat makan siang bersama anggota Komite Visi, Misi, dan Nilai perusahaan yang anggotanya merupakan orang yang diakui untuk menjaga budaya perusahaan setiap hari.

Pegawai baru juga mendapat penjelasan tentang produk perusahaan. Pegawai baru merasakan pengalaman ritel audit konsumen dan merakit produk RadioFlyer. Praktek-praktek ini membantu pegawai baru belajar tentang produk serta konsumen mereka. Para pegawai juga mendapat beberapa produk yang mereka rakit.

3. Perlakukan pegawai baru secara sejajar.

Di beberapa perusahaan, pegawai baru menunggu masa percobaan sebelum mendapatkan seluruh tunjangan dan status. Pinnacol Assurance, penyedia asuransi kompensasi pekerja dengan 630 pegawai, memperlakukan pegawai baru secara sama, mempercepat penyesuaian dalam bisnis. Secara cepat, pegawai baru dapat mulai menggunakan masa cuti mereka sejak hari pertama mereka. Para pegawai mendapat 20 hari cuti dalam setahun.

Penyambutan yang hebat dapat menciptakan dampak lama. Upaya membawa pegawai baru dalam budaya perusahaan, dan tidak hanya pekerjaan, dapat mempercepat waktu belajar, memperkuat komitmen pegawai dan mengurangi kerugian bisnis. Para pemimpin yang mengambil peluang membuat pegawai baru merasa disambut, dapat menciptakan kesan positif yang menjadi keuntungan jangka panjang.

Tujuh Langkah Menciptakan Pegawai Superstar

Jangan hanya tergantung pada review kinerja tahunan. Ciptakan terus komunikasi dengan pegawai Anda untuk membantu mereka menjadi yang terbaik.

Banyak majikan yang meninjau pekerja mereka sekali dalam setahun. Pada saat ini, pengusaha tahu apakah mereka sudah melakukan dengan benar atau adakah bidang yang perlu diperbaiki. Tapi apa yang terjadi dalam 364 hari lainnya dalam setahun?

Coaching merupakan pendekatan berbeda untuk mengembangkan potensi pegawai. Dengan coaching, Anda menyediakan staf Anda peluang untuk tumbuh dan mencapai kinerja optimal melalui feedback yang konsisten, counseling dan mentoring. Daripada tergantung hanya pada jadwal review tahunan, Anda dapat mendukung pegawai untuk memenuhi tujuan mereka. Lakukan dengan cara yang tepat. Coaching dianggap sebagai peta jalan untuk sukses dan menguntungkan. Lakukan dengan salah dan pegawai Anda mungkin akan merasa tidak diapresiasi dan bahkan dihukum.

Inilah tujuh langkah, jika diikuti, dapat membantu menciptakan lingkungan positif untuk memberikan feedback.

1. Bangun hubungan saling mempercayai.

Pondasi setiap hubungan coaching berakar pada hubungan manajer tiap hari dengan pegawai. Tanpa ada kepercayaan, melakukan pertemuan coaching yang efektif tidak mungkin terjadi.

2. Buka pertemuan.

Saat membuka pertemuan coaching, penting bagi manajer untuk jelas, tidak

bersifat menuduh, tidak mengevaluasi, sebagai alasan pertemuan dilakukan. Kunci langkah ini ialah menciptakan kembali persahabatan sebagai tujuan pertemuan, saat janji temu ditentukan.

3. Buat kesepakatan.

Langkah paling penting dalam proses pertemuan coaching ialah mendapatkan kesepakatan lisan bahwa masalah kinerja itu ada. Terlalu menghindari masalah kinerja karena Anda mengira pegawai memahami, itu merupakan kesalahan para manajer. Untuk meyakinkan pada pegawai tentang adanya masalah kinerja, manajer harus mampu mendefinisikan masalah dan mendapat pengakuan pegawai tentang konsekuensi jika tidak mengubah perilakunya. Untuk melakukan ini, Anda harus secara khusus menyebut perilaku dan menjelaskan konsekuensinya.

Skill untuk menjelaskan perilaku ada tiga bagian:

- a. Beri contoh khusus masalah kinerja.
- b. Jelaskan harapan kinerja Anda pada situasi ini.
- c. Minta pegawai untuk sepakat pada masalah itu.

Skill menjelaskan konsekuensi ada dua bagian:

a. Usahakan agar pegawai menjelaskan pemahamannya tentang konsekuensi terkait masalah kinerja tersebut.

b. Minta pegawai untuk sepakat dalam masalah itu.

4. Mengeksplorasi berbagai alternatif

Selanjutnya, eksplorasi berbagai cara memperbaiki masalah dengan mendorong pegawai mengidentifikasi solusi alternatif. Hindari langsung masuk pada alternatif pemecahan masalah Anda sendiri, kecuali pegawai tidak mampu berpikir apapun. Dorong pada alternatif khusus dan tidak menggeneralisasi. Tujuan Anda pada tahap ini tidak untuk memilih alternatif, yang merupakan tahap selanjutnya, tapi memaksimalkan jumlah pilihan bagi pegawai untuk dipertimbangkan dan untuk didiskusikan keuntungan dan kerugiannya.

Ini memerlukan skill reaksi dan mengembangkan alternatif. Anda harus memahami pendapat pegawai, membahas manfaat dan menarik kesimpulan, minta mereka memberikan saran tambahan, dan minta pegawai menjelaskan bagaimana cara menyelesaikan masalah itu dengan diskusi.

5. Dapatkan komitmen untuk bertindak.

Tahap selanjutnya ialah membantu pegawai memilih alternatif. Sedapat mungkin, jangan membuatkan pilihan untuk pegawai. Biar inisiatif itu muncul dari mereka sendiri, sehingga mereka merasa lebih bertanggung jawab untuk melaksanakan tindakannya. Anda cukup mengarahkan saja. Untuk memenuhi langkah ini, manajer harus memastikan mendapat komitmen lisan dari pegawai sesuai aksi apa yang akan dilakukan dan kapan akan dilakukan. Pastikan untuk

mendukung pilihan pegawai dan beri apresiasi.

6. Menangani dalih atau alasan.

Pegawai memiliki beragam alasan, bisa terjadi pada setiap tahap selama pertemuan coaching. Untuk menghindari alasan, tegaskan kembali point dengan menyebut komentar atau pernyataan dari pegawai tersebut, agar pegawai itu memeriksa perilakunya. Respon secara empati untuk menunjukkan pemahaman atas kondisi yang dialami pegawai dan komunikasikan pemahaman dan perasaan Anda atas komentar pegawai tersebut.

7. Berikan feedback.

Coach yang efektif memahami nilai penting memberikan feedback kinerja secara berkelanjutan pada pegawai, baik positif dan korektif. Ada beberapa hal penting untuk diingat saat memberikan feedback pada orang lain. Feedback harus:

a. Tepat waktunya. Ini harus dilakukan sesegera mungkin setelah interaksi atau observasi.

b. Secara spesifik. Pernyataan seperti “Anda melakukan pekerjaan hebat” atau “Anda tidak menangani masalah klien dengan baik” terlalu luas penafsirannya dan tidak memberi cukup penjelasan tentang perilaku yang Anda inginkan untuk diulang atau diubah.

c. Fokus pada “apa”, bukan “mengapa”. Hindari membuat feedback yang terlihat

seperti penghakiman terhadap pegawai. Mulai dengan “Saya sudah melihat...” dan lalu merujuk pada perilaku itu. Fokus pada perilaku dan bukan orang. Gambarkan apa yang Anda dengar dan lihat, dan bagaimana perilaku itu berdampak pada tim, klien, dan bidang lainnya.

d. Gunakan suara yang normal. Hindari suara marah, frustrasi, kecewa, atau sarkasme.

Feedback yang positif memperkuat kinerja. Orang akan secara alami bekerja lebih baik saat mereka merasa diakui atau diapresiasi. Saat feedback korektif ditangani dengan buruk, ini akan menjadi sumber friksi atau konflik. Saat ini ditangani dengan baik, orang akan mengalami dampak positif dan kinerja menguat.

BAB 9

Gudang Ide

5 Buku yang Harus Dibaca Semua Entrepreneur

Malcolm X pernah mengatakan, “Almamater saya ialah buku-buku di perpustakaan bagus. Saya dapat menghabiskan seluruh sisa hidup saya dengan membaca, hanya memuaskan rasa ingin tahu.” Dan dia tepat.

Tidak ada cara terbaik meneruskan pendidikan dan mendorong kehidupan Anda dibandingkan dalam halaman buku hebat.

Bahkan para entrepreneur yang memulai bisnis dengan anggaran minim dapat memiliki akses untuk guru terhebat dan para pemimpin luar biasa saat ini, serta pelajaran dari masa lalu, hanya dengan mengambil satu buku. Tidak diperlukan pendidikan formal untuk menjadi manusia yang luar biasa.

Itu artinya, proses sangat penting. Jika Anda melihat buku-buku bisnis di perpustakaan, toko buku atau Amazon, ada banyak buku dan mungkin Anda sulit memilih beragam judul buku yang mampu memberikan dampak hebat pada hidup Anda.

Nah, biar Anda tidak bingung, berikut ini ada beberapa buku yang wajib Anda baca. Mulai dari buku lama hingga terbaru, ada lima buku untuk para entrepreneur.

1. Think and Grow Rich oleh Napoleon Hill.

Buku klasik Think and Grow Rich karya Napoleon Hill pertama kali dipublikasikan pada 1937 setelah Hill menghabiskan 20 tahun meriset dan mewawancarai lebih dari 40 jutawan pada masanya. Dia mulai dengan jutawan dan pebisnis baja Andrew Carnegie. Satu narasumber itu saja seharusnya sudah cukup bagus untuk menjadikan bukunya laris. Namun di dalam buku itu ada banyak contoh pebisnis yang bisa Anda ikuti jejaknya mencapai kesuksesan. Meskipun ditulis sekitar 80 tahun lalu, bahasa dan pelajarannya sangat mudah dipahami dan tetap sesuai hingga saat ini.

2. Jab, Jab, Jab, Right Hook oleh Gary Vaynerchuk.

Di dunia ada banyak buku marketing. Faktanya, saat anda mengetik “marketing” di Amazon, Anda mendapat lebih dari 560.000 judul buku.

Jangan tenggelamkan antusiasme Anda pada marketing di lautan tawaran beragam buku tersebut. langsung saja ke buku terbaru Gary Vaynerchuk yakni *Jab, Jab, Jab, Right Hook* dan hemat waktu serta uang Anda untuk mencari panduan yang lebih baik.

Vaynerchuk menjadikan buku ini sebagai instruksi manual dengan memasukkan banyak contoh tentang bagaimana melakukan marketing media sosial Anda dengan tepat, sejumlah studi kasus tentang bagaimana marketing dilakukan dengan salah dan menyediakan Anda alat yang tepat ke pasar di saluran media sosial yang sesuai.

3. *Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action* oleh Simon Sinek.

Simon Sinek sangat mendalami kepemimpinan dan buku ini merupakan salah satu yang terbaik. Menggunakan berbagai contoh dalam bukunya, Sinek menjelaskan bahwa pemimpin terhebat melakukan satu hal: Mereka memulai pencarian ambisi dengan bertanya “mengapa.” Sinek berargumen bahwa para pemimpin hebat menemukan “why” mereka terlebih dulu dan membagikan why itu untuk menginspirasi dan mendorong orang lain.

Jika Anda terperangkap untuk menyelesaikan tugas Anda atau memiliki hasil yang buruk pada target entrepreneurship Anda, Anda mungkin dengan cepat mendapati diri Anda sendiri habis terbakar. Buku Sinek akan membantu Anda mengatasinya dan menemukan why sesungguhnya milik Anda untuk melakukan apa yang harus Anda lakukan. Dan harapannya, api itu akan membantu memberikan bahan bakar pada perjalanan Anda.

4. Rich Dad, Poor Dad oleh Robert Kiyosaki.

Dalam serial bukunya, Robert Kiyosaki banyak fokus pada aspek real estate, tapi Anda tidak perlu menjadi investor properti untuk dapat menangkap pengetahuan dari buku klasik Kiyosaki itu. Apa yang sebenarnya ingin dijelaskan dalam bukunya ialah cara orang kaya berpikir. Cara berpikir untuk melihat aset dan liabilitas secara tepat, dan memahami pola pikir orang kaya dalam mengelola keuangan mereka.

Dia membagikan sejumlah contoh dari ayah miskin yang berpendidikan tinggi dan ayah kaya sahabatnya yang tidak terdidik tapi kaya. Untuk melakukannya, dia menekankan bahwa pola pikir kita dan bukan titel pendidikan, yang membawa kita ke puncak kesuksesan hidup.

Setiap entrepreneur perlu mengadopsi pola pikir orang kaya. Jika Anda tidak memikirkan tentang aset dan lainnya, Anda tidak akan pernah bergabung dalam jajaran orang kaya. Anda harus mulai merenovasi pola pikir Anda tentang uang, aset, liabilitas, dan semuanya.

5. Choose Yourself oleh James Altucher.

James Altucher merupakan salah satu penulis yang banyak menjelaskan tentang kegagalan pribadinya yang dia temui sepanjang jalan. Saat Anda melalui perasaan tidak nyaman karena membaca tentang berbagai kegagalan sang penulis, Anda merasa lebih dapat mempercayainya dan menempuh perjalanan yang dia bentangkan di depan Anda.

Seperti Altucher, Anda memiliki berbagai keputusan dan kemunduran yang Anda alami sehingga terasa seperti kegagalan. Yang hebat tentang buku ini ialah menginspirasi orang untuk berhenti membuat kesalahan yang dibuat sang penulis. Dia berargumen dan memberikan sejumlah contoh bahwa saat Anda memilah diri Anda sendiri untuk sukses, Anda akan jujur dan terbuka tentang siapa sebenarnya diri Anda dan semangat otentik Anda, Anda pun melompat menuju kesuksesan.

Tak Ada Uang untuk Memulai Bisnis? Tak Masalah, Coba 5 Cara Ini

Anda mungkin terbatas pada anggaran yang sedikit saat Anda ingin memulai bisnis. Tapi itu tidak berarti Anda tidak punya pilihan apa pun. Sangat mungkin memulai bisnis dengan uang yang sangat sedikit jika Anda memiliki kombinasi skill, etos kerja dan cara marketing.

Menurut penulis buku *The \$100 Startup*, Chris Guillebeau, untuk sukses dalam satu bisnis, terutama jika Anda sangat menginginkannya, pikirkanlah semua skill yang Anda miliki yang dapat membantu orang lain dan khususnya tentang kombinasi skill itu.

Ikuti panduan simpel ini untuk memulai bisnis saat Anda hanya memiliki sedikit atau tanpa uang

1. Buat sesuatu.

Ya, membuat sesuatu membutuhkan dana awal untuk suplai, tapi seringkali, produk dapat dijual lebih mahal beberapa kali lipat dari biaya pembuatannya. Apa yang ingin Anda buat itu terserah Anda, dan ada beberapa tempat yang bisa

Anda jadikan tempat untuk menjual karya Anda secara online yakni:

a. Abe's Market untuk barang natural dan organik, seperti lotion, lilin, granola, dan lain sebagainya.

b. Etsy merupakan salah satu pasar online terbesar untuk semua barang homemade, mulai dari perhiasan hingga mainan kayu untuk anak-anak.

c. Bonanza merupakan salah satu tempat menjual barang-barang handmade, seperti Etsy. Menurut PC World, website ini dikunjungi 10 juta pengunjung per bulan.

d. eBay merupakan salah satu pasar ecommerce online terbesar di dunia dan ada berbagai pilihan toko. Pembayaran dilakukan melalui Paypal dan berbagai pilihan daftar barang dapat menjadi pilihan hebat untuk menjual karya Anda.

Banyak pemilik bisnis menjual produk mereka melalui beragam platform untuk mendapat akses langsung ke konsumen sebanyak mungkin. Ini penting, meski demikian, pastikan cadangan barang Anda update untuk semua situs tempat Anda menjual produk. Jangan sampai saat ada permintaan banyak, Anda kehabisan produk.

2. Jual kembali sesuatu.

Jika Anda tidak ingin membuat apa pun atau Anda tidak menganggap diri Anda cukup kreatif, banyak pemilik bisnis memiliki pertumbuhan bisnis yang tinggi

hanya dengan menjual kembali barang yang telah ada di pasaran. Ini dapat dilakukan melalui berbagai jalan atau saluran.

Drop shipping: Buat toko online dan mitra dengan perusahaan drop shipping yang akan melakukan semua pengiriman pesanan untuk Anda. Platform ecommerce online Shopify memiliki panduan drop shipping hebat dan Tim Ferriss melakukan pekerjaan bagus untuk menjelaskan drop shipping dalam bukunya *The Four Hour Work Week*.

3. Toko barang bekas dan garasi sale.

Jika Anda tahu tempat mencari, Anda dapat menemukan barang-barang di toko barang bekas, toko antik, pasar loak dan garasi sale, dan menjual kembali barang itu secara online atau di komunitas lokal Anda dengan harga yang lebih mahal. Salah satu contoh sukses ialah Sophia Amoruso, pendiri Nasty Gal.

Amoruso mulai membeli dan menjual kembali fashion unik dan kuno di eBay dan perusahaannya telah tumbuh dengan pendapatan bersih USD24 juta (sekitar Rp292 miliar) pada 2011 dengan lebih dari 200 pegawai. Bukunya #GIRLBOSS, menjadi inspirasi untuk mengetahui bagaimana dia memulai bisnis.

4. Jual jasa Anda.

Cara lain memulai bisnis dengan sedikit atau tanpa uang ialah menjual jasa Anda. Ada banyak layanan atau jasa yang bisa anda tawarkan, tergantung pada latar belakang dan minat Anda.

Beberapa jasa memerlukan gelar tinggi, seperti akunting, ada pun jasa lainnya memerlukan lebih banyak pengalaman tentang cara melakukannya, seperti pengasuh bayi, asisten pribadi dan jasa pindahan barang.

Karena Anda menjual jasa, Anda perlu rencana branding untuk memastikan nama dan perusahaan Anda diketahui orang yang memerlukan jasa itu. Beberapa tempat yang gratis untuk mempromosikan jasa Anda antara lain Fiverr, Craigslist, Elance, Taskrabbit dan Skillshare.

Selain itu, perlu website untuk menunjukkan contoh karya Anda, daftar pengalaman anda dan blog tentang industri Anda untuk menarik pengunjung.

5. Barter untuk mendapat yang Anda perlukan.

Sayangnya, sangat sulit memulai bisnis tanpa dana sama sekali. Bahkan

menciptakan bisnis penulisan freelance menggunakan Elance dan website atau blog gratis dari Wordpress dan Wix, masih memerlukan komputer untuk bekerja, serta jaringan internet. Meski demikian, ada cara lain untuk mendapatkan suplai yang Anda perlukan untuk memulai bisnis tanpa uang.

Misalnya, jika Anda perlu laptop bekas, cobalah barter untuk mendapatkannya. Buat website baru untuk suplier elektronik bekas, atau tawarkan jasa pengasuh bayi pada tetangga Anda untuk mendapat Macbook lama mereka.

6. Manfaatkan layanan murah.

Seperti disebutkan sebelumnya, Anda dapat menggunakan situs seperti Fiverr atau Elance untuk mengiklankan produk dan jasa Anda. Tapi anda juga dapat menggunakan platform itu untuk membangun perusahaan Anda sendiri. Misalnya banyak desainer menawarkan desain logo hanya dengan membayar USD5 (sekitar Rp61 ribu) atau USD25 (sekitar Rp305 ribu). Lihatlah sejumlah review yang sudah ada untuk mencari desainer dan penyedia layanan yang sesuai gaya Anda.

Ini merupakan cara hebat mendapat bahan baku branding, peralatan printer, atau kebutuhan lain tanpa biaya mahal. Dan sebagai tambahan untuk menghemat, coba lihat kode kupon di sejumlah website seperti RetailMeNot sebelum melihat ritel online mana pun!

Memulai bisnis memerlukan kecerdikan dan semangat pada apa yang sedang Anda lakukan. Saat Anda menikmati yang Anda lakukan, Anda akan mencari cara lain untuk melakukannya.

19 Ide Bisnis Jasa

Salah satu hal paling penting untuk memulai bisnis yang sukses ialah modal. Meski demikian, salah satu bidang bisnis yang modalnya tak terlalu banyak dan memiliki peluang yang bagus ialah bisnis jasa. Sebagian besar entrepreneur menghindari bisnis jasa, padahal ini mudah dimulai. Meski demikian, Anda tetap memerlukan pengetahuan atau skill khusus.

Dalam artikel ini, saya akan menyoroti 19 bisnis jasa yang dapat Anda mulai dengan modal sedikit. Saya sebutkan tentang jasa yang dapat Anda tawarkan pada bisnis atau entrepreneur lain. Modal yang diperlukan untuk bisnis jasa biasanya lebih rendah karena seringkali tidak memerlukan bahan baku atau peralatan mahal.

Anda dapat memulai bisnis jasa dari rumah. Dengan sedikit atau tanpa gudang dan biaya operasional. 19 bisnis jasa berikut ini sangat menguntungkan karena pangsa pasar yang terus tumbuh dan entrepreneur akan membayar untuk melihat peningkatan dalam penjualan dan laba. Jika Anda tertarik memulai bisnis jasa, teruskan baca artikel ini.

Apa yang diperlukan untuk memulai bisnis jasa?

Jawabannya tidak banyak. Anda dapat memulai dengan tanpa uang dan tumbuh dengan saham keringat. Anda dapat memulai bisnis jasa dari rumah sebagai pegawai untuk diri sendiri sehingga pengeluaran Anda tetap rendah dan menjalankannya hingga Anda bisa mengumpulkan laba yang cukup besar. Lalu Anda bisa mempertimbangkan menyewa ruang kantor dan merekrut pegawai.

Hal paling penting yang Anda perlukan untuk memulai bisnis jasa ialah pengetahuan dan skill khusus, karena inilah yang ingin dibayarkan klien Anda. Jadi, Anda harus menjadi pakar atas sesuatu. Menjadi pakar dalam satu hal atau memiliki skill khusus tidak memerlukan gelar sarjana.

Anda dapat memperoleh skill yang diperlukan dengan menghadiri berbagai seminar, workshop atau belajar dari pakarnya langsung. Setelah menguasai skill Anda, Anda perlu memiliki pengalaman nyata. Selain itu, Anda harus bagus untuk bisnis jasa Anda. Inilah bisnis jasa yang bisa Anda mulai dengan sedikit atau tanpa uang.

1. Bisnis konsultan.

Apakah anda entrepreneur berpengalaman atau pemilik bisnis? Apakah Anda tahu apa yang diperlukan untuk memulai bisnis, membangun bisnis, menjalankan bisnis dan menumbuhkan bisnis? Maka Anda bisa memulai konsultasi bisnis. Anda dapat membantu bisnis atau entrepreneur dengan menawarkan nasehat bisnis dan panduan bisnis. Anda juga dapat membantu pegawai berpindah menjadi entrepreneur.

2. Jasa penasehat bisnis kecil.

Jika Anda memahami cara menjalankan bisnis dengan anggaran minim, menaikkan modal perusahaan dan menumbuhkan bisnis, Anda dapat menjadi penasehat bisnis bagi para entrepreneur baru. Bagaimana dengan menjadi pelatih bisnis usaha kecil dan menengah (UKM)? Jangan takut, jasa pelatih bisnis UKM merupakan bisnis yang sudah ada sejak lama dan tidak pernah terlambat untuk memulainya.

3. Jasa riset dan studi kelayakan.

Anda dapat membangun bisnis dengan melakukan studi kelayakan dan riset untuk para entrepreneur. Tidak semua entrepreneur ingin stres melakukan studi kelayakan pada ide bisnis mereka atau peluang bisnis yang ada. Jadi mereka senang membayar seseorang untuk melakukan pekerjaan itu untuk mereka.

4. Jasa penulisan rencana bisnis.

Seperti riset kelayakan usaha, sebagian besar entrepreneur menghindari pekerjaan menulis rencana bisnis. Faktanya, sebagian besar entrepreneur tidak tahu bagaimana menulis rencana bisnis yang dapat menarik investor dan mereka tidak ingin menghabiskan waktu mempelajarinya. Jika Anda dapat memuaskan kebutuhan ini, Anda memiliki bisnis di tangan Anda.

5. Riset peluang bisnis.

Saya memiliki beberapa teman yang memulai jasa riset peluang bisnis dan mereka melakukannya dengan baik dalam bisnis ini. Mereka tetap mengamati perkembangan tren, kebutuhan dan peluang bisnis, menyiapkan rencana dan menjualnya pada perusahaan besar.

Kadangkala mereka muncul dengan ide produk dan ide bisnis dengan potensi pasar. Lalu mereka menjual ide itu pada perusahaan besar untuk dikembangkan. Jika aktivitas semacam ini menarik bagi Anda, Anda dapat memulai bisnis jasa riset peluang bisnis.

6. Manajemen dan konsultan brand.

Apakah anda memiliki keahlian dalam branding? Maka Anda bisa memulai bisnis untuk membangun brand atau meningkatkan kesadaran atas brand klien Anda. Anda juga bisa menawarkan jasa konsultasi manajemen brand pada perusahaan besar jika Anda dapat memasarkan pada mereka.

7. Desain logo.

Permintaan jasa desain logo terus meningkat seiring bermunculannya bisnis-bisnis baru. Dengan usaha kecil yang berupaya berbeda dari pesaing, memiliki logo yang mudah terlihat, menjadi salah satu cara mencapai tujuan itu. Anda dapat mendesain logo yang menarik, lalu memasuki bisnis jasa desain logo. Anda dapat bermitra dengan konsultan brand atau konsultan marketing untuk mendapatkan lebih banyak pesanan.

8. Konsultan marketing.

Dapatkah Anda menunjukkan pada saya cara paling efektif meningkatkan basis konsumen saya hingga 30% atau 70% atau lebih banyak? Jika ya, lalu anda memiliki bisnis di tangan. Anda dapat memposisikan diri Anda sebagai konsultan marketing profesional dan menunjukkan pada para pemilik bisnis tentang cara menarik konsumen dan meningkatkan penjualan.

9. Konsultan media sosial.

Dunia saat ini menjadi gila dengan media sosial. Apakah Anda tahu bagaimana meningkatkan traffic dan memperbaiki kesadaran brand di situs jejaring sosial seperti Facebook, Twitter, dan LinkedIn? Lalu Anda bisa menjadi konsultan media sosial dan menghasilkan uang untuk diri Anda.

10. Jasa rekrutmen pegawai.

Manajemen sumber daya manusia merupakan salah satu proses bisnis yang sekarang di outsourcing-kan. Pemilik bisnis sekarang berkonsentrasi pada inti bisnis mereka. Mereka tidak ingin dibingungkan dengan proses rekrutmen pegawai dan pengelolaan staf. Anda dapat masuk dan menyelesaikan masalah ini dengan memulai perusahaan jasa rekrutmen pegawai.

11. Jasa pembukuan.

Apakah Anda bagus dengan angka? Apakah pembukuan merupakan sesuatu yang Anda sukai? Apakah Anda bagus dalam akuntansi? Maka tidak ada yang bisa menghentikan Anda memulai bisnis jasa pembukuan. Mulailah sekarang juga.

12. Jasa penulisan pers rilis.

Publisitas gratis merupakan sesuatu yang diinginkan pemilik bisnis. Tapi sayangnya, hanya sedikit orang yang tahu cara melakukannya. Jika Anda bagus dalam menulis pers rilis yang pasti bisa diterbitkan, mengapa Anda tidak membuka bisnis untuk membantu orang meningkatkan kesadaran brand melalui media publik.

13. Broker modal usaha baru.

Mengumpulkan modal merupakan salah satu tantangan entrepreneur. Malangnya, ini mimpi buruk yang tidak dapat dihindari. Jika Anda dapat memposisikan diri sebagai penengah atau broker, menghubungkan entrepreneur baru dengan para pemodal dan investor, maka Anda memiliki bisnis.

Anda mendapat uang dalam bisnis ini dengan mengenakan persentase biaya dari total uang yang didapatkan entrepreneur. Beberapa entrepreneur telah mengambil ide bisnis ini secara online melalui Crowdfunding. Anda bisa melakukan hal yang sama.

14. Jasa percetakan.

Bisnis percetakan sudah umum tapi tetap menguntungkan. Anda bisa memulai bisnis percetakan kartu nama bisnis, brosur, pamflet, poster dan katalog untuk bisnis kecil.

15. manajemen event.

Sebagian besar pemilik bisnis kecil suka menjadi bagian konferensi, pameran dagang dan ekspo, tapi mereka tidak tahu bagaimana mengikutinya dan bagaimana mengemas produk dan jasa mereka untuk pameran semacam itu. Ini menciptakan peluang bagi entrepreneur cerdas yang bisa menangkap peluang pengelolaan acara bisnis.

16. Jasa evaluasi kinerja pegawai.

Banyak perusahaan kecil dan menengah yang belum mengetahui bagaimana mengevaluasi kinerja pegawainya. Nah, Anda bisa menawarkan jasa konsultan untuk menilai kinerja pegawai di perusahaan kecil dan menengah.

17. Asisten virtual.

Saat ini banyak eksekutif perusahaan atau tokoh politik dan orang penting yang terlalu sibuk dengan pekerjaannya. Mereka kadangkala membutuhkan bantuan untuk bidang penulisan, mengelola media sosial, dan lainnya. Inilah peluang bagi Anda untuk mendekati mereka dan menawarkan diri sebagai asisten virtual yang membantu mereka menyelesaikan sejumlah pekerjaan yang tidak mampu mereka selesaikan karena kesibukannya.

18. Jasa copywriting.

Jasa ini membutuhkan pengalaman sebagai copywriting. Bidang ini sangat cocok bagi Anda yang pernah mengenyam dunia jurnalistik. Kemampuan menyusun kalimat dan mengedit kalimat sesuai Ejaan Yang Disempurnakan (EYD), sangat diperlukan oleh banyak perusahaan. Inilah peluang yang bisa anda raih.

19. Jasa pembelian domain, hosting, dan desain website.

Maraknya toko online saat ini membuat banyak orang juga tertarik mendirikan toko online. Tapi mereka biasanya tidak tahu harus mulai dari mana dan

menghubungi siapa untuk membantu mereka. Nah, keterampilan Anda dalam mendesain website dan menulis konten website dapat dimanfaatkan untuk membantu mereka. Para pengusaha baru biasanya memerlukan jasa semacam ini. Jadi dekati mereka dan tawarkan keahlian Anda.

20 Peluang Bisnis Ramah Lingkungan

Apakah bisnis ramah lingkungan terbaik? Apakah Anda tertarik memulai bisnis konservasi energi ramah lingkungan tapi kekurangan ide untuk memulai? Di bawah ini sejumlah ide bisnis ramah lingkungan dan peluang yang dapat Anda mulai dari rumah.

“Menjadi ramah lingkungan” merupakan berita besar di media sekarang. Faktanya, ini merupakan tren dengan banyak peluang. Tren ini tetap tumbuh karena orang menjadi lebih sadar tentang perlunya produk yang ramah lingkungan.

Semua ide ramah lingkungan muncul dari kebutuhan untuk melindungi planet kita dari polusi dan pemanasan global. Teknologi canggih bagus untuk kita dan memudahkan kehidupan, tapi juga memiliki dampak negatif. Teknologi telah menciptakan sejumlah kerusakan pada lingkungan sehingga menyadarkan kita untuk mengatasinya.

Kesadaran menjaga ekosistem terus tumbuh cepat. Konsumen juga berubah untuk lebih menghemat energi dan biaya produksi, untuk lebih memberikan manfaat kesehatan dan lingkungan. Tentu saja, melindungi planet bumi tidak hanya pekerjaan sehari dua hari. Ini sesuatu yang harus dilakukan secara berkelanjutan dan bersama-sama. Ya, belum banyak entrepreneur yang tahu bagaimana masuk dalam industri energi hijau karena mereka tidak dapat mengetahui ide bisnis apa yang bisa dilakukan.

Menciptakan lingkungan bisnis bersahabat tidak hanya membuat rekening bank kita bertambah. Ini juga memberi peluang pada Anda untuk melindungi lingkungan dan menggerakkan orang lain. Tanpa membuang waktu, inilah ide bisnis ramah lingkungan.

1. Pengembangan aplikasi ramah lingkungan.

Anda dapat membantu menyebarkan pengetahuan dan informasi tentang perlindungan lingkungan dengan menciptakan aplikasi mobile dengan tema proteksi lingkungan. Aplikasi Anda akan membantu orang untuk belajar dan memahami perlunya melindungi planet. Ini juga mengajari cara melindungi lingkungan.

2. Perencana acara dan pesta ramah lingkungan.

Saat event atau pesta digelar, hasilnya banyak sampah yang memerlukan waktu lama agar dapat terurai setelah menjadi sampah. Ada juga isu konsumsi air yang tinggi saat pesta. Anda dapat memulai bisnis perencana acara yang fokus membantu orang menggelar pesta dengan cara yang ramah lingkungan.

3. Konsultan.

Menjadi ramah lingkungan sudah sangat populer dan banyak pemilik bisnis serta individu yang tertarik. Tapi mereka tidak memiliki pengetahuan atau ide tentang bagaimana melakukannya. Anda dapat membantu orang dengan jasa konsultan dan dibayar untuk itu.

4. Pembersih AC.

Debu dan kotoran dapat dengan mudah menyebar di udara dan mengotori pengatur suhu ruangan (AC). Untuk membuat AC berfungsi dengan baik maka perlu dibersihkan secara rutin. Karena jika AC kotor maka akan mengakibatkan pemborosan listrik. AC harus dibersihkan secara rutin untuk mengurangi konsumsi energi.

5. Penjualan dan perbaikan sepeda.

Sepeda tidak mengeluarkan gas emisi penyebab pemanasan global. Itulah sebabnya sepeda menjadi alat transportasi ramah lingkungan. Memulai bisnis penjualan dan perbaikan sepeda di wilayah Anda mungkin menjadi cara Anda menjadi bagian dari gerakan revolusi hijau dan menghasilkan uang.

6. Penjual produk organik.

Ada peningkatan kekhawatiran tentang jenis makanan yang kita konsumsi dan berdampak pada kesehatan kita. Dampak konsumsi makanan instan sekarang semakin dikhawatirkan banyak orang karena disinyalir sebagai penyebab banyak masalah kesehatan serius.

7. Manufaktur produk organik.

Ada banyak produk organik yang dapat anda produksi. Produk perawatan rambut

organik, produk perawatan kulit, bahan pembersih dan suplai hewan peliharaan, yang semuanya dapat anda produksi dan Anda bisa mendapat keuntungan darinya.

8. Furnitur daur ulang.

Furnitur tua dan rusak juga menjadi ancaman bagi lingkungan. Anda dapat memulai bisnis dengan mengumpulkan furnitur tua dan memperbaikinya untuk dijual kembali.

9. Pembersih rumah.

Anda dapat memulai jasa pembersihan rumah ramah lingkungan yang fokus membantu orang membersihkan rumah mereka menggunakan bahan pembersih organik.

10. Daur ulang sampah.

Bayangkan semua sampah yang berasal dari rumah orang yang tidak mereka daur ulang. Anda dapat memulai bisnis dengan mengambil barang-barang itu dari rumah orang dan mendaur ulangnya. Anda juga dapat secara khusus membeli barang-barang rusak seperti komputer yang dapat dirakit kembali.

11. Kompos.

Pupuk organik juga diminati orang yang menyukai revolusi hijau. Jika Anda tidak takut kotor, Anda dapat mulai membuat sendiri pupuk organik untuk dijual.

12. Franchise ramah lingkungan.

Saat kata franchise disebut dalam bisnis, yang muncul ke pikiran kita ialah jaringan restoran atau makanan cepat saji. Sebenarnya, franchise dapat diterapkan ke bisnis lainnya. Ada banyak sekali bisnis ramah lingkungan yang memberi Anda peluang membuka sendiri cabang bisnis mereka di wilayah Anda. Jika bisnis mereka bisa ramah lingkungan, kita juga bisa membukanya di tempat kita.

13. Konsultan taman rumah.

Anda dapat membantu orang menanam dan mengelola kebun mereka atau pertanian mereka untuk meningkatkan hasil panen makanan organik.

14. Pemasangan dan perbaikan energi surya.

Ini bisnis yang sangat direkomendasikan karena banyak bisnis yang beralih menggunakan energi surya sebagai cara mengurangi biaya operasional. Anda dapat memulai bisnis instalasi energi surya dan perbaikannya, dan Anda tidak akan menyesal.

15. Transportasi hijau.

Jika anda memiliki kendaraan bermotor, atau Anda pernah melihatnya bergerak, Anda akan tahu seberapa banyak asap yang dikeluarkan oleh satu kendaraan. Sekarang pikirkan jika semua kendaraan di sekitar Anda dan di penjuru dunia bergerak setiap hari. Tentu semua itu mengeluarkan emisi asap berbahaya.

Semua itu berbahaya bagi kesehatan manusia. Karena itu transportasi hijau sangat didorong. Memulai bisnis transportasi hijau berarti anda akan membantu orang pergi ke mana saja menggunakan kendaraan ramah lingkungan seperti menggunakan sepeda.

16. Konstruksi hijau.

Industri konstruksi tidak tertinggal dalam gerakan proteksi lingkungan. Konstruksi hijau menjadi tren yang sangat populer di industri konstruksi. Konstruksi hijau berarti penggunaan produk ramah lingkungan untuk membangun rumah. Misalnya sistem pemanas air bertenaga surya serta bahan baku bangunan yang ramah lingkungan.

17. Daur ulang dan penggunaan kembali barang elektronik.

Anda dapat memulai bisnis daur ulang barang elektronik dan mengumpulkan barang-barang elektronik yang rusak kemudian mengolahnya kembali untuk dijual lagi.

18. Pengembangan biofuel.

Biofuel merupakan sumber energi hijau yang semakin populer. Anda dapat mulai memproduksi biofuel untuk dijual.

19. Audit energi.

Audit energi bisa berupa mengunjungi rumah orang untuk melihat penggunaan energi mereka dan merekomendasikan cara meningkatkan efisiensi penggunaan energi.

20. Penasehat investasi hijau.

Anda dapat membantu orang dengan saran investasi di mana pun mereka ingin berinvestasi pada proyek-proyek ramah lingkungan.

20 Peluang Bisnis Fashion

Apakah Anda tertarik berbisnis dalam industri pakaian tapi kekurangan ide tentang bidang apa yang hendak Anda khususkan? Apakah Anda berminat dengan fashion dan pakaian? Lalu terapkan 20 ide bisnis kecil dalam industri pakaian berikut ini.

Anda tentu sudah mengetahui betapa menguntungkan industri pakaian dan bagaimana orang menghasilkan miliaran rupiah keuntungan hanya dari produksi, distribusi dan menjual pakaian. Tidak diragukan, industri pakaian memberikan banyak peluang bisnis bagi siapa pun yang berinvestasi di dalamnya. Jadi, apa 20 ide bisnis paling menarik dalam industri pakaian saat ini? Berikut ini kami

jelaskan.

1. Jasa bordir dan sablon.

Pada desainer pakaian memerlukan orang untuk mempercantik desain mereka dengan menambah sejumlah bordir dan cetakan sablon. Anda perlu berinvestasi untuk peralatan dan mendapat sejumlah pelatihan agar dapat menangani bisnis ini. Ini merupakan salah satu bisnis terbaik yang dapat Anda lakukan di industri fashion.

2. Penyewaan pakaian.

Menyewakan pakaian? Anda mungkin berpikir Anda tidak membacanya dengan jelas? Ya, penyewaan pakaian merupakan bisnis dan ini peluang usaha yang bagus untuk Anda lakukan. Sekarang pikirkan, para selebritas menjadi sangat populer dan mereka diikuti ke mana pun mereka pergi dan mereka memiliki foto yang diambil setiap saat. Jadi mereka kesulitan mengkombinasikan sejumlah pakaian yang sama, lagi dan lagi, untuk menghindari menjadi pembicaraan pada episode selanjutnya dalam acara polisi fashion di sejumlah televisi dan media cetak.

Anda dapat mengambil keuntungan dari ini dengan mulai bisnis penyewaan pakaian di mana para selebritas dapat menyewa baju desainer kelas atas untuk dikenakan dalam berbagai acara. Ada juga non-selebritas yang secara rutin menghadiri berbagai event, pergi kencan dan perlu terlihat bagus untuk acara tertentu. Anda dapat mulai bisnis rental pakaian untuk melayani banyak orang juga.

3. Penjualan dan produksi seragam.

Produksi seragam juga sangat menarik. Anda dapat memproduksi seragam untuk sekolah, tim olahraga, karyawan pabrik, organisasi sosial dan jika Anda cukup beruntung, Anda dapat membuat kesepakatan dengan sejumlah organisasi yang memerlukan kuantitas besar seragam seperti militer atau polisi.

4. Pakaian vintage.

Fashion merupakan sesuatu yang selalu berubah dan berulang. Celana Palazzo yang umum dipakai saat saya berusia 6 tahun sekarang tampak kembali menjadi tren. Ada beberapa orang yang suka pakaian vintage karena unik dan berkualitas bagus serta para produser film juga menggunakan sebagai kostum untuk film-film mereka. Anda akan menghasilkan uang dari memulai toko pakaian vintage, khususnya jika Anda menjualnya secara online.

5. Rental pakaian pernikahan.

Bagi saya, ini menghabiskan uang dengan membelanjakan Rp12 juta untuk pakaian yang hanya sekali pakai. Uang itu lebih baik diinvestasikan dalam bisnis baru. Saya yakin ada ribuan perempuan di luar sana yang memiliki pendapat sama. Beberapa orang tidak ingin menghabiskan banyak uang untuk membeli baju pernikahan, karena itu mereka menyewanya dengan harga lebih murah. Anda dapat mulai bisnis penyewaan pakaian pernikahan.

6. Penjualan baju bekas.

Banyak orang membeli baju bekas. Saya telah mendengar beberapa orang mengatakan mereka memilih baju bekas daripada baju baru karena baju bekas biasanya lebih enak dipakai. Ya, saya tidak tahu apakah itu benar tapi yang saya tahu ialah jika Anda memulai bisnis baju bekas, membuat orang memilih produk Anda itu tidak akan jadi masalah.

7. Recycle pakaian.

Orang membuang pakaian yang sudah lama tidak dipakai. Anda dapat menghasilkan uang dari mengumpulkan atau membeli pakaian-pakaian bekas itu. Kemudian, Anda dapat menjualnya sebagai baju bekas atau diproses lagi menjadi produk lain seperti selimut atau keset.

8. Ciptakan merek pakaian sendiri.

Anda dapat juga memulai merek pakaian Anda sendiri, tapi Anda perlu banyak uang dan waktu untuk melakukannya.

9. Butik pakaian.

Ide lain untuk memulai toko ritel pakaian ialah membuat butik di mana orang dapat masuk untuk membeli pakaian mereka. Anda mungkin telah memilih ceruk dalam bisnis ini dan memutuskan Anda ingin melayani konsumen pria, wanita, anak-anak atau orang lanjut usia.

10. Perbaiki baju.

Beberapa orang kadang kehilangan bobot dan pakaian mereka jadi longgar. Atau Anda membeli baju dan merasa kurang pas di badan dan memerlukan perbaikan. Ini merupakan jasa perbaikan baju. Mereka membantu memperbaiki masalah garmen sehingga Anda tidak perlu membuat baju seharga Rp5 juta yang Anda beli bulan lalu karena tidak lagi pas di badan Anda.

11. Toko pabrik.

Anda juga dapat memulai bisnis suplai bahan baku kain untuk memenuhi kebutuhan para desainer fashion dan manufaktur garmen. Tentu saja, mereka perlu bahan baku untuk menyuplai kebutuhan produksi di pabrik pakaian mereka.

12. Sekolah desain.

Bagaimana dengan memulai sekolah desain fashion untuk melatih para calon desainer? Biaya pendidikan sekolah fashion biasanya sangat tinggi dan Anda akan membutuhkan banyak uang untuk memulai bisnis. Kondisi keuangan Anda akan membaik saat sekolah Anda buka dan para peminat mendaftar sebagai murid.

13. Desainer lingerie.

Pakaian perempuan tidak sempurna tanpa lingerie yang cocok. Anda dapat keluar dari kebiasaan lama dan berinvestasi dalam bisnis lingerie.

14. Penata fashion

Ide lain yang bisa Anda jalankan ialah menjadi stylist fashion. Stylist fashion mendandani orang, khususnya para selebritas untuk berbagai acara dan pemotretan.

15. Pembeli pribadi.

Pembeli personal tahu selera dan pilihan kliennya. Mereka tahu di mana mendapatkan harga terbaik dan mereka tahu tentang musim dan tren. Jika Anda seseorang yang suka ke toko dan tahu tentang fashion, ada peluang bagi Anda dalam industri pakaian untuk menjadi pembeli personal.

16. Pakaian orang lanjut usia.

Setiap orang ingin menjual pakaian untuk anak-anak dan anak muda, tapi siapa yang akan menjual untuk orang tua. Ada sangat sedikit bisnis yang khusus melayani konsumen lanjut usia. Anda juga dapat menghasilkan banyak keuntungan saat Anda memulai butik khusus untuk para lanjut usia.

17. Perusahaan bahan produksi.

Anda juga dapat membantu perusahaan pakaian mendapatkan bahan baku mentah untuk produksi garmen.

18. Distributor pakaian.

Anda dapat menjadi pihak perantara antara manufaktur pakaian dan ritel dengan menjadi distributor pakaian.

19. Desain dan percetakan kaos.

Desain dan percetakan kaos juga sangat populer dan menarik. Anda dapat menjalankan bisnis ini secara online atau offline.

20. Pakaian anak-anak.

Orang memahami fakta bahwa pakaian anak tidak murah. Anda dapat mulai membuka butik yang khusus menjual pakaian anak-anak.

26 Ide Bisnis Pertanian

Apa ide bisnis pertanian terbaik yang bisa Anda kerjakan di desa? Apa peluang agrobisnis terbaik untuk kota besar dan metropolitan? Apa bisnis yang dapat dimulai di industri pertanian dan bisa berhasil? Artikel ini akan mengulas lebih jauh berbagai jawaban untuk pertanyaan itu.

Berbagai dampak perpindahan penduduk desa ke kota terus menimbulkan

perdebatan selama tiga dekade. Masalah di perkotaan dan ketidakmampuan pusat-pusat kota menyerap jumlah tenaga kerja, tercipta akibat urbanisasi.

Urbanisasi terjadi seiring dengan meningkatnya masalah sosial dan ekonomi. Lihat saja, bagaimana warga di daerah pedesaan pindah ke Jakarta untuk mengadu nasib, baik mereka yang memiliki tingkat pendidikan tinggi ataupun yang hanya bermodal otot untuk bekerja di bidang konstruksi.

Biar tidak menghabiskan waktu, artikel ini akan mengungkapkan berbagai ide bisnis menarik dan peluang yang dapat Anda lakukan di kota atau desa, untuk mengatasi masalah pengangguran.

26 Ide bisnis pertanian bermodal murah yang bisa Anda lakukan:

1. Agrikultur kota.

Agrikultur kota ialah praktek memanen, memproses, dan mendistribusikan pangan di dalam atau sekitar desa dan kota. Agrikultur kota dapat melibatkan peternakan hewan, ikan, agro-forestry, dan hortikultura.

Agrikultur kota berkontribusi untuk keamanan pangan dengan dua cara: Pertama, meningkatkan jumlah makanan yang tersedia bagi orang yang tinggal di kota. Kedua, membuat sayuran segar dan buah-buahan serta daging segar dapat diakses untuk konsumsi warga kota. Agrikultur kota dan pinggiran kota secara umum dilihat sebagai agrikultur berkelanjutan.

2. Beternak kelinci.

Tidak ada larangan memelihara kelinci di kota. Lahan belakang rumah dapat menjadi tempat yang bagus untuk tambahan pendapatan, makanan, dan tenaga kerja. Selain itu juga dapat mengurangi kemiskinan, kelaparan, dan lainnya. Kelinci tidak berebut makanan dengan manusia. Soalnya, sisa makanan di dapur, potongan rumput, dan lainnya dapat menjadi pakan mereka. Memelihara kelinci tidak memerlukan banyak modal untuk investasi dan perawatannya. Karena ruang yang digunakan sangat kecil, kelinci dapat dipelihara di belakang rumah atau lahan tak terpakai.

3. Menjual buah segar.

Tidak ada yang meragukan lagi, bisnis ini harus Anda coba. Hanya dengan sedikit usaha dan penampilan yang bersih, Anda dapat menghasilkan uang dari bisnis ini karena banyak orang yang tinggal di kota suka makan buah segar. Beberapa orang memilih menikmatinya dalam keadaan dingin.

Jika Anda memiliki blender dan bisa membuat jus buah, Anda bisa menjualnya menjadi jus buah yang diminati banyak orang. Orang sudah bosan dengan banyak jus buatan yang dijual di supermarket atau minimarket. Mereka bersedia membayar dan tetap senang karena Anda membuat jus buah segar untuk mereka. Apalagi jus segar merupakan sumber vitamin yang dibutuhkan di era makanan cepat saji dan perasa buatan saat ini.

4. Jualan bahan makanan ritel atau grosir.

Di era yang sangat sibuk dan canggih saat ini, kenyamanan pembeli menjadi

peluang bisnis nyata. Bahan makanan seperti beras, kedelai, kentang, bawang, cabai, minyak dan lainnya dapat dibeli secara grosir.

Anda bisa membersihkan dan mengemasnya dalam ukuran tertentu dan dijual langsung pada konsumen. Banyak orang tidak memiliki waktu ke pasar sehingga mereka dapat menelpon Anda dan Anda mengirimkan barangnya ke rumah mereka.

Daftar orang yang Anda kenal. Jika mereka bisa langsung membayar, Anda bisa memiliki arus kas yang bagus.

5. Budidaya ikan.

Selama bertahun-tahun, hanya sedikit orang yang budidaya ikan. Padahal saat ini masyarakat lebih banyak membutuhkan suplai protein. Produk makanan ikan selalu laris di negara mana pun dan kondisi apa pun. Peternakan ikan merupakan bisnis yang pasti bagus jika Anda memiliki rencana bisnis yang tepat. Lebih banyak orang sekarang beralih mengonsumsi ikan daripada daging merah untuk mendapatkan protein rendah kolesterol.

Yang Anda butuhkan hanyalah lahan, beli atau membangun tangki, beli anak ikan kemudian besarkan dalam waktu 4 hingga 6 bulan, kemudian jual kembali saat sudah besar. Beternak ikan bisa menjadi salah satu pilihan. Berbagai jenis ikan bisa Anda pelihara, baik itu ikan konsumsi atau ikan hias.

6. Tanaman herbal atau bunga.

Saat berjalan melalui toko grosir, toko herbal, toko makanan kesehatan dan kebun di pusat kota, Anda akan menemukan banyak herbal dalam bentuk kering digunakan atau dibeli konsumen. Gunakan peralatan yang tepat di garasi rumah atau bangun rumah kaca atau kebun hingga Anda bisa mulai menanam herbal dan tanaman lain untuk dijual lagi di berbagai toko atau ke konsumen langsung.

Berbagai jenis tanaman bisa Anda tanam di pekarangan, rumah, taman, dan ruangan kantor. Anda perlu membeli benih dan Anda bisa menjualnya lagi setelah Anda menanam benih itu menjadi tanaman kecil. Semakin banyak lahan yang Anda miliki, semakin banyak keuntungan yang bisa Anda dapatkan.

Jika Anda memang memiliki lahan dan taman outdoor, buatlah taman tempat Anda menanam dan keringkan hingga cukup untuk disimpan dalam jumlah banyak. Anda dapat menjual bunga kering atau tanaman herbal kering pada pedagang grosir atau langsung ke konsumen.

7. Produksi pakan ternak.

Proses produksinya tidak terlalu sulit. Bahan bakunya antara lain tepung kedelai, tepung ikan, sorgum, tepung gandum, katul gandum, dan bahan tambahan lain. Semua itu dapat dibeli di pasar, outlet pakan binatang, atau toko produk pertanian di sekitar Anda.

8. Buat peternakan kecil.

Teknologi saat ini memungkinkan banyak orang membuat peternakan yang menguntungkan. Bahkan, peternakan bisa dilakukan di dalam rumah Anda sehingga tetangga Anda pun mungkin tidak tahu Anda memiliki peternakan.

Misalnya saja Anda beternak burung kicau. Bisnis ini dapat Anda mulai dengan satu ruangan, garasi mobil, atau ruang tidak terpakai di rumah Anda, hanya dengan 50 sampai 500 ekor burung.

Jenis burung yang bisa Anda ternak antara lain burung kenari, lovebird, murai batu, kacer, cucak ijo, dan lainnya. Anda tentu harus belajar tentang cara beternak. Anda bisa membaca buku tentang ternak burung atau berkonsultasi langsung pada peternak burung yang telah ada di kota Anda.

9. Menanam Jamur.

Jamur merupakan produk alami yang dapat mengalirkan uang ke rekening Anda. Dengan menanam jamur, Anda bisa mengembangkan berbagai produk turunan. Jamur kaya dengan vitamin, protein, dan mineral. Beberapa orang bahkan lebih memilih memakan jamur dibandingkan daging atau ikan, karena kandungan nutrisi jamur dan pengaruhnya yang sangat besar bagi kesehatan. Ada dua jenis jamur yakni jamur yang dapat dimakan dan jamur yang tidak dapat dimakan karena beracun.

Mulailah membuat ruangan yang sesuai untuk tumbuh kembang jamur. Siapkan media yang tepat untuk menanam jamur. Setelah semua peralatan lengkap, Anda bisa memulainya dalam skala kecil terlebih dulu, kemudian kembangkan secara bertahap.

10. Produksi ayam beku.

Banyak orang sangat tergantung pada ayam beku untuk mencukupi kebutuhan daging. Banyak orang yang memilih tidak datang langsung ke tempat

penyembelihan hewan karena ayam beku lebih mudah dibeli dan disimpan. Banyak orang menganggap ayam beku harganya lebih murah.

Cara memulainya, siapkan ruangan, pisau, meja, sabun, handuk tangan, freezer. Anda perlu membeli langsung ayam dari peternak dalam keadaan hidup sehingga harganya lebih murah. Anda dapat menyuplai ayam beku untuk hotel, restoran, dan warung makan.

11. Beternak jangkrik.

Jangkrik sudah dapat ditenak di kandang dan dapat berkembang biak dengan cepat. Jangkrik makan sayuran dan dapat tumbuh dengan cepat. Banyak penggemar burung dan ikan hias membutuhkan jangkrik untuk pakan binatang peliharaan mereka. Jangkrik juga sangat bagus untuk dibuat tepung jangkrik dan dicampur dalam pakan ternak olahan.

Beternak jangkrik di belakang rumah dapat menjadi alternatif untuk menambah pendapatan Anda dan membuka lapangan kerja. Jika Anda serius, beternak jangkrik bisa menjadi pendapatan utama Anda yang sangat menguntungkan.

12. Beli arang dari daerah pedesaan dan menjualnya di kota.

Anda bisa menghasilkan laba 100% jika Anda membeli arang langsung dari petani atau lokasi produksi dan menjualnya ke retailer. Yang perlu Anda lakukan ialah membeli arang dari petani dan membawanya ke kota besar seperti Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya, dan menjualnya kembali ke para retailer.

Anda juga bisa menjual arang keluar negeri. Ada pasar yang besar di Uni Eropa, Amerika Serikat dan negara-negara Asia, dengan harga yang bervariasi. Industri arang merupakan industri bernilai triliunan rupiah dan mesin uang untuk para investor yang tertarik.

13. Beternak bekicot.

Daging bekicot dianggap lebih aman dan penuh nutrisi dibandingkan daging merah. Saat ini sangat banyak penyakit jantung dan penyakit lain terkait kolesterol. Peternak bekicot saat ini mendapat untung besar karena banyak orang mulai menghindari makan daging merah atau daging sapi dan kambing. Selain itu, beternak bekicot modalnya sangat sedikit.

Waktu terbaik untuk beternak bekicot ialah di musim hujan. Anda dapat memulainya dengan 50-60 bekicot untuk mulai belajar membudidayakannya. Pastikan bekicot Anda sudah berusia dewasa dan berukuran besar. Lebih baik Anda membeli indukan bekicot berukuran besar sehingga akan segera bertelur setelah 35 hari di tempat penangkaran Anda.

14. Produksi nata de coco.

Anda bisa membuat nata de coco dari air kelapa. Tentu Anda harus belajar lebih dulu cara membuatnya. Nata de coco saat ini sudah populer dijual di berbagai toko dan super market. Jika produksi Anda banyak dan bisa membuat kemasan yang bagus, Anda juga bisa menjualnya ke supermarket. Dengan marketing yang bagus, Anda bisa menghasilkan banyak uang dari bisnis ini.

15. Produksi pembasmi rumput.

Salah satu masalah besar bagi para petani ialah rumput yang tumbuh di lahan pertanian. Rumput ini memakan nutrisi yang seharusnya diserap tanaman. Saat ini biaya mengatasi rumput mencapai 50-60% total biaya petani. Meski demikian kini ada bahan kimia yang ramah lingkungan untuk mengatasi rumput liar.

Pasar herbisida masih sangat besar di Indonesia. Itu artinya, jika satu produsen dapat menghasilkan 20-30 ton per hari, dia masih bisa menjualnya. Tidak ada satu investor pun yang mampu memenuhi seluruh permintaan herbisida di Indonesia.

16. Produksi madu dan memelihara lebah.

Salah satu pabrik madu paling bagus di dunia adalah Beehive. Anda bisa meniru sistem bisnis mereka. Lebah dapat terbang hingga 55.000 mil dan mengunjungi dua juta bunga untuk mengumpulkan nektar dan menghasilkan madu. Satu liter madu murni harganya sangat mahal saat ini.

Anda dapat menjual madu pada orang yang sadar dengan kesehatan. Para eksekutif bisnis yang sibuk lebih memilih mengonsumsi madu daripada gula. Anda bisa menjual madu untuk pasar domestik dan luar negeri.

17. Keripik dan selai pisang.

Jika keripik dan selai pisang dikemas dan dipasarkan dengan bagus, Anda bisa menghasilkan banyak uang. Ini merupakan makanan cemilan yang bagus untuk

kelas pekerja. Semakin banyak yang bisa Anda produksi, keuntungan yang Anda miliki semakin besar.

18. Berondong jagung.

Anak-anak dan orang dewasa suka makan berondong jagung. Berondong sebenarnya bisa dimakan dalam berbagai suasana. Umumnya orang yang menonton bioskop membeli berondong untuk dimakan di dalam gedung pertunjukan. Meski demikian, Anda bisa menjual berondong di tempat wisata atau bahkan di perumahan. Anda bisa mengemas berondong jagung hingga menarik pembeli. Semakin banyak Anda memproduksi, semakin banyak Anda menghasilkan uang.

19. Produksi keranjang dan sapu.

Keranjang banyak digunakan untuk wadah produk-produk pertanian dan keperluan rumah tangga. Keranjang dapat dibuat dalam berbagai ukuran. Selain itu keranjang kecil bisa digunakan untuk mengemas produk pertanian yang akan dijual ke pasar. Anda bisa mendapat banyak uang dengan menjual berbagai macam ukuran keranjang dan sapu untuk kebutuhan rumah tangga.

20. Minuman herbal dan jamu.

Banyak warga desa yang datang ke kota dan masih menyukai minuman tradisional seperti beras kencur, gula asam, kunyit asam. Jika dikemas dengan bagus, Anda bisa mulai menghasilkan banyak uang.

21. Ekspor produk pertanian dari pedesaan.

Ekspor produk pertanian memberikan jaminan keuntungan hampir setiap bulan. Ekspor arang kayu, kulit sawit, arang batok kelapa, tanduk sapi, biji mete, cabai, kelapa, jahe, kunyit, dan lainnya sebagainya, dapat memberikan keuntungan yang besar. Mungkin menarik untuk mengetahui jarak antara Anda dan triliunan rupiah yang menunggu Anda dalam bisnis ini. Yang perlu Anda ketahui adalah proses bisnis ekspor yang benar.

Memahami dasar-dasar ekspor, terkait cara mendapatkan order ekspor atau kontrak ekspor, metode pembayaran yang tepat dan cara menghasilkan keuntungan yang besar. Anda juga bisa menjadi broker ekspor untuk menjadi perantara antara produsen dan eksportir. Anda akan mendapat fee dari menjadi broker tersebut.

22. Menyediakan bahan baku untuk perusahaan manufaktur.

Meskipun kini banyak sekali jumlah para pemain di industri ini, masih tetap ada fakta bahwa mereka masih membutuhkan bahan baku untuk produksi mereka. Anda bisa memulai menyuplai mereka dengan bahan mentah atau bahan baku.

23. Membantu petani lokal untuk ekspor.

Berbagai produk pertanian sangat murah harganya di desa. Anda bisa membawa produk-produk itu ke kota besar dan menjualnya untuk pasar domestik atau internasional. Anda bisa menjual ikan asap, benih melon, dan buah-buahan lain, bunga, kelapa, kentang, udang, dan lain sebagainya. Anda bisa membawa produk-produk itu ke kota dan menjualnya pada para eksportir.

24. Menghubungkan petani lokal dengan eksportir menggunakan internet.

Dapatkah Anda menggunakan internet dengan baik? Anda bisa online? Jika ya, saya ucapkan selamat pada Anda karena Anda bisa menghubungkan para petani di pedesaan dengan para eksportir dan mendapat komisi. Banyak eksportir yang kesulitan mendapat produk pertanian yang mereka inginkan dengan kualitas dan kuantitas yang tepat. Anda dapat melakukannya untuk mereka dan tentukan harga.

Anda juga bisa bergabung beberapa portal perdagangan, membuat kontrak, menjual kontrak, dan mendapat komisi yang tepat. Banyak orang yang bisa mendapat komisi dengan menghubungkan para petani dengan para eksportir lokal.

26. Bantu petani membawa produk pertanian dari pegunungan dan desa ke kota.

Banyak pembeli eBook kami telah menggunakan peluang ini dengan menyediakan layanan bagi para eksportir. Anda dapat membantu mencari produk pertanian bagi para eksportir dan mendapat fee. Anda dapat keliling Indonesia untuk mendapatkan berbagai produk pertanian dan bertemu semua penjual komoditas itu. Katakan berapa banyak kuantitas yang Anda butuhkan.

Sedikitnya 30 ton bisa dibawa menggunakan truk. Anda bisa mendapat komisi dari itu. Sangat penting untuk tahu spesifikasi produk karena eksportir selalu menanyakan sampel produk. Mereka akan datang ke pasar untuk mengambil produk dari pasar dan membayar komisi pada Anda sehingga Anda dapat menambah nilai pada mata rantai ekspor dan banyak eksportir yang bersedia bekerja sama dengan Anda.

Kesimpulannya, saya tidak ingin Anda melewatkan peluang memulai mimpi Anda menjadi miliarder dalam 1000 hari! Ambil langkah pertama untuk menghasilkan uang dan hiduplah seperti yang Anda mimpikan. Ambil ide sekarang, buat rencana aksi, dan hasilkan uang dari berbagai peluang bisnis di sektor pertanian, dan saya ingin melihat Anda menjadi miliarder.

10 Ide Bisnis untuk Para Seniman

Apakah Anda memiliki skill seniman? Apakah Anda orang yang kreatif? Apakah Anda suka melakukan sesuatu dengan tangan Anda? Apakah Anda senang seni? Berikut ini sembilan ide bisnis untuk seniman.

Saat Anda sekolah, guru Anda pasti mengajarkan skill seni. Tapi kemungkinan, mereka tidak mengajari Anda sesuatu yang lebih penting; bagaimana menghasilkan uang dengan skill Anda tersebut. dan saat mereka melakukannya, mereka selalu memberi satu pilihan. Satu-satunya ialah sistem galeri seni.

Meski demikian, ada banyak cara selain mendirikan galeri seni, di mana Anda dapat menghasilkan uang dengan bakat anda terhadap seni. Jadi perluas bisnis Anda tidak hanya melalui galeri seni.

Jika Anda seniman, Anda dapat mencari celah menarik lain yang sesuai dengan karir seni Anda. Jangan biarkan orang lain menghalangi Anda dengan mengatakan bahwa Anda tidak bisa meraih pendapatan dengan skill seni Anda. Jika Anda tahu tempat yang tepat dan merencanakan dengan baik masa depan Anda, Anda dapat menghasilkan banyak uang.

Berikut ini sejumlah ide yang bisa Anda kembangkan untuk menghasilkan uang dari skill seni Anda.

1. Seni grafis.

Permintaan untuk seni grafis sekarang meningkat karena tumbuhnya kesadaran bahwa infografis dan elemen visual lainnya sangat efektif dalam marketing dan iklan online. Anda dapat menghasilkan uang dengan mendesain banner website, iklan grafis, cover eBook, dan lainnya. Secara offline, Anda bisa membantu klien mendesain majalah, buku, surat kabar, website, dan lainnya. Awal yang bisa Anda lakukan ialah membangun jaringan dengan klien di website outsourcing freelance seperti Elance atau Odesk.

2. Desain website.

Jika Anda memiliki pengetahuan mengenai pemrograman HTML dan CSS, Anda dapat menambahkannya pada skill seni Anda untuk menghasilkan desain website yang menarik. Banyak orang dan bisnis ingin memiliki website dan mereka memerlukan jasa desainer website profesional. Jadi Anda memiliki pasar yang besar untuk dilayani.

3. Desain interior.

Jika Anda suka menata ruangan, Anda bisa menggunakan skill Anda untuk membantu orang lain menata rumah atau kantor atau toko. Anda bisa juga menawarkan barang-barang seni untuk mengisi tempat yang Anda desain interiornya. Dengan demikian Anda mendapat dua penghasilan, yang satu dari jasa desain interior, yang kedua dari penjualan barang seni untuk menjadi

interiornya.

4. Toko barang seni.

Anda dapat melihat ke wilayah Anda atau sekitar Anda. Jika di sana belum ada toko seni atau hanya ada satu atau dua toko seni, pertimbangkan membuka toko Anda sendiri. Anda dapat menjual bahan baku kerajinan dan membangun bisnis yang besar dari itu. Saat mendekorasi rumah, banyak orang memilih karya seni untuk menatanya. Itulah target konsumen Anda.

5. Galeri seni.

Ini merupakan salah satu cara paling umum bagi seniman untuk menghasilkan uang. Jika Anda mencari galeri seni untuk bekerja, pertimbangkan untuk membuka milik Anda sendiri. Ini bisa menjadi bisnis yang sukses, khususnya jika digabungkan dengan kerajinan atau toko hadiah yang ditujukan pada para wisatawan atau orang yang suka karya seni.

6. Lukisan mural.

Seniman profesional seperti Michael Gaudet menghasilkan banyak uang dengan melukis mural berukuran besar yang merupakan hasil karya seni. Anda juga dapat menghasilkan uang dengan melukis mural untuk rumah dan bisnis.

7. Mendesain dan menjual kaos T-shirt.

Untuk informasi Anda, bisnis T-shirt merupakan industri bernilai triliunan rupiah. Semua desain yang Anda lihat di kaos orang lain merupakan ide kreatif seniman seperti Anda. Jika Anda merupakan desainer dan ilustrator yang bagus dan Anda memiliki ide desain yang hebat terkait budaya pop, maka Anda dapat menghasilkan banyak uang dengan mendesain T-shirt dan menjualnya. Anda bisa menjalankan bisnis sendiri atau bekerja sama dengan perusahaan pembuat kaos.

8. Airbrush.

Banyak seniman galeri juga melukis dengan airbrush. Jika Anda sangat bagus dengan skill ini, Anda dapat menghasilkan banyak uang. Ada bisnis besar untuk melukis airbrush di mobil, sepeda motor, dan lainnya. Meskipun Anda tidak memiliki skill ini, mengapa tidak belajar dari seniman lain dan memasuki bisnis ini? Ini peluang hebat!

9. Desainer video game.

Dalam beberapa tahun terakhir, video game menjadi sangat populer. Meski Anda tidak tahu, para seniman kreatif seperti Anda mendesain grafis yang Anda lihat di berbagai video game. Apalagi industri video game bernilai triliunan rupiah, Anda dapat menghasilkan banyak uang jika tahu cara masuk ke pasar tersebut.

10. Pelatihan.

Jika Anda telah bekerja sebagai seniman selama beberapa tahun, lalu Anda memiliki kualifikasi untuk mengajar seni. Anda dapat membantu seniman yunior untuk mempertajam skill dan menjadi seniman yang lebih baik. Kelola kursus

dan pelatihan untuk para seniman dan jabarkan dalam beberapa skill yang bisa diajarkan. Anda dapat menarik lebih banyak pelajar dengan menawarkan kursus online.

Selain 10 ide yang disebutkan di atas, masih banyak ide bisnis yang bisa Anda lakukan sebagai seniman seperti membuat figura untuk lukisan, membuat keramik, menjual lukisan atau gambar print, lisensi seni dan konsultan seni.

10 Hobi Penghasil Uang dengan Cepat dari Rumah

Apakah Anda tahu ada sejumlah hobi yang menghasilkan uang dengan cepat? Apakah Anda memiliki hobi atau sesuatu yang menyenangkan? Anda ingin belajar bagaimana memulai bisnis dari hobi Anda dan menghasilkan uang dari rumah?

Baca terus artikel ini yang menjelaskan 10 hobi terbaik yang dapat menghasilkan uang dengan cepat meski hanya bermodal sedikit atau tanpa modal sama sekali.

Sebagian besar orang mengatakan, melakukan sesuatu yang Anda cintai memberikan banyak kesuksesan dan kepuasan. Itu benar. Banyak bisnis yang menghasilkan banyak uang saat ini berawal dari hobi yang kita sukai. Yang Anda perlukan hanya sedikit kreativitas dan strategi bisnis. Jadi biar tidak membuang waktu Anda, berikut ini 10 hobi terbaik yang dapat menghasilkan uang dengan cepat.

1. Berkebun.

Berkebun dapat menenangkan dan menjadi aktivitas terapi fisik dan mental. Jika Anda seseorang yang menikmati hobi ini, penting bagi Anda untuk tahu bahwa Anda dapat menghasilkan uang dari hobi itu. Anda dapat menjual produk sayuran, buah-buahan, herbal atau bunga pada teman-teman dan keluarga, atau bahkan membuat kios di pinggir jalan.

2. Perbaiki mobil.

Banyak orang yang suka mengutak-atik mobil mereka. Ini merupakan hobi yang menghasilkan uang dengan cepat karena bakat dalam perawatan mobil jarang dimiliki orang. Selain memperbaiki mobil Anda sendiri, Anda dapat menawarkan jasa perbaikan pada orang lain. Reputasi yang bagus dalam komunitas akan membuat Anda memiliki pekerjaan sampingan yang menguntungkan dan meningkatkan pendapatan Anda.

3. Seni dan kerajinan.

Website seperti Etsy menjadi tempat menjual karya seni dan kerajinan yang bagus. Hasil kreasi Anda bisa dibeli dan diapresiasi orang lain. Membuat perhiasan atau kerajinan sebagai pekerjaan atau bisnis sampingan akan mengubah hobi menjadi kegiatan yang menguntungkan melalui penjualan online.

4. Berbelanja.

Siapa yang tidak suka belanja? Berdasarkan riset, ada klien yang mencari seseorang yang suka belanja dan siapa saja yang senang fashion. Sejumlah perusahaan mempekerjakan pembeli rahasia untuk mengevaluasi karyawan dan

layanan mereka. Ini merupakan cara bagus untuk mendapat penghasilan. Pembeli rahasia berpura-pura membeli produk atau jasa dari satu toko dan mengevaluasi kinerja pegawai yang melayani mereka. Data evaluasi itu kemudian diberikan pada pimpinan perusahaan yang ingin mengetahui kinerja para pegawainya.

5. Penangkaran hewan peliharaan.

Para pecinta hewan peliharaan dapat menghasilkan pendapatan dengan memelihara hewan. Anda dapat menawarkan kucing atau anjing jantan Anda sebagai pejantan pemacak dan mendapat bayaran dari jasa pemacakan. Anda juga dapat menangkarkan hewan peliharaan Anda dan menjual anaknya. Selain itu Anda juga bisa menjual kotoran hewan sebagai pupuk. Bahkan beberapa pembeli mau membayar uang muka untuk mendapat anakan dari hewan peliharaan Anda. Anda juga bisa menjualnya secara online.

6. Blogger.

Anda juga bisa menulis tentang sesuatu yang Anda sukai di blog dan mendapat uang dari sana. Anda bisa mendapat reputasi yang bagus dan Anda dapat mendapat penghasilan melalui posting tulisan bersponsor atau iklan yang Anda pasang di blog. Tentu saja Anda harus mempelajari berbagai strategi yang dapat membuat blog Anda sukses dan Anda mendapat penghasilan dari sana.

7. Menulis konten.

Ada banyak orang yang suka menulis. Jika Anda salah satu dari mereka, menulis konten cocok bagi Anda. Syarat untuk ini sangat sedikit dan hanya dibutuhkan

banyak pengetahuan tentang SEO. Ekspresikan diri Anda dan tulis tentang berbagai topik yang Anda dibayar untuk itu.

8. Memasak.

Salah satu dari hobi yang menguntungkan ialah memasak. Anda bisa membuat kue yang cantik dan nikmat, lalu membentuk usaha kecil yang dapat menuai keuntungan. Anda bisa menjualnya secara online dan menerima pesanan dari konsumen melalui website itu.

9. Fotografi.

Fotografi profesional merupakan pekerjaan yang dicari. Anda dapat menghasilkan uang dari stok foto yang Anda miliki. Dengan semakin populernya kamera digital, Anda dapat memasang foto Anda di iStockphotos dan mendapat keuntungan darinya. Ini menjadikan fotografi sebagai salah satu hobi yang dapat menghasilkan uang bagi Anda dengan cepat.

10. Menjahit.

Menjahit merupakan hobi populer yang dapat menghasilkan uang dengan cepat. Jika Anda hebat dengan mesin jahit, dan dapat memperbaiki baju, mengganti kancing, dan perbaikan lainnya, Anda bisa meraih pendapatan dari hobi tersebut.

Itu merupakan 10 hobi yang bisa menghasilkan uang dengan cepat bagi Anda, hanya dengan modal sedikit atau tanpa modal. Tapi Anda juga bisa mendapat

penghasilan dari hobi lain seperti koleksi koin kuno, koleksi barang antik, dan lainnya.

Cara Menjadi Investor Properti

Pertama, mari diskusikan siapakah investor properti itu? Apa atribut umum bagi investor properti yang sukses? Untuk menjawab pertanyaan itu, investor properti dapat diartikan sebagai berikut:

- a. Seseorang yang membeli atau membangun properti untuk disewakan. Dia selalu memiliki berbagai properti yang disewakan untuk mencapai arus kas yang stabil.
- b. Seseorang yang membeli atau membangun properti untuk dijual pada orang demi keuntungan di masa depan.
- c. Investor properti mungkin juga seseorang yang membantu orang lain mengakuisisi dan mengelola properti.

7 Syarat Investor Properti Sukses

Meskipun industri real estate menyediakan banyak peluang untuk menghasilkan laba, ini juga bisa sangat berisiko dan mengakibatkan kerugian besar pada banyak orang. Untuk sukses sebagai investor properti, beberapa hal ini perlu anda miliki:

a. Pengetahuan luas terhadap pasar.

Anda harus melakukan riset luas sebelum berinvestasi di wilayah atau properti tertentu. Pertama, Anda perlu tahu berapa biaya sewa rata-rata properti di daerah itu, pendapatan dan gaya hidup orang di wilayah itu, selera dan preferensi mereka, serta aturan hukum dan informasi lain terkait investasi Anda.

b. Pengambil risiko.

Investasi properti bukan untuk orang yang sakit jantung. Ini merupakan bisnis yang sangat berisiko yang dapat dipengaruhi berbagai faktor seperti ekonomi, pajak, bencana alam, dan lain sebagainya. Selain itu, Anda harus menjadi seseorang yang tahu bagaimana menangani risiko.

c. Perencanaan matang.

Investasi properti bukan bisnis yang bisa terburu-buru untuk memasukinya. Ini jelas berbeda jika Anda hanya ingin membangun satu atau dua properti untuk dijual pada orang dan mendapatkan laba. Investor properti hidup dari real estate dan apa pun yang mempengaruhi industri real estate, mempengaruhi bisnisnya. Selain itu, investor real estate harus secara jelas memiliki rencana bisnis tentang bagaimana dia berinvestasi dan mendapatkan kembali keuntungan dari investasinya dan juga, bagaimana dia mengelola arus kasnya.

d. Memahami implikasi pajak.

Investor properti yang sukses juga harus menganalisa konsekuensi pajak di masa depan sebelum berinvestasi dalam properti apa pun. Anda harus memiliki pengetahuan dan skill untuk membantu Anda mengurangi pajak Anda atau paling tidak memiliki penasehat keuangan yang akan melakukan itu untuk Anda.

e. Diversifikasi investasi.

Meskipun kami tidak menyarankan Anda memasuki semua bisnis, penting untuk mendiversifikasi investasi Anda dan menyebarkan dana Anda untuk mengurangi risiko dan memberi jaminan arus kas yang sehat.

f. Bersedia belajar.

Industri real estate sangat teknis dan untuk sukses, Anda harus mau belajar. Pastikan Anda memiliki seseorang yang sukses dalam industri ini untuk bertindak sebagai mentor Anda dan memberi Anda nasehat dan panduan tentang cara menuju kesuksesan. Anda juga harus menyewa profesional untuk bekerja dengan Anda. Misalnya, Anda perlu menjadi pengacara untuk mengelola semua aspek hukum dan akuntan untuk panduan dan nasehat keuangan.

g. Jejaring.

Penting bagi Anda untuk bertemu dan berkomunikasi rutin dengan investor properti lain yang mungkin mampu memberi Anda sejumlah tip berguna dan menginformasikan pada anda tren terbaru dalam industri real estate.

Untuk memulai bisnis sebagai investor properti, di sini beberapa tahap yang harus Anda lakukan:

1. Kumpulkan dana.

Industri real estate sangat membutuhkan modal besar sehingga Anda perlu banyak uang untuk investasi. Jadi tidak ada ruginya mendekati para profesional yang akan memberi Anda ide tentang biaya untuk membangun properti di lokasi pilihan Anda. Anda juga bisa membeli properti yang sudah ada untuk renovasi dan dijual kembali.

2. Pilih lokasi.

Ini juga sangat penting. Anda harus memilih lokasi yang dapat dipasarkan dengan cepat dan memiliki permintaan besar. Anda juga dapat pergi ke berbagai daerah yang memiliki potensi bagus untuk masa depan. Ini akan memastikan investasi Anda dan laba Anda akan cepat tumbuh.

3. Bangun tim Anda.

Seperti saya sebutkan sebelumnya, sangat cerdas untuk memiliki para profesional di sisi Anda untuk memberi Anda nasehat yang bagus. Libatkan tim Anda, para pengacara, pengembang, akuntan, teknisi, dan pakar lain yang Anda perlukan untuk bekerja sama.

4. Konstruksi.

Pada tahap konstruksi, Anda harus memiliki layanan ekstra untuk memastikan bahwa properti Anda hadir dengan fitur luar biasa yang akan meningkatkan penjualan. Misalnya, di pasar real estate sekarang, rumah yang muncul dengan sumber listrik alternatif, dan memiliki interior mewah, akan cepat laku dibandingkan rumah yang tidak memiliki fitur tersebut.

5. Tentukan harganya.

Setelah dibangun, anda harus memutuskan berapa harga jual atau tarif sewanya berdasarkan pengalaman dan laba yang ingin Anda peroleh. Anda mungkin juga memutuskan menyewakannya dan dalam hal ini, tarif sewa yang Anda kenakan berdasarkan tarif sewa rata-rata di wilayah itu.

6. Hubungi para broker dan agen.

Saat Anda siap menyewakan dan menjual properti Anda, Anda perlu broker untuk membantu Anda melakukannya. Para broker merupakan perantara yang akan membantu Anda menemukan pembeli yang tepat untuk rumah Anda dengan imbalan komisi.

7. Sewa manajer properti.

Perlu juga membayar manajer properti profesional yang akan mengawasi bahwa properti yang Anda sewakan dirawat dengan baik. Dia akan dibayar berdasarkan semua keluhan dan perbaikan terhadap kerusakan yang ada. Kadang kala, agen dapat bertindak sebagai manajer properti.

8. Mulai pasarkan properti Anda.

Sebagai tambahan untuk marketing yang dilakukan agen Anda, Anda juga perlu memasang sejumlah iklan Anda sendiri untuk mempercepat penjualan. Anda dapat memasang iklan bisnis investasi properti Anda di majalah real estate, internet, atau melalui website.

9. Asuransi.

Terakhir, Anda tidak boleh melupakan untuk mengasuransikan properti anda. Karena risiko dalam industri real estate, bijaksana untuk mengurangi risiko Anda dengan menyebarkan beban risiko. Pastikan semua properti Anda diasuransikan untuk kebakaran, banjir, dan inflasi, atau faktor lain yang mungkin mempengaruhi investasi Anda di masa depan.

Bagaimana Membuka Bar Olahraga?

Apakah Anda penggemar olahraga dan Anda ingin menghasilkan uang dari hobi itu? Apakah Anda tertarik membuka bar olahraga tanpa uang? Atau Anda perlu contoh rencana bisnis bar olahraga? Jika ya, saya sarankan Anda terus membaca artikel ini.

Bar olahraga adalah tempat para penggemar olahraga berkumpul menonton pertandingan olahraga seperti sepakbola, turnamen tenis, basket, dan lainnya. Banyak orang memilih menonton pertandingan olahraga di bar olahraga karena nyaman dan lingkungan yang hidup, sambil saling berdebat dan merasakan

momen menenangkan bersama.

Jika Anda ingin mengambil peluang dengan meningkatnya penggemar olahraga, lalu membuka bar olahraga, mungkin ini pilihan terbaik bagi Anda. Artikel ini membahas langkah demi langkah dalam memulai bar olahraga.

Bagaimana memulai pusat nonton olahraga

1. Pelajari seluk beluk bisnis ini.

Cara terbaik memulai ialah mengunjungi bar olahraga yang Anda tahu dan bertemu manajernya untuk bertanya tentang bisnis tersebut. Cari tahu tentang biaya, peralatan yang diperlukan, dan strategi marketing. Juga, Anda harus mencari tahu tentang tantangan yang bisa muncul saat Anda memulai bisnis Anda serta bagaimana cara mengatasi tantangan itu.

Saya sarankan Anda berkunjung saat akhir pekan ketika bar itu biasanya penuh dengan para penggemar olahraga. Lihat lingkungan dan fasilitasnya. Juga, amati aktivitas bisnis lain yang mungkin sedang terjadi di bar itu, seperti penjualan makanan ringan dan minuman. Anda mungkin ingin memulai sisi bisnis ini juga sebagai jalan menghasilkan pendapatan tambahan dari bar Anda.

Langkah ini sangat penting karena ini akan membantu Anda memahami bagaimana bisnis berjalan, dan membantu Anda menghindari semua penghalang yang mungkin mengancam kesuksesan bisnis Anda.

2. Tulis rencana bisnis.

Meskipun menulis rencana bisnis untuk bar olahraga mungkin terdengar tidak perlu, tapi kenyataannya setiap bisnis lebih baik direncanakan. Dan cara terbaik untuk merencanakan ialah mengembangkan rencana bisnis yang merinci semua informasi yang diperlukan tentang bisnis tersebut.

Rencana bisnis, termasuk berbagai tujuan bisnis, memerlukan biaya awal, biaya operasional, melalui analisis pasar dan kompetisi, strategi marketing, dan sebagainya. Dengan rencana bisnis yang akurat dan komprehensif, anda akan mampu meluncurkan bar olahraga Anda dengan sukses, serta menumbuhkannya dari tahun ke tahun.

3. Penuhi semua kewajiban legal.

Anda perlu mendefinisikan struktur untuk bar olahraga Anda. Anda dapat memilih menjadi CV atau PT. Anda perlu bertemu notaris untuk memilih yang terbaik bagi Anda.

Sebagai tambahan, Anda perlu mengunjungi notaris di kota Anda untuk mencari tahu lisensi yang diperlukan, seperti lisensi bisnis dan lisensi pajak. Anda juga dapat bertemu pakar hukum untuk memahami persyaratan hukum untuk jenis bisnis ini demi membantu Anda memastikan bahwa Anda telah memenuhi semua kewajiban.

4. Pilih lokasi bagus.

Memilih lokasi bagus merupakan inti sukses bisnis bar olahraga Anda. Lokasi Anda harus terlihat dan memiliki banyak ruang parkir. Sebagai tambahan, akses yang bagus dari jalan raya sangat penting. Selain itu, Anda harus memastikan ijin tempat itu sebelum menyewa.

5. Dekorasi bar olahraga Anda.

Lebih baik mendesai bar olahraga Anda sesuai event olahraga yang akan ditonton. Jika penggemar bola menjadi target utama Anda, misalnya, Anda harus menampilkan foto-foto tim sepakbola. Pasang poster dan klipng koran untuk para pendukung tim favorit.

6. Kumpulkan perlengkapan Anda.

Setelah Anda melaksanakan tahap satu hingga lima, Anda dapat memesan perlengkapan dan suplai Anda. Anda harus memastikan ada cukup ruang antara dua kursi, sehingga konsumen tidak merasa sesak. Juga, Anda harus memastikan furnitur Anda akan memberikan kenyamanan maksimal. Jadi beli kursi dengan sandaran. Televisi layar lebar menjadi perlengkapan utama Anda. Anda perlu memiliki minimal dua, sehingga Anda dapat menayangkan semua pertandingan yang ditayangkan bersamaan.

7. Berlangganan layanan televisi olahraga.

Penting bagi Anda memilih paket event olahraga yang ditawarkan oleh layanan jasa televisi satelit atau kabel. Anda dapat memilih fokus pada event olahraga populer dan liga yang memiliki banyak penggemar di kota Anda. Anda harus memastikan bahwa paket olahraga satelit Anda termasuk semua receiver televisi

di bar olahraga Anda.

8. Sewa pegawai yang paham event olahraga.

Jika Anda perlu lebih banyak orang bekerja dengan Anda, Anda dapat menyewa pegawai yang paham event olahraga. Anda harus pastikan pegawai Anda tekun dan ramah, dan mereka dapat menyalakan peralatan Anda tanpa kendala.

9. Buka bar olahraga Anda.

Pada tahap ini, Anda dapat membuka bar olahraga Anda saat pekan kompetisi olahraga. Iklan pembukaan bar olahraga Anda di surat kabar lokal, cetak selebaran, dan lakukan berbagai strategi marketing untuk menarik konsumen ke bar olahraga Anda.

12 Ide Produk Inovatif

Apakah Anda perlu riset ide bisnis? Bagaimana jika Anda mendapat daftar ide produk paling inovatif untuk dijual? Apakah Anda akan bertindak cepat? Jika ya, ini merupakan daftar produk inovatif yang dapat Anda jual.

Sering dikatakan, dunia dipenuhi ide-ide kreatif tapi dunia kekurangan entrepreneur berpengalaman. Sekarang, jika Anda mencari ide inovatif paling sukses yang menjadi headline selama bertahun-tahun, Anda akan menemukan bahwa itu adalah ide bisnis yang diperbaiki dari ide yang sudah ada sebelumnya. Jadi dalam artikel ini, saya ungkapkan sejumlah ide produk baru yang dapat

Anda kembangkan dan jual tahun ini juga. Anda dapat menemukan ide-ide itu:

1. Produksi ternit atau plafon gipsum.

Banyak orang suka menggunakan ternit atau plafon di rumah mereka, tapi di sisi lain, tidak ada yang tahu betapa mudah memproduksi ternit atau plafon gipsum. Dengan gipsum, Anda bisa membuat plafon menjadi lebih indah dan memiliki nilai seni. Selain itu, plafon gipsum juga relatif ringan dan mengurangi beban struktur pada bangunan.

Selain itu, entrepreneur dapat memproduksi plafon gipsum sendiri, karena prosesnya sangat mudah. Anda bisa membuatnya dengan bahan baku gipsum dan beberapa campuran lainnya, kemudian dicetak sesuai pesanan pembeli. Karena prosesnya mudah, kami menyarankan Anda untuk memulai bisnis ini.

2. Produksi kripik kentang atau kritik buah.

Setelah kulitnya dikupas, kentang atau buah lainnya dapat dipotong tipis-tipis dan digoreng dengan minyak atau diopen. Kripik kentang dapat dicampur dengan rasa tertentu. Anda juga bisa menggunakan pisang untuk membuat kripik.

Pastikan Anda memasang label di produk Anda untuk tujuan branding. Semakin banyak Anda produksi, semakin banyak uang yang Anda hasilkan, karena mayoritas orang suka kripik.

3. Produksi pewangi ruangan.

Pewangi ruangan merupakan produk yang memainkan peran penting di rumah, kantor, dan lainnya. Permintaannya melintasi grup umur, jenis kelamin, dan tingkat sosial. Produk ini dapat dibuat di apartemen atau rumah sederhana karena semua bahan kimia yang diperlukan sangat aman. Juga tidak diperlukan mesin untuk memproduksi dalam skala kecil atau menengah. Semua bahan kimia yang diperlukan dapat diperoleh secara lokal sepanjang tahun. Selain itu, teknologi produksinya juga sangat sederhana.

Bahkan ibu rumah tangga yang tidak bisa membaca dapat membuat pewangi udara berkualitas bagus jika mengikuti instruksi. Produk ini mengandung 80% air dan parfum berkualitas tinggi. Ada botol plastik dan desain label yang membuat produk ini memiliki tampilan yang bagus dan semuanya tersedia secara lokal.

4. Produksi tisu gulung toilet.

Saat ini para investor dan pebisnis menjadi sadar atas keuntungan yang dapat diraih dari produksi tisu gulung toilet. Tisu gulung digunakan untuk tujuan sanitasi di hotel-hotel besar, lembaga pendidikan, bioskop, pusat makanan cepat saji, toilet, dan lainnya. Sebagian besar memilih tisu gulung karena harganya yang terjangkau.

Semua pria, wanita, dan anak-anak menggunakan tisu gulung. Permintaannya dipengaruhi oleh penambahan penduduk, cepatnya urbanisasi dan kesadaran sosial. Produksi lokal menjadi lebih menarik karena bahan bakunya tersedia secara lokal. Mesin-mesin dapat dirakit secara lokal.

Anda dapat menciptakan proyek tanpa harus memiliki mesin terlebih dulu, sambil Anda menghasilkan cukup uang. Bahan bakunya antara lain, kertas, lem, dan jumbo reel; bahan pengemasan termasuk label dan nilon. Jika Anda membeli mesin, mesin yang diperlukan ialah mesin core gluing, mesin jumbo rewinding, mesin core cutting, dan mesin band saw cutting.

5. Mendirikan pabrik roti.

Yang diperlukan untuk membuat pabrik roti ialah peralatan oven. Sangat penting memiliki tenaga kerja yang bisa membuat adonan dan memanggang roti. Anda dapat mempekerjakan dua sif pada siang dan malam. Anda juga memerlukan minimal 2 pembantu yang akan menyediakan semua kebutuhan selama proses produksi. Anda juga dapat membuat kesepakatan kontrak tentang piket kerja. Sejumlah tenaga kerja bisa terus memproduksi roti selama sif mereka. Pengawasan sangat penting karena takaran untuk adonan harus tepat dan proses pemangangan juga harus benar.

6. Bisnis produksi cat.

Bisnis produksi cat sangat menguntungkan. Lihat saja jumlah rumah dan bangunan di negara ini, sehingga Anda tidak akan pernah kehabisan konsumen jika masuk dalam bisnis cat. Cat merupakan komoditas penting untuk memperindah rumah, kantor, dan bangunan. Permintaannya juga terus meningkat. Tidak ada rumah yang tidak dicat saat ini, sehingga pasarnya sudah menunggu Anda.

Yang perlu anda lakukan ialah menangkap pasar dengan memproduksi cat berkualitas tinggi dan memasarkannya dengan tepat. Anda dapat memulai produksi cat rumahan. Bahan bakunya juga banyak tersedia di pasar. Anda tidak perlu peralatan mahal untuk memproduksi cat. Anda hanya perlu wadah untuk

mengaduk kombinasi warna dan bahan.

7. Produksi susu kedelai.

Susu kedelai merupakan minuman bernutrisi dan menyegarkan dari kacang kedelai. Susu ini sangat krimi dan putih warnanya, dengan rasa yang netral. Ini merupakan pengganti susu sapi. Susu kedelai, bahan bakunya dapat diperoleh di mana pun di negara ini dengan harga yang cukup terjangkau.

Susu kedelai juga sudah dikenal masyarakat, tapi tidak banyak investor yang masuk dalam pasar ini. Mayoritas susu kedelai di supermarket dibuat oleh merek-merek asing. Jadi masih banyak peluang bagi pengusaha lokal untuk menyasar pasar yang besar ini.

8. Produksi sabun pembersih toilet.

Sabun pembersih toilet merupakan campuran bahan kimia untuk menghilangkan kotoran di lantai, ubin, dan seluruh bagian di kamar mandi atau toilet. Pembersih juga digunakan untuk menghilangkan kotoran di dapur dan ruangan rumah lainnya. Anda dapat memulai dengan modal yang tidak terlalu besar. Pembersih toilet sangat mudah dibuat. Semua bahan kimia dan bahan mentah untuk produksinya sudah dapat diperoleh di pasaran. Bisnis ini dapat dilakukan di mana pun dan oleh siapa pun.

9. Produksi tas plastik.

Tas plastik dibuat dari polimer khusus. Jika anda sedang mencari bisnis yang dapat dimulai dengan modal kecil dan keuntungan besar, ini merupakan peluang bisnis yang bagus untuk Anda. Permintaan tas plastik terus meningkat dan Anda harus bisa menyuplai kebutuhan itu sebagai pabrik atau supplier.

Tas plastik tidak hanya digunakan untuk membungkus produk, tapi juga digunakan di kantor, supermarket, toko obat, rumah fashion, toko tekstil, dan lainnya.

10. Produksi es krim.

Es krim merupakan minuman bernutrisi yang disukai anak-anak dan orang dewasa. Produk ini mengandung karbohidrat seperti gula, lemak, protein, dan mineral lainnya. Es krim dinikmati semua orang khususnya di kota.

Konsumsi akan meningkat pada musim panas atau kemarau. Es krim disukai siapa pun karena rasanya yang manis. Anda bisa memulai bisnis ini dengan modal yang kecil dan bahan bakunya dapat diperoleh dengan mudah. Laba dari bisnis ini juga tinggi dan membuatnya menjadi peluang bisnis yang menarik.

11. Makanan lokal dalam kemasan.

Permintaan produk makanan di semua negara meningkat karena bertambahnya jumlah penduduk. Makanan khas juga memiliki peminat khusus yang kadang kala kesulitan mendapatkannya. Anda dapat membuat makanan khas yang dikemas secara menarik. Produk itu dapat dijual di kota-kota besar atau dijual di luar negeri.

Misalnya saja, saat jamaah haji pergi ke Tanah Suci, mereka biasanya membawa

bekal makanan khas asli Indonesia karena di sana sulit mendapatkannya, kalau pun ada, harganya mahal. Selain itu, banyak tenaga kerja Indonesia yang saat ini berada di luar negeri. Mereka sering merindukan makanan khas Indonesia. Anda bisa menangkap peluang pasar ini.

12. Produksi minuman herbal.

Indonesia kaya dengan minuman herbal tapi banyak orang yang kesulitan mendapatkannya saat ingin mengonsumsinya. Ini peluang pasar yang bisa Anda raih. Minuman herbal dapat Anda kemas dalam botol plastik atau botol kaca sehingga menarik. Anda juga bisa menjual langsung di pinggir jalan, menyasar para pengguna jalan yang kehausan.

Kesimpulannya, saya ingin Anda tahu bahwa satu atau dua ide bisnis ini mungkin menjadi jalan kesuksesan Anda. Cobalah, karena dengan mencoba, Anda memiliki dua peluang yakni bisa gagal dan berhasil. Tapi jika Anda tidak mencoba, Anda sudah pasti gagal dan tidak mengalami perubahan nasib.

10 Ide Bisnis Hewan Peliharaan

Apakah Anda penggemar hewan peliharaan dan Anda ingin menghasilkan uang dari hobi itu? Berikut ini bisnis kecil berbasis hobi tersebut, yang bisa Anda mulai dari rumah hari ini juga.

Daftar produk dan layanan untuk para pemilik hewan ini tidak terbatas dan hanya bisa dibatasi oleh imajinasi Anda. Ini karena orang cinta binatang peliharaannya sehingga apa pun yang mereka inginkan untuk mereka dan anak-anak mereka, mereka inginkan untuk hewan peliharaan juga.

Jika Anda penggemar hewan peliharaan dan memiliki minat merawatnya, memulai bisnis berbasis hewan peliharaan merupakan cara tepat mendapatkan penghasilan dari melakukan apa yang Anda sukai. Bukankah ide ini terdengar hebat untuk Anda? Nah, dari ide-ide di bawah ini, Anda bisa memilihnya

1. Jasa pengumpul kotoran hewan.

Jangan kaget ya dengan ide bisnis ini. Anda bisa hidup sangat nyaman dengan memulai dan mengoperasikan bisnis mengumpulkan kotoran hewan peliharaan dan sampah lain lalu membawanya ke tempat pembuangan sampah. Manajemen sampah hewan peliharaan merupakan salah satu tantangan paling membuat frustrasi para pemilik hewan. Mereka bersedia membayar Anda untuk menyelesaikan masalah ini.

Untuk memulai bisnis ini, Anda perlu memiliki sarana transportasi, jaringan telepon, kantung sampah, kantung plastik, sarung tangan dan sepatu boot karet.

2. Perawatan harian hewan peliharaan.

Daripada meninggalkan hewan mereka di rumah, banyak penggemar anjing memilih meninggalkan hewan mereka bersama anjing lain di pusat perawatan. Selain anjing itu mendapat perawatan yang lebih baik, meninggalkan anjing di pusat perawatan membantu mereka bersosialisasi dengan anjing lainnya, karena ini akan membantu mereka menjadi lebih percaya diri dan tenang.

Pemilik anjing biasa menitipkan anjing pada pagi hari dan mengambilnya pada

sore hari. Anda bisa mengelola bisnis ini dari rumah Anda jika Anda memiliki ruang yang diperlukan dan tetangga Anda tidak terganggu dengan gonggongannya.

3. Jasa membawa anjing jalan-jalan.

Jika Anda suka anjing dan memiliki waktu serta kesabatan, Anda dapat mulai bisnis membawa anjing jalan-jalan. Anda dapat memulai bisnis dengan dana hanya Rp1 juta. Dan Anda dapat menghasilkan lebih banyak keuntungan dan mengurangi frustrasi dengan membawa tiga atau lebih anjing pada saat bersamaan. Untuk ini, Anda perlu memiliki banyak tali anjing.

Mulailah dengan marketing bisnis Anda pada para pemilik anjing, toko binatang peliharaan, dokter hewan, peternak anjing, dan bisnis lain yang banyak dikunjungi para pemilik anjing.

4. Produksi pakan anjing dan kucing.

Ini merupakan industri pakan binatang peliharaan yang saat ini tumbuh pesat. Bisnis ini sangat menarik karena orang bersedia membayar untuk makanan anjing dan kucing terbaik. Selain itu, labanya sangat tinggi.

Orang menjadi lebih sadar kesehatan dan hasilnya mereka memilih diet mereka dengan hati-hati. Mereka akan melakukan hal yang sama pada anjing dan kucing mereka dengan memberikan diet yang baik.

Jadi saat ini banyak pemilik kucing dan anjing yang menjauhi biskuit yang diproduksi massal dengan pakan yang lebih alami dan buatan tangan, meskipun harganya bisa sepuluh kali lipat lebih mahal dibandingkan produk umum yang diproduksi massal.

5. Mainan binatang peliharaan.

Salah satu yang menciptakan kebebasan finansial ialah memulai bisnis mendesain, memproduksi, dan menjual mainan hewan peliharaan. Ingat, binatang seperti anak-anak bagi kebanyakan pemilik hewan, dan umumnya, pemilik hewan akan mengeluarkan uang untuk membuat binatang peliharaannya senang. Kunci sukses untuk jenis bisnis ini ialah kreativitas, kualitas tinggi, dan kemampuan mencapai sebanyak mungkin pembeli potensial. Anjing, kucing, hamster, burung, dan semua binatang peliharaan suka dengan mainan di kandang mereka. Ini peluang bisnis yang bisa Anda lakukan.

6. Pelatih anjing.

Ini industri miliaran rupiah yang terus tumbuh. Seiring semakin banyaknya pemilik anjing yang sadar akan pelatihan, mereka menyewa pelatih profesional untuk anjing mereka. Pelatihan termasuk mengajari anjing untuk memperhatikan sejumlah instruksi tertentu dari pemiliknya dan pakar pelatihan dapat memfasilitasi efektivitasnya dalam waktu sangat singkat.

7. Fotografi binatang peliharaan.

Jika Anda suka binatang dan memiliki latar belakang bidang fotografi, Anda harus mempertimbangkan berspesialisasi dalam fotografi binatang peliharaan,

karena ini akan menyenangkan dan menguntungkan. Konsumen potensial Anda ialah para pemilik anjing, kucing, burung, ikan, kuda, reptil, dan binatang juara. Anda dapat mengoperasikan bisnis dari studio di rumah, full time atau part time.

Sebagai ide tambahan, Anda bisa membantu konsumen memindahkan foto binatang mereka ke kartu ucapan, kalender, topi, kaus, tas, dan lainnya.

8. Baju dan asesoris anjing dan kucing.

Secara global, para pemilik kucing dan anjing menghabiskan miliaran rupiah untuk binatang peliharaannya setiap tahun. Anda dapat memperoleh keuntungan besar dari itu dengan mendesain, membuat dan menjual pakaian desainer untuk kucing dan anjing. Pakaian dan asesoris anjing dan kucing terlaris antara lain sweater, jas hujan, topi anjing, kacamata, kaus, syal, dan kostum untuk anjing. Tipe bisnis ini memerlukan kemampuan mendesain dan menjahit.

9. Jasa pengasuh binatang peliharaan.

Banyak pemilik hewan tidak suka meninggalkan peliharaannya bersama teman dan keluarga, terutama jika hewan itu memiliki kondisi kesehatan yang buruk atau eksotik dan sulit dirawat. Pemilik hewan akan memilih agar anjing, kucing, atau hewan mereka tetap aman di sekitar rumah, daripada memindahkan ke lingkungan yang asing. Saat pemilik hewan harus pergi dari rumah, satu-satunya pilihan ialah menyewa pengasuh hewan untuk datang ke rumah dan merawat hewan mereka saat pergi.

10. Pakar kesehatan hewan.

Anda tidak perlu memiliki pelatihan akademik formal sebagai dokter hewan sebelum Anda bisa menjadi pakar dalam kesehatan hewan. Anda dapat belajar sendiri dengan membaca buku, mendekati para pakar, mengikuti program pelatihan dalam merawat hewan, dan lainnya. Sebagai penyedia jasa kesehatan hewan, Anda akan memiliki pasar yang besar karena baru ada sedikit pemain di segmen industri ini.

20 Peluang Bisnis yang Bisa Dikerjakan di Rumah

Apakah Anda sarjana yang masih menganggur, ibu yang tinggal di rumah, atau baru saja diberhentikan dari perusahaan Anda? Apakah Anda ingin bekerja dan menghasilkan uang dari rumah? Jika ya, artikel ini cocok untuk Anda baca.

Jika Anda sarjana yang masih menganggur atau ibu rumah tangga, bekerja dari rumah menjadi pilihan bagus untuk menghasilkan tambahan uang atau bahkan menjadi pendapatan utama. Dengan perkembangan teknologi saat ini dan perpindahan bisnis dari perusahaan yang melakukan segalanya, menjadi lebih mengandalkan tenaga outsourcing, maka bekerja dari rumah menjadi peluang yang menarik.

Faktanya, sebagian besar perusahaan saat ini memilih bekerja dengan para kontraktor independen yang berbasis di rumah, daripada menggunakan pekerja tetap yang harus digaji tiap bulan. Saat ini, kita juga memiliki banyak miliarder entrepreneur yang berbasis rumah.

Sekarang, daripada duduk diam di rumah dan protes tentang meningkatnya pengangguran di negara ini, Anda bisa menggunakan skill Anda untuk menghasilkan uang dari rumah. Ada banyak bisnis berbasis rumah yang dapat

Anda mulai dengan hanya sedikit modal.

Meski demikian, Anda tetap memerlukan komputer pribadi dan koneksi internet yang bagus, karena banyak bisnis rumahan itu berbasis internet. Jadi tanpa membuang waktu Anda, di bawah ini merupakan sejumlah bisnis berbasis rumah yang bisa Anda coba.

1. Penulis freelance.

Jika Anda penulis yang sangat bagus, Anda bisa menghasilkan uang dengan skill menulis Anda dengan menulis untuk klien baik secara online atau offline. Ada permintaan tetap oleh klien untuk posting di blog, konten website, selebaran penjualan, pers rilis, newsletter, dan bentuk lain tulisan. Sejumlah orang dan perusahaan kadang kala memerlukan penulis bayangan (ghost writer) untuk menulis surat rekomendasi, rencana bisnis, dan proposal bisnis. Jadi, anda memiliki pasar yang besar untuk dilayani.

2. Data entry.

Ada banyak peluang data entry di dunia maya. Data entry secara sederhana memasukkan data untuk klien seperti meng-copy dan paste, mengunggah, dan memindahkan file. Tugas-tugas ini bagi sebagian orang tidak sempat mereka lakukan dan terlalu sibuk untuk menanganinya. Jadi mereka memilih mempekerjakan orang untuk membantu mereka.

3. Penerjemah.

Jika Anda lancar dengan dua atau lebih bahasa asing, Anda dapat membantu klien menerjemahkan teks dari satu bahasa ke bahasa lain. Anda akan menemukan banyak pekerjaan penerjemahan di situs outsourcing freelance seperti Elance.com dan Freelancer.com.

4. Pembuatan video.

Video menjadi cara yang semakin banyak digunakan orang untuk menyebarkan informasi di website. Karena video meningkatkan keterlihatan di mesin pencari. Saat ini sejumlah orang dan perusahaan meng-upload video sebagai cara promosi bisnis mereka dan meningkatkan kesadaran brand. Jadi, jika Anda memiliki kamera digital dan bisa mengubah PowerPoint dan file flash menjadi format video, ide bisnis ini cocok untuk Anda.

5. Affiliate marketing.

Affiliate marketing merupakan salah satu bisnis online paling menarik. Bagaimana caranya? Anda me-review produk dan jasa orang lain, dan Anda mendapat komisi dari setiap penjualan yang Anda peroleh. Semakin banyak Anda menjual, semakin banyak keuntungan yang Anda peroleh.

6. Pengasuh bayi.

Tentu saja, ini untuk perempuan. Jika Anda suka bayi dan Anda menikmati melayani mereka, maka Anda bisa menghasilkan uang dengan membantu ibu yang sibuk di sekitar Anda untuk menjaga bayi mereka saat mereka bekerja atau pergi ke tempat lain. Jika ini seperti bisnis yang bisa Anda lakukan, ada panduan mendalam tentang bagaimana memulai bisnis pengasuh bayi ini.

7. Tutor.

Apakah Anda tahu bahwa Anda bisa menghasilkan uang dengan mengajar bahasa Inggris secara online? Ya, saya yakin Anda tidak tahu. Jika Anda sangat berpengetahuan dalam bidang atau skill tertentu, Anda dapat menghasilkan uang dengan menjadi tutor bagi orang lain. Jika Anda bagus dalam subjek pelajaran tertentu, dekati ibu-ibu yang memiliki anak yang sedang sekolah dan tawarkan untuk membantu anak mereka memperbaiki kinerja akademik mereka.

8. Jasa laundry.

Meskipun orang ingin terlihat bagus setiap saat, mereka jarang memiliki waktu untuk laundry. Anda dapat menghasilkan banyak uang dengan memulai bisnis laundry karena Anda memiliki pasar di sekitar Anda.

9. Menulis untuk majalah.

Surat kabar dan majalah bersedia membayar tinggi untuk artikel dan cerita yang bagus. Jika Anda mampu membuat artikel semacam itu secara rutin, Anda bisa menghasilkan kekayaan. Anda dapat memulai dengan mengungkapkan ide Anda pada editor untuk surat kabar lokal Anda.

10. Desain grafis.

Jika Anda sangat kreatif dengan gambar dan warna, Anda dapat menghasilkan

uang dengan bekerja sebagai desain grafis. Banner website, logo perusahaan, dan sampul buku didesain oleh para desainer grafis profesional.

11. Perbaikan telepon seluler dan komputer.

Jika Anda memiliki kemampuan memperbaiki peralatan elektronik, Anda dapat memberikan pelatihan tentang perbaikan telepon seluler atau komputer pribadi (personal computer/PC). Perbaikan PC atau telepon seluler merupakan bisnis yang sangat menarik karena hampir semua orang memiliki PC atau smartphone. Perangkat ini pun sering mengalami kerusakan atau masalah.

12. Desain website.

Jika Anda sangat ahli dengan HTML, Anda dapat menjadi desainer website. Sejumlah orang dan perusahaan secara rutin memerlukan desainer website dan pengembang website untuk membantu mendesain website mereka.

13. Toko online.

Anda dapat menghasilkan banyak uang dengan membuka sendiri toko online dan mempromosikannya. Melalui promosi bisnis ini, konsumen yang tertarik akan datang membeli di toko online anda.

14. Kartunis.

Jika Anda seniman yang sangat bagus, Anda dapat menghasilkan uang dengan menggambar kartun dan komik yang menarik untuk surat kabar dan majalah. Pekerjaan ini memerlukan kreativitas dan jika Anda punya, Anda akan laris.

15. Menjual produk bekas.

Orang sering menjual barang bekas mereka dengan harga yang sangat murah karena mereka tidak lagi memerlukannya. Meski demikian, beberapa orang lainnya masih memerlukan barang itu dan bersedia membayar lebih banyak karena membutuhkannya. Anda dapat menghasilkan kekayaan dengan membeli produk bekas yang tidak lagi dibutuhkan orang dan menjual kembali ke orang lain yang membutuhkannya.

16. Manajer media sosial.

Para selebritas dan perusahaan menggunakan media sosial untuk berinteraksi dengan penggemar dan konsumen mereka. Dan mereka mendapatkan hasil yang bagus. Tapi mereka biasanya terlalu sibuk untuk tetap meng-update profil media sosial mereka. Jadi, mereka siap membayar manajer media sosial untuk membantu mereka mengelola akunnya.

17. Asisten virtual.

Pemilik bisnis dan profesional yang sibuk jarang memiliki waktu untuk menangani tugas seperti membaca dan membalas email, mempersiapkan pidato dan laporan, memindahkan data, dan lainnya. Anda dapat menghasilkan uang dari orang tersebut dengan membantu mereka menangani tugas-tugas tersebut. Menariknya, Anda dapat bekerja sebagai asisten virtual untuk seseorang tanpa

harus bertemu klien anda secara langsung.

18. Search Engine Optimization (SEO).

Setiap orang dengan internet ingin memperbaiki keterlihatan website mereka di mesin pencari. Dan mereka bersedia membayar mahal untuk memastikan website atau blog mereka mendapat ranking yang tinggi di mesin pencari Google atau Yahoo untuk kata kunci yang mereka targetkan. Jadi, Anda bisa menghasilkan uang dengan melayani jasa SEO.

19. Blogger profesional.

Memulai satu blog merupakan cara yang dapat menghasilkan uang. Tapi tetap ingat bahwa laba tidak muncul hingga setelah beberapa bulan, tergantung pada seberapa jauh upaya Anda mempromosikan blog Anda. Dan jika anda memiliki sejumlah pengetahuan untuk dibagi dengan orang lain, atau Anda memiliki minat tertentu untuk didiskusikan dengan pembaca, memulai blog merupakan jalan terbaik.

20. Pengembang aplikasi.

Industri aplikasi berkembang cepat sebagai pasar paling menarik dalam dunia teknologi. Para pengembang membutuhkan hingga 6 orang, tergantung jumlah aplikasi yang mereka kembangkan dan bagaimana orang menemukan aplikasi ini. Jika Anda bagus dalam coding dan programming, Anda dapat menghasilkan uang dengan pengembangan aplikasi.

20 Ide Bisnis Barang Antik

Apakah Anda suka barang antik dan barang koleksi? Di sini ada 20 ide bisnis barang antik. Saya penasaran, mengapa orang mengumpulkan atau membeli barang antik daripada barang baru. Ini bukan berarti saya tidak suka barang antik, tapi saya memang suka furnitur antik, karya seni, atau perhiasan.

Saya bukan orang yang mengenakan baju vintage, tapi bagi beberapa orang, barang antik seperti obsesi. Dari mulai baju vintage hingga furnitur, mobil dan perhiasan, semua yang bisa Anda temukan di sekitar mereka adalah barang buatan tahun 1960-an dan 1970-an. Jadi saya ingin tahu mengapa orang suka barang-barang ini dan karena itu saya menangkap peluang bisnis ini. Inilah alasan orang suka barang Antik.

a. Barang antik itu unik.

Beberapa orang suka barang unik. Barang-barang antik tidak bisa ditemukan di tempat lain. Barang antik menjadi sangat langka karena sebagian besar barang serupa telah dihancurkan atau rusak. Tidak mudah menemukan furnitur buatan 1950-an dan jika Anda menemukan, Anda akan mendapatkannya mengalami kerusakan di beberapa bagian.

b. Barang antik itu berkualitas lebih baik.

Secara umum diyakini barang antik memiliki kualitas lebih baik dibandingkan yang baru karena bahan baku yang digunakannya saat itu memenuhi standar kualitas. Barang buruk tidak umum ditemukan pada saat itu. Dan benar, tidak mungkin barang itu mampu bertahan hingga sekarang setelah berusia 40 atau 50

tahun jika tidak memiliki kualitas bahan baku yang bagus.

c. Cara murah mendapatkan barang mahal.

Barang antik biasanya lebih murah harganya daripada yang baru karena sebagian besar merasa tidak memerlukannya lagi. Jadi mereka senang menawarkannya pada Anda dengan harga yang murah sehingga mereka dapat membersihkan gudang mereka. Jadi jika Anda perlu satu set peralatan makan malam dan tidak dapat membeli yang baru, Anda dapat mencarinya di toko barang antik.

Beberapa orang juga mengumpulkan barang antik sebagai hobi atau karena nilai sentimental yang ada. Bisnis barang antik mudah dimulai dan tidak memerlukan banyak modal dibandingkan bisnis lain. Di sini ada 20 ide bisnis barang antik:

1. Daur ulang furnitur antik.

Jika Anda memiliki skill membuat furnitur atau tukang kayu, Anda dapat memulai bisnis daur ulang furnitur antik. Anda perlu membeli furnitur antik, memperbaikinya dan menjual lagi sebagai furnitur antik.

2. Menjual furnitur antik.

Daripada menjual furnitur modern yang sudah umum, Anda dapat memulai menjual furnitur antik pada orang yang senang barang antik atau tidak bisa membeli yang baru. Anda harus mencari furnitur langsung dari pemiliknya atau dari tukang furnitur antik.

3. Radio antik.

Radio antik merupakan barang yang laris terjual. Orang membelinya sebagai dekorasi rumah atau menjualnya pada manufaktur yang menggunakan suku cadangnya untuk membuat barang lain.

4. Arloji antik.

Ada saatnya orang mencari arloji kakek di toko dan gudang yang telah mereka miliki selama ribuan tahun. Mengapa? Karena ada rumor bahwa arloji kakek memiliki emas di dalamnya. Apakah orang benar-benar menemukan emas dalam arloji, saya tidak tahu. Yang saya tahu, arloji antik merupakan barang koleksi yang laris terjual.

5. Mempromosikan penjualan garasi.

Jika Anda tahu seseorang atau kelompok orang yang memiliki banyak barang antik, Anda dapat membantu mereka menjalankan penjualan di garasi sehingga orang dapat datang dan membelinya. Anda dapat membangun bisnis solid dengan membantu orang melakukan penjualan garasi untuk barang antik mereka.

6. Boks perhiasan.

Ini merupakan salah satu barang antik yang disukai perempuan. Jika Anda pernah melihat boks perhiasan, lalu anda akan memahami kecintaan untuk

barang antik itu.

7. Perbaiki barang antik.

Anda juga bisa memulai bisnis membantu orang memperbaiki barang antik mereka agar dapat kembali berfungsi.

8. Penaksir harga barang antik.

Menaksir nilai barang antik membutuhkan banyak pengetahuan. Anda dapat memulai bisnis membantu orang memutuskan harga yang harus dibayar atau dijual untuk barang semacam itu.

9. Penjualan baju vintage.

Industri fashion tampaknya berputar 360 derajat. Ini karena fashion yang digunakan pada 1960-an dan 1970-an kembali populer. Saya hanya berharap kita tidak kembali menggunakan daun sebagai pakaian. Pakaian vintage sangat bernilai dan anda bisa menghasilkan uang dari menjual atau menyewakan pada orang yang menggunakannya sebagai kostum untuk film dan video musik.

10. Penjualan botol dan wine tua.

Bagi beberapa orang, kecintaan mereka pada wine melebihi meminum isinya. Beberapa orang mengoleksi wine berumur tua. Perjalanan ke tempat

penyimpanan wine akan mengungkap sejumlah botol wine langka. Botol-botol wine itu tidak murah sehingga jika Anda ingin berinvestasi dalam bisnis ini, Anda harus memiliki cukup dana.

11. Penjualan perhiasan.

Anda juga dapat memulai bisnis pembelian dan penjualan perhiasan vintage atau mengoleksi perhiasan rusak dan memperbaikinya untuk dijual lagi

12. Karya seni.

Anda juga bisa membuka galeri untuk menjual karya seni yang dibuat beberapa tahun silam. Jenis karya seni ini biasanya bernilai lebih tinggi dibandingkan karya seni kontemporer.

13. Penjualan dan remodel mobil.

Bisnis ini juga ide bagus, khususnya jika Anda tinggal di wilayah yang banyak orang menyukai mobil tua.

14. Toko antik.

Jika Anda tidak ingin berspesialisasi pada barang antik tertentu, Anda dapat membuat toko antik di mana Anda menjual beragam barang antik.

15. Penyelenggara pameran.

Anda juga bisa menggelar pameran untuk para penjual barang antik dan pencintanya, serta menghasilkan uang dari penjualan stan dan tiket masuk.

16. Toko hadiah antik.

Anda juga bisa membuat toko hadiah di mana Anda bisa menjual barang-barang yang bisa menjadi hadiah seperti perhiasan, boks perhiasan, dan lainnya.

17. Majalah dan buku antik.

Beberapa orang juga suka mengoleksi buku antik, majalah, komik, dan kaset antik. Buku-buku antik menjadi daya tarik tersendiri bagi para kolektor. Mereka bersedia membeli mahal untuk mendapatkannya.

18. Lukisan antik.

Lukisan antik juga favorit bagi banyak orang yang suka mengoleksi barang antik. Kumpulkan lukisan-lukisan antik untuk memenuhi permintaan yang besar dari para peminatnya.

19. Uang koin dan uang kertas kuno

Peluang bisnis lain ialah mengoleksi dan menjual koin dan uang kertas kuno. Anda bisa mendapatkan di pasar loak atau para kolektor lain. Kemudian Anda bisa menjualnya dengan harga yang menguntungkan bagi Anda.

20. Peralatan dapur antik

Anda juga bisa memulai bisnis membeli dan menjual peralatan dapur antik. Peralatan dapur kuno sering memiliki bahan baku yang tahan lama dan unik saat diletakkan di dapur Anda. Peralatan dapur itu juga bisa menjadi hiasan interior yang bisa Anda letakkan di ruangan rumah Anda.

20 Ide Bisnis eBay yang Bisa Dimulai dari Rumah

Apakah Anda tertarik memulai bisnis di eBay tapi Anda kekurangan ide. Jika ya, di sini adalah 20 ide bisnis eBay yang dapat dimulai di rumah.

Selama beberapa tahun, orang menghasilkan uang dari eBay. Bagi beberapa orang, eBay tidak hanya bisnis paruh waktu atau sesuatu yang mereka lakukan sebagai hobi. Ini bisnis fulltime. Ini karena mereka telah belajar semua teknik dan memiliki pengetahuan yang cukup untuk menghasilkan laba yang bagus dari eBay.

Ada banyak cara menghasilkan uang dari eBay tapi tidak semua ide menguntungkan. Beberapa ide lebih menguntungkan dari lainnya. Di sini beberapa ide bisnis terbaik eBay yang seorang pun tidak pernah mengatakannya pada Anda:

1. Menjual barang bekas.

Anda mungkin memiliki beberapa barang tergeletak di rumah Anda yang tidak lagi digunakan. Mungkin, beberapa furnitur antik atau baju lama atau sepatu lama atau perhiasan. Anda dapat menghasilkan uang dengan menawarkannya untuk dijual di eBay daripada membiarkannya terbengkalai di rumah.

2. Menjual barang grosir.

Ide bisnis lain ialah menjual barang-barang grosir di eBay. Para penjual selalu mencari barang grosir murah untuk dibeli dan ini peluang bisnis bagus yang dapat Anda masuki. Anda dapat mencari sumber barang grosir di website seperti Doba.com atau Aliexpress.

3. Power selling.

Power seller di eBay seperti grup elit dengan benefit khusus. Sebagai power seller di eBay, Anda akan mendapatkan diskon untuk jasa pengiriman melalui UPS, skema asuransi kesehatan, proteksi barang tak dibayar, prioritas layanan konsumen, dan diskon pada biaya total akhir.

Memiliki logo power seller di profil eBay akan lebih menarik banyak konsumen pada Anda karena mereka akan mempercayai layanan Anda. Untuk menjadi power seller di eBay, Anda harus menjadi penjual di eBay selama minimal 90 hari dan minimum 98% feedback positif. Anda juga perlu memiliki nilai penjualan minimal USD3.000 dalam 12 bulan. Jika Anda benar-benar serius

menghasilkan uang di eBay, maka Anda harus benar-benar mempertimbangkan menjadi power seller.

4. Menjual barang-barang mewah.

Menjual barang-barang mewah juga ide bisnis yang sangat bagus untuk para penjual eBay. Jika Anda menjual sepatu desainer Christian Louboutin senilai USD500, Anda akan menghasilkan lebih banyak uang hanya dari satu penjualan itu, dibandingkan menjual sepatu biasa bernilai USD30 sepasang. Anda juga dapat menjual pakaian desainer atau pakaian anak di eBay.

5. Menjual mobil.

Meskipun ini bisnis yang memerlukan modal besar, ini juga bisnis yang sangat bagus. Menjual mobil di eBay akan memastikan Anda mendapatkan uang lebih banyak dibandingkan barang lain.

Anda dapat menjual mobil baru dan bekas. Jika Anda tidak memiliki cukup uang, Anda tetap bisa menjual mobil di eBay. Yang perlu Anda lakukan ialah mencari orang yang ingin menjual mobil mereka, bicara pada mereka dan menyepakati komisi penjualan, lalu ambil foto dan posting di eBay. Jika mobil itu terjual, anda dapat mendapat komisi dari penjualan.

6. Konsultan eBay.

Jika Anda memiliki pengetahuan bagus mengenai berdagang di eBay dan semua

cara yang bisa dilakukan orang untuk menghasilkan uang di eBay, anda dapat menjadi konsultan eBay dan memberikan pengetahuan pada orang lain. Ada orang yang memiliki barang untuk dijual tapi tidak memiliki ide tentang bagaimana menjual produk-produk ini. Anda dapat membantu orang ini membangun bisnisnya dengan menjadi konsultan eBay.

7. Drop shipping.

Ide bisnis lain di eBay ialah drop shipping. Ini artinya Anda harus membuat kesepakatan dengan website ecommerce dan toko online serta mempromosikan produk mereka dengan menggunakan nama mereka. Jika penjualan terjadi, penjual akan mengirim langsung ke pembeli tanpa melalui Anda dan Anda akan mendapat komisi atas usaha Anda.

8. Lelang.

Ide brilian yang digunakan untuk menghasilkan uang di eBay ialah menawarkan barang untuk lelang. Saat Anda melelang barang Anda, orang akan datang dan memberikan tawaran dan lalu Anda menjualnya pada penawar tertinggi. Penawaran tertinggi mungkin melebihi perkiraan Anda.

9. Affiliate marketing.

Anda juga dapat mendaftar di toko online untuk menjadi affiliate marketer. Ini melibatkan promosi produk orang dan mendapatkan komisi jika terjadi penjualan.

10. Blogging.

Anda juga bisa memulai blog untuk mempromosikan produk-produk di eBay. Misalnya, Anda dapat memulai blog dalam bidang fashion dan memposting sejumlah link di mana orang dapat membeli barang itu di eBay.

11. Promotor.

Anda juga bisa menjadi promotor penjualan di eBay. Anda dapat membuka website untuk sharing informasi tentang kupon, diskon, dan tawaran lain di eBay. Pendapatan Anda akan berasal dari pelanggan di mana orang akan membayar untuk menjadi anggota website Anda.

12. Menjual produk kecantikan.

Anda juga bisa menghasilkan uang di eBay dengan menjual produk kecantikan seperti krim tubuh, make up, sabun, dan produk kecantikan lain untuk pria dan wanita.

13. Menjual barang daur ulang.

Ini merupakan ide bisnis lain di eBay. Anda dapat bicara pada sejumlah perusahaan yang menjual barang elektronik atau barang lain yang dapat didaur ulang dan menawarkan bantuan pada mereka untuk menjual barang daur ulang di eBay.

14. Menjual telepon seluler.

Ini merupakan peluang lain di eBay. Menjual telepon seluler merupakan salah satu produk paling laris di eBay.

15. Barang kerajinan dan seni.

Apakah Anda seniman yang tahu cara menggambar dan membuat lukisan yang bagus? Lalu apa yang Anda tunggu? Ada banyak orang yang ingin membayar untuk karya seni Anda. Buat saja lukisan yang cukup bagus, foto dan beri harga yang sesuai dan posting di eBay.

16. Menjual perhiasan.

Jika Anda tahu cara membuat perhiasan Anda dapat menghasilkan uang dari penjualan di eBay.

17. Menjual suku cadang atau asesoris motor dan mobil.

Jika Anda tahu tempat mencari suku cadang mobil dan motor yang harganya murah, Anda dapat menghasilkan uang dengan menjualnya di eBay.

18. Jasa barter.

Anda juga dapat mulai jasa barter pada orang yang ingin barter barang di eBay

19. Barang antik.

Anda mungkin tidak tahu bahwa kursi tua milik kakek tergeletak di gudang. Penjualan barang antik saat ini menghasilkan banyak uang. Jadi ambil barang-barang tua, beli dari teman Anda, dan jual di eBay.

20. eBook.

Terakhir, anda dapat menghasilkan uang dengan menuliskan ide dan menjualnya sebagai eBook di eBay.

20 Peluang Bisnis untuk Guru dan Dosen

Apakah Anda guru atau dosen yang ingin mencari tambahan pendapatan baik secara fulltime atau parttime? Di bawah ini 20 ide bisnis kecil untuk guru.

“Guru, pahlawan tanpa tanda jasa.” Itulah kalimat yang biasa kita dengar. Mengapa guru menjadi pahlawan tanda jasa? Sedihnya, sangat banyak guru yang benar-benar meyakinkannya, jadi mereka enggan mencari pendapatan tambahan dan mengelola gaji yang kecil karena yakin guru atau dosen tidak perlu mendapat imbalan uang yang banyak.

Guru dan dosen yang tercinta, Anda tidak perlu benar-benar harus tanpa tanda

jasa karena di bumi Anda harus membayar pajak dan cicilan rumah, serta memberi makanan untuk keluarga Anda. Saya sepakat bahwa mengajar itu tidak semuanya harus dibalas dengan uang, tapi guru juga diuntungkan dengan berbagai faktor lain.

Misalnya, guru dan dosen memiliki lebih banyak waktu untuk diri mereka sendiri dibandingkan pekerjaan lain. Guru dan dosen biasa pulang lebih cepat sehingga memiliki cukup waktu untuk melakukan aktivitas lain. Ada juga hari libur rutin saat sekolah tidak ada pelajaran dan ada cukup waktu bagi guru dan dosen untuk mengelola bisnis dan menghasilkan pendapatan tambahan untuk diri mereka. Beberapa bisnis yang bisa dilakukan para guru dan dosen antara lain:

1. Mengajar privat.

Orang menyewa tutor privat untuk anak-anak mereka agar memiliki nilai bagus di sekolah. Orang juga menyewa tutor privat di mana mereka ingin duduk untuk mengerjakan pekerjaan rumah (PR) dari sekolah. Sebagai guru dan dosen, Anda dapat mencari orang yang ingin membayar tutor privat dan menawarkan jasa Anda pada orang tersebut. Tutor privat bisa mendapatkan pendapatan bagus sesuai jenis klien yang dilayani dan kondisi layanannya.

2. Menulis buku.

Para guru juga memiliki posisi yang bagus untuk menulis, menerbitkan dan menjual buku mereka sendiri. Anda dapat menulis buku dengan tema yang Anda ajarkan atau buku cerita kreatif untuk anak atau topik lain yang menarik bagi Anda.

3. Membuat dan menjual materi pendidikan.

Saat ini, ada cerita di media tentang guru yang membangun kerajaan bisnis USD40 juta (sekitar Rp487 miliar) hanya dari menjual rencana pelajaran di internet. Anda dapat mengikuti langkahnya dan menjual rencana pelajaran, materi pelajaran untuk guru lain, kuis dan lainnya.

4. Sampul buku.

Anda juga bisa menghasilkan uang dari membuat dan menjual sampul buku.

5. Menulis resume.

Banyak lamaran kerja yang ditolak setiap hari karena penulisan resume yang buruk. Anda dapat menjalankan bisnis penulisan resume profesional untuk membantu pencari kerja menulis resume yang menarik.

6. Mengerjakan survei online berbayar.

Anda juga bisa mendaftar di website yang membayar orang yang mengerjakan survey dan menjawab pertanyaan. Website ini biasanya milik organisasi riset untuk membantu sejumlah perusahaan melakukan riset produk.

7. Suplai seragam.

Guru dan dosen juga bisa memulai membuat bisnis seragam sekolah. Anda dapat memperoleh kontrak untuk membuat seragam sekolah untuk sebanyak mungkin sekolah. Ini merupakan bisnis yang sangat menarik bagi guru dan dosen.

8. Merekam dan menjual video pendidikan.

Merekam dan menjual video pendidikan juga bisnis yang sangat menarik yang bisa dilakukan tanpa banyak stres. Anda bisa mengangkat tema apapun untuk dibicarakan. Misalnya, saat saya menulis tema tertentu, saya meluang waktu untuk membaca dan mempelajari dengan baik tema tersebut, jadi saya membeli beberapa CD yang dibuat oleh dosen kami dan memindahkannya ke file di telepon seluler Anda. Saya membawanya ke mana pun dan saya tinggal memasang earphone saya dan mendengarkan kuliah tersebut. Saya bisa lolos ujian dengan cara ini.

9. Keterampilan.

Jika Anda memiliki skill seni apapun, Anda bisa dibayar untuk mengajari orang lain sejumlah skill seperti dansa, musik, memasak, melukis, dan lainnya.

10. Menjual buku bekas.

Anda juga bisa memulai bisnis penjualan buku bekas. Anda dapat menjual buku bekas di eBay, Amazon, atau platform ecommerce lainnya.

11. Perpustakaan elektronik.

Anda juga bisa memulai perpustakaan elektronik dan membuat orang membayar agar biasa mengakses buku dan sumber pendidikan online.

12. Guru bahasa online.

Jika Anda sangat ahli menulis dan berbicara bahasa lain, khususnya bahasa Inggris, Anda dapat mulai mengajar orang secara online. Anda dapat memperoleh konsumen untuk mengikuti pelajaran bahasa sehingga mereka dapat memperoleh email setiap hari.

13. Jasa penerjemah.

Anda juga dapat mulai membantu orang mengubah dokumen menjadi bahasa Inggris atau bahasa lain yang Anda kuasai.

14. Memulai bisnis tutor online.

Perusahaan tutor online menjadi semakin populer. Anda dapat memilih memulai perusahaan tutor Anda sendiri, menyewa guru lain untuk menjadi bagian tim Anda atau mendaftar sebagai tutor online di salah satu platform tutor online yang sudah ada.

15. Menulis freelance.

Anda juga bisa menjadi penulis freelance. Menulis freelance memberi fleksibilitas dan memungkinkan Anda bekerja dari rumah Anda.

16. Akreditasi sekolah.

Ide bisnis lain yang bisa dilakukan ialah memulai perusahaan outsourcing untuk membantu sekolah atau perguruan tinggi dalam proses akreditasi.

17. Outbound sekolah.

Anda juga bisa menghasilkan uang dengan merencanakan dan mengelola perjalanan camping untuk anak-anak saat liburan. Anda juga bisa menggelar study tour untuk para pelajar.

18. Pelatihan korporat.

Peluang bisnis lain bagi guru dan dosen ialah membuat bisnis pelatihan korporat yang membantu korporat mengelola pelatihan staf mereka sehingga menghadapi berbagai perubahan dan inovasi baru dalam industri.

Misalnya, perusahaan dapat menggunakan software baru dan staf dapat menggunakan software ini, mereka perlu dilatih. Sebagai guru dan dosen, kelebihan Anda dalam pengetahuan mengajar sehingga Anda tidak memiliki masalah membangun bisnis semacam itu.

19. Layanan riset.

Riset membantu perusahaan dengan riset produk, survei marketing dan apa pun yang dilakukan dengan mengumpulkan informasi yang dapat membantu perusahaan memperbaiki layanan dan mendapatkan kepuasan konsumen.

20. Konsultan beasiswa.

Konsultan beasiswa juga ide bisnis bagus bagi guru. Anda dapat menghasilkan uang dengan membantu pelajar menemukan dan mengakses peluang beasiswa dan pendidikan.

Cara Ampuh Mengelola Stres

Bagaimana mengubah hari yang melelahkan menjadi energi untuk bisnis anda. Gemuk dan lambat. Itulah yang Anda peroleh sepanjang waktu jika tidak mampu mengelola stres dengan efektif.

Stres merupakan fakta kehidupan yang dihadapi siapa pun dalam dunia entrepreneur. Tapi berita bagus muncul dari riset terbaru bahwa stres tidak perlu membebani Anda. Bingkai stres dengan tepat, stres dapat benar-benar mendorong energi Anda, membantu Anda menyelesaikan masalah dan meningkatkan produktivitas.

Ada sejumlah cara buruk mengelola stres yang bisa menciptakan krisis. Stres

dapat menyebabkan gangguan tidur, yang dapat mengakibatkan gangguan insulin dan kelebihan berat badan. Level stres yang tinggi juga dapat berdampak pada penurunan daya ingat dan mengganggu sistem imun Anda.

Jika anda seorang manajer dan Anda stres, lalu tim Anda juga stres. Syaraf dalam otak kita mendeteksi saat bos kita marah dan menciptakan emosi. Hasilnya? Saat bos stres, semua orang di kantor menjadi khawatir dan ikut stres. Kolaborasi, pembuatan keputusan, saling menghormati, akan menciptakan semua jalan keluar. Katakan selamat tinggal pada pegawai terbaik Anda jika Anda tidak dapat mengelola stres dengan baik.

Kuncinya ialah jangan terlalu stres dengan stres. Ada hal-hal sederhana yang dapat membantu Anda memastikan api stres di tubuh Anda menjadi bahan bakar yang anda perlukan untuk merealisasikan ide besar Anda selanjutnya, bukan sesuatu yang justru memakan habis diri Anda.

Setelah empat malam berturut-turut hanya empat hingga enam jam tidur, Anda akan memiliki kondisi mental yang sama dengan mengonsumsi bir enam krat, tanpa merasa gembira. Bayangkan rapat dengan para pengusaha dengan otak seperti itu. Memang setiap orang berbeda, tapi banyak orang dewasa memerlukan tujuh hingga sembilan jam tidur tiap malam. Saat tidur Anda terganggu, berbagai kejadian negatif dan emosi negatif akan muncul dengan mudah, dan emosi positif berkurang. Lalu, bagaimana cara mengelola stres? Berikut ini kami jelaskan.

1. Berpikir positif.

Apakah Anda pernah memperhatikan bagaimana beberapa orang tidak bosan dengan berbagai hal yang membuat Anda marah? Ambil pelajaran dari meditasi Budha dan coba melihat semua hal tidak perlu membuat Anda terlalu stres.

Idenya ialah berbagai obyek tidak perlu menjadi alasan stres. Anda harus merenungkannya.

Sangat penting membingkai stres menjadi sesuatu yang positif. Misalnya, saat Anda melihat penolakan oleh klien sebagai langkah maju menuju “ya” yang akan Anda dapat dari prospek lain. Anda tidak menjadi stres dan lumpuh dari penolakan itu. Anda tetap maju. Ini kunci bagi orang sales.

2. Tertawa.

Ini merupakan salah satu penghilang stres yang cepat. Ini melawan kortisol dan memungkinkan otak Anda belajar dan berpikir hal baru. Saat Anda serius, Anda biasanya dalam mode proteksi; hanya menyelesaikan masalah lama, tidak menciptakan masa depan baru. Baca lelucon lucu. Cari orang lucu. Tonton video lucu di YouTube. Tertawa hingga stres Anda lepas.

Jika Anda berlari sekeras dan secepat para entrepreneur lain, stres akan mengejar Anda. Tapi dengan mengubah perspektif, tidur yang cukup dan ruang untuk diri sendiri, Anda akan mengeluarkan penyelesaian masalah terbaik Anda, menciptakan pola pikir kreatif dan kolaboratif. Memunjulkan kebijaksanaan untuk bertindak.

15 Kalimat yang Tak Pernah Diucapkan Orang Sukses

Jika Anda ingin menjadi lebih sukses sebagai entrepreneur atau dalam karir Anda, Anda dapat mulai menciptakan kebiasaan dalam bicara dan berpikir seperti orang sukses yang Anda ketahui atau baca kisah hidupnya.

Inilah beberapa kalimat yang Anda tidak pernah dikatakan orang sukses:

1. Kita tidak bisa melakukan itu.

Salah satu yang membuat perusahaan dan orang sukses ialah kemampuan menyelesaikan masalah konsumen dan menjadikan permintaan konsumen sebagai prioritas utama. Jika kebutuhan itu muncul berulang kali, orang paling sukses belajar bagaimana menyelesaikannya secepat mungkin. Jadi ketika ada tantangan di depan mata, jangan khawatir tidak bisa menyelesaikannya. Yakin bahwa Anda bisa melakukannya, dan Anda akan menemukan caranya.

2. Saya tidak tahu caranya.

Daripada secara otomatis menutup pintu pencarian solusi, orang sukses belajar apa yang mereka bisa untuk sukses dalam satu proyek atau karir mereka. Misalnya, Anda tidak pernah melihat konsultan bisnis internasional paling sukses yang pergi ke Italia berkali-kali per tahun, menolak belajar bahasa dan budaya Italia.

3. Saya tidak tahu apa itu.

Mengabaikan sesuatu tidak membuat masalah hilang. Anda hanya perlu mencari seseorang yang mampu menangani masalah itu. Lebih baik Anda mengatakan “tapi saya akan mencari tahu” untuk membuka jalan menjadi lebih sukses.

4. Saya melakukan segalanya sendiri.

Orang terbaik tahu harus mengelilingi diri mereka dengan orang lain yang sama atau lebih cerdas, cerdik, dan berdedikasi dibanding mereka. Apa yang membuat ini terjadi ialah selalu memberikan sesuatu di mana Anda akan selalu mendapat imbalannya. Menyadari hal itu dapat membantu Anda menciptakan dampak tertentu dan Anda akan terus menciptakan kesuksesan dan mengakui kemampuan diri sendiri.

5. Itu terlalu pagi.

Anda tidak pernah mendengar Benjamin Franklin atau Steve Jobs mengatakan, “Itu terlalu pagi bagi saya untuk berada di sana.” Jika di sana ada pertemuan networking, peluncuran proyek atau peluang wawancara di awal hari, orang paling sukses melakukan apa yang harus dilakukan agar berada di sana. Bagian menjadi sukses ialah berada di tempat yang tepat dan waktu yang tepat, tidak masalah jika Anda burung pagi atau burung hantu malam.

6. Itu terlalu malam.

Jika Anda diminta makan malam pukul 9 malam oleh mitra bisnis potensial, dan Anda dapat melakukannya, maka pergilah. Anda mungkin lelah pada besok harinya, tapi koneksi yang Anda buat selama makan malam kecil itu atau setelah beberapa jam pertemuan akan membuat perbedaan besar bagi karir Anda atau proyek Anda selanjutnya.

7. Terlalu buruk bagi kita karena tidak dapat bekerja sama.

Jika Anda benar-benar terhubung dengan seseorang dan ingin bekerja sama dengan mereka, cari jalan untuk merealisasikannya. Cari orang yang benar-benar enak diajak berkomunikasi tidak terjadi sangat sering, jadi orang sukses tahu dengan siapa mereka terhubung secara personal dan minat yang dapat membawa kesuksesan sebenarnya.

8. Mari kita mengejarnya kadang-kadang saja.

Sering kali, kalimat ini dikatakan sebagai pengisi, tanpa benar-benar follow up. Orang sukses tahu bahwa jika mereka benar-benar ingin mengejar seseorang, mereka melakukan follow up hingga hal itu terjadi. Ini juga membangun ide bahwa orang paling sukses bekerja keras untuk membangun koneksi nyata dan hubungan dalam jejaring mereka, tanpa ada agenda tersembunyi apa pun. Menjaga hubungan Anda berarti memikirkan orang lain, sambil mempertahankan hubungan Anda dengan mereka dalam pikiran Anda.

9. Maaf saya terlalu sibuk.

Jika peluang datang, orang sukses melakukan apa yang harus dilakukan untuk meraihnya. Tentu saja, ini mungkin berarti membutuhkan waktu lebih lama, tapi jika Anda ingin sesuatu bekerja, itu yang harus dilakukan. Setelah semuanya, menurut Lao Tzu, “Waktu menciptakan sesuatu. Daripada mengatakan ‘Saya tidak memiliki waktu,’ lebih baik katakan, ‘Saya tidak menginginkannya.’”

10. Itu semua ide saya.

Sekali lagi, seperti disebutkan di nomor empat, orang paling sukses menyebarkan pujian saat ada proyek yang sukses. Tidak ada ide yang benar-benar milik satu orang. Ini berdasarkan pengalaman mereka dari interaksi dan membangun kolaborasi ide dengan tim. Menyebarkan pujian dan dorongan, menjadi bagian penting membangun budaya perusahaan yang sukses.

11. Saya tidak pernah baca buku.

Tom Corley dalam buku Rich Habits menemukan orang kaya membaca dan mendengar buku lebih banyak dibandingkan orang miskin. “Sebanyak 63% orangtua kaya membuat anak mereka membaca dua atau lebih buku non-fiksi per bulan dibandingkan 3% orang miskin. Selain itu, 63% orang kaya mendengarkan buku audio selama dalam perjalanan menuju kerja dibandingkan 5% orang miskin.” Membaca buku non-fiksi dan buku fiksi dapat membantu mengurangi stres, mendorong kreativitas dan memperkuat memori Anda.

12. Saya tidak cukup bagus.

Bagian menjadi sukses ialah memiliki rasa harga diri. Menjadi diri sendiri merupakan salah satu cara untuk kesuksesan bisnis dan kehidupan pribadi Anda. Ikuti minat Anda sesungguhnya. Apa yang akan Anda lakukan dalam hidup jika Anda tidak perlu uang?

13. Itu ok (Lagi dan lagi).

Orang sukses tahu kapan harus berjalan menjauh dan berhenti menerima alasan dari orang lain. Jika di sana ada sesuatu atau seseorang yang mencegah Anda menyelesaikan proyek tepat waktu, membangun bisnis Anda, atau langkah Anda

ke depan untuk mencapai tujuan, ini waktunya membuat batasan dan memutuskan membatasi keterlibatan Anda.

14. Jika kompetitor tidak memilikinya, kita juga tidak perlu.

Meniru pesaing merupakan salah satu cara kematian banyak perusahaan. Inovasi sesungguhnya terjadi dari sisi lain: ketahui apa yang tidak dilakukan kompetitor dan isi celah untuk menjawab kebutuhan dalam industri itu.

15. Time off itu untuk sucker.

Kesuksesan sebenarnya harus dilihat sebagai pendekatan menyeluruh, salah satunya dengan liburan, akhir pekan bersama keluarga dan teman, dan waktu luang setiap pekan. Meskipun beban kerja beragam bagi tiap orang, mengambil liburan dapat membuat Anda lebih baik dalam pekerjaan.

Kadangkala untuk mencapai tempat yang Anda inginkan, hal terbaik dan termudah melakukannya ialah dengan mengikuti contoh orang lain. Kini, apa kalimat yang hendak Anda buang dari percakapan dan pola pikir anda setiap hari?

Penutup

Pada akhirnya, sebenarnya bukan menjadi miliarder sebagai tujuan utama. Tapi proses menuju ke sanalah yang harus Anda nikmati. Jangan seperti robot yang kaku dan tidak fleksibel. Anda harus fleksibel dan inovatif dalam menghadapi

berbagai perkembangan selama perjalanan Anda menjadi miliarder.

Kemudian, setelah Anda menjadi miliarder, sebenarnya bukan itu tujuan akhir Anda. Mungkin Anda sebagai miliarder ingin menolong orang lain yang belum seberuntung Anda. Nah itulah tujuan Anda sebenarnya. Menolong orang lain. Tolonglah sesama yang masih kesusahan di sekitar Anda, atau bahkan mungkin keluarga dekat Anda sendiri.

Itu artinya, menjadi miliarder hanyalah target perantara dari tujuan-tujuan mulia Anda, terutama tujuan yang berdampak untuk kehidupan akhirat Anda, jika Anda beragama. Tujuan mulia ini menjadi penggerak paling kuat dalam membimbing Anda melangkah di jalan entrepreneur dan menjadi miliarder. Jika tujuan akhir Anda mulia, maka Tuhan tentu tidak segan membantu dan mempermudah langkah Anda.

Tolonglah sesama, maka Tuhan akan menolong Anda. Nah, ketika Tuhan yang menolong Anda, adakah ada orang lain yang mampu menghalangi Anda? Itulah filosofi utama sebenarnya dari buku ini.

Raihlah tujuan Anda menjadi miliarder, tapi ketahuilah itu hanya tujuan sementara dari tujuan mulia Anda sebenarnya. Kekuatan transendental ini akan membantu memperkuat Anda saat Anda mengalami masalah dalam bisnis dan usaha Anda.

Mencapai kesuksesan pun bukan berarti Anda tidak akan mengalami kegagalan. Bangkit dari kegagalan akan memberi Anda kekuatan lebih besar untuk mencapai tujuan lebih tinggi. Hingga Anda akhirnya mencapai tujuan Anda tersebut. Sampai jumpa di puncak keberhasilan!

Sumber Referensi

www.entrepreneur.com

www.mybusinessideas.com

www.strategientrepreneur.com

www.wikihow.com

www.wikipedia.com

Tentang Penulis

Syarifudin merupakan penulis eBook *Jadi Miliarder dalam 1000 Hari* yang telah Anda baca ini. Pria kelahiran Demak, Jawa Tengah ini telah lama menggeluti dunia bisnis. Beberapa bisnisnya banyak bergerak di bidang agrobisnis. Beberapa bisnis miliknya antara lain www.rumputgandum.com, www.muraibatu.biz, www.vivabirdfarm.com, www.burunggacor.com.

eBook berjudul *Jadi Miliarder dalam 1000 Hari* ini kami susun dari berbagai artikel yang terbit di website www.strategientrepreneur.com. Kami berharap eBook ini mampu memberi Anda motivasi untuk mengelola bisnis Anda sendiri dan menapaki jalan sebagai miliarder baru. Jelas, setiap jalan menuju impian Anda tidak akan mudah. Tantangan itulah bunga-bunga yang harus Anda nikmati

sepanjang perjalanan.

Akhir kata, selalu kunjungi website-website kami untuk mendapatkan informasi terbaru tentang eBook kami selanjutnya. Kirimkan saran Anda ke email penulis syarifudin82@gmail.com. Follow twitter penulis [@syarifudin82](https://twitter.com/syarifudin82) [*]