

# Entrepreneurship Curriculum Overview

## COMMUNITY ACCELERATOR

### Program Background

Menurut laporan Badan Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2022 data inflasi di Indonesia per tahun 2022 mengalami kenaikan sebanyak 5,51%. Hal ini berdampak pada kepada naiknya kebutuhan pokok. Kenaikan bahan pokok merupakan isu yang seringkali menjadi perhatian utama dalam kehidupan masyarakat, yang berdampak signifikan terhadap kehidupan sehari-hari masyarakat.

Kenaikan harga bahan pokok dapat menyebabkan peningkatan biaya hidup yang luar biasa dan menyulitkan akses masyarakat terhadap kebutuhan dasar mereka. Namun, satu sisi pendapatan masyarakat tidak ikut mengalami peningkatan.

Dalam situasi seperti hal tersebut, salah satunya adalah dengan meningkatkan pendapatan masyarakat. Peningkatan pendapatan menjadi langkah yang strategis untuk membantu masyarakat menghadapi lonjakan harga bahan pokok dan memastikan mereka tetap dapat memenuhi kebutuhan dasar mereka.

### Program Overview: Community Accelerator





Community Accelerator merupakan produk terbaru pada unit bisnis yang akan menjadi sebuah wadah bagi para solopreneur untuk meningkatkan kemampuan berwirausaha baik secara literasi maupun secara praktik langsung.

Produk terbaru ini dikemas secara komprehensif dengan banyaknya modul pelatihan yang mudah diakses kapanpun, learning tools sebagai business case yang cukup menantang serta pendampingan usaha dari para expert berpengalaman sehingga menjadi paket lengkap untuk mengakselerasi dan membantu solopreneur memulai usahanya.

Dengan mengusung konsep group community. Dimana 1 komunitas terdiri dari 10 Up to 30 orang anggota.

Setiap member dalam komunitas ini akan berkompetisi, bekerja sama bertukar pikiran serta saling memberikan insight dan feedback dari kondisi market yang dihadapi.

### Program Fundamentals & Essence

- **Courage to start**  
Encourage them to become entrepreneurs
- **Prepare and Plan**  
Teach them to have a good management
- **Growth Mindset**  
Introducing them to necessary mindset for personal development
- **Positive Competitive Spirit**  
Building a tough mentality and winning spirit

### What will you get?

- **Akses 10 Modul Pengembangan Bisnis**  
Materi lengkap untuk memulai dan mengembangkan bisnis Anda
- **Pendampingan langsung dari para ahli**  
Bimbingan dari profesional berpengalaman dalam bidangnya
- **Extra Bonus**  
Paket usaha 100 Dus Aerputh

### Impact & Theory of Change

Impact
Meningkatkan pemasukan community member dengan bisnis Aerputh
Outcome
<ul style="list-style-type: none"><li>Peserta dapat memahami lebih mendalam tentang konsep bisnis, seperti perencanaan bisnis, analisis pasar, strategi pemasaran, dan aspek-aspek penting lainnya yang relevan dalam mengelola suatu usaha.</li><li>Peserta dapat melakukan penjualan dengan percaya diri, efektif, dan diterima dengan baik oleh calon konsumen.</li></ul>
Activities
<ul style="list-style-type: none"><li>Knowledge Card</li><li>Video Pembelajaran</li><li>Sesi Coaching Kelompok Mingguan</li><li>Praktik Bisnis</li><li>Tantangan Bisnis</li><li>Pemberian Penghargaan</li></ul>

### Alur Program



### Detail Aktivitas

#### Business Practices, Challenge & Awarding

- **Latihan Berjualan Langsung**  
Mendapatkan 100 box Aerputh untuk berlatih berjualan
- **Tantangan Menjual 100 Box**  
Community member ditantang menjual Aerputh yang diberikan dalam waktu satu bulan
- **Awarding Penjual Terbanyak**  
Community member yang berhasil menjual terbanyak Aerputh akan mendapatkan hadiah istimewa

### Detail Topik Weekly Group Coaching Session & Video-based Online Class

#### Kerangka Kurikulum

- Berkenalan dengan Dunia Sales**

Sebagai seorang sales, penting untuk mengenal lebih dalam mengenai hal apa yang perlu diketahui sebelum terjun langsung ke lapangan, hal tersebut ialah mental. Mental merupakan modal awal yang diharapkan seseorang sebelum memulai usaha. Kondisi mental berkaitan dengan kejiwaan seseorang sehingga jika mental dan jiwa sudah mantap dalam dunia usaha, seseorang akan menjalankan usahanya dengan tekun.

**List Topik Bahasan:**

  - Menjadi Sales yang Tahan Banting
- Tahapan Memulai Penjualan**

Setelah seseorang telah diberikan pembekalan mental apa yang diperlukan sebelum terjun langsung ke lapangan. Saatnya pembekalan mengenai tahapan apa saja yang diperlukan dalam memulai penjualan.

Tahapan Memulai Penjualan merupakan serangkaian tahapan yang menggambarkan semua langkah proses penjualan, mulai dari prospek pelanggan, menghubungi pelanggan, hingga penutupan kesepakatan dan tidak lanjut. Hal ini membantu untuk mengetahui bagaimana siklus penjualan dan kemudian mengoptimalkan penjualan serta meningkatkan pendapatan usahanya.

**List Topik Bahasan:**

  - Overview: Trik Berjualan Sukses untuk Pemula
  - Buat Produkmu Dikenang dengan Teknik Closing Penjualan
  - Cara Presentasi Sales yang Atraktif
  - Trik PDKT yang Disukai Konsumen
  - Tingkatkan Kualitas Layananmu!
  - Membangun Hubungan Awal dengan Konsumen
  - Menentukan Target Pasar yang Berpotensi Untung
  - Konsumen Lama Datang Kembali
  - Tetap PD Ditolak Konsumen

#### Detail Topik

- 1 Menjadi Sales yang Tahan Banting**

Menjadi sales yang tahan banting adalah kemampuan untuk mengatasi penolakan, menjaga semangat, dan berhasil dalam penjualan meskipun menghadapi berbagai kendala dan tekanan. Berikut ini merupakan list sub topik yang dibahas:

  - Mindset Salesperson yang Sukses
  - Cara Konsumen Mematahkan Hati Sales
  - Cara Menghadapi Konsumen dengan 7P (Passion, Product Knowledge, Persistence, Patience, Problem Solver, Pick Up Your Ears)
- 2 Overview: Trik Berjualan Sukses untuk Pemula**

Trik berjualan sukses untuk pemula adalah tahapan strategi dan keterampilan yang digunakan oleh sales yang baru memulai dalam dunia penjualan untuk mencapai hasil yang positif dan mengembangkan karir mereka dengan cepat. Berikut ini merupakan list sub topik yang dibahas:

  - Tahapan Sukses Berjualan untuk Pemula
  - Pentingnya Menerapkan Tahapan Berjualan
- 3 Menentukan Target Pasar yang Berpotensi Untung**

Menentukan target pasar yang berpotensi untung adalah proses identifikasi dan pemilihan segmen pelanggan yang memiliki minat dan kemampuan untuk membeli produk atau layanan yang bertujuan untuk meningkatkan potensi keuntungan penjualan. Berikut ini merupakan list sub topik yang dibahas:

  - Cara Menemukan Target Konsumen yang Tepat Sasaran
  - Kriteria Target Pasar Potensial
  - Cara Memilih Target Pasar Potensial
- 4 Trik PDKT yang Disukai Konsumen**

Trik PDKT yang disukai konsumen adalah pendekatan atau strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk membangun hubungan positif dengan calon konsumen, yang mencakup pendekatan yang ramah, memberikan nilai tambah, dan berfokus pada kebutuhan serta preferensi konsumen untuk mencapai tujuan penjualan. Berikut ini merupakan list sub topik yang dibahas:

  - Memahami Perilaku Calon Konsumen
  - Pentingnya Menerapkan Trik PDKT dengan Konsumen
- 5 Membangun Hubungan Awal dengan Konsumen**

Membangun hubungan awal dengan konsumen dalam aktivitas penjualan dapat dilakukan untuk membangun kepercayaan, meningkatkan retensi pelanggan, dan memahami kebutuhan pelanggan, yang pada akhirnya berkontribusi pada kesuksesan bisnis jangka panjang. Berikut ini merupakan list sub topik yang dibahas:

  - Membuka Percakapan dengan Konsumen
  - Terapkan SPIN Selling dalam Menggali Kebutuhan Konsumen
- 6 Cara Presentasi Sales yang Atraktif**

Presentasi yang atraktif penting untuk keberhasilan penjualan karena dapat memikat perhatian, meningkatkan persuasi, dan memperkuat branding produk atau layanan yang dijual. Berikut ini merupakan list sub topik yang dibahas:

  - Trik Presentasi yang Jarang Diketahui Sales Pemula
  - Buat Presentasi Jadi Menarik dengan Gestur Tubuhmu
  - Teknik Presentasi yang Memikat Hati Konsumen
- 7 Tetap PD Ditolak Konsumen**

Sales harus tetap profesional dan sabar saat ditolak oleh konsumen karena penjualan adalah proses yang memerlukan ketekunan, dan respons negatif tidak selalu bersifat final; dapat memberikan kesempatan untuk memahami lebih baik kebutuhan pelanggan dan mengatasi keberatan mereka dengan penawaran yang lebih baik di masa mendatang. Berikut ini merupakan list sub topik yang dibahas:

  - Alasan Kamu Ditolak Konsumen
  - Teknik Menangani Penolakan Konsumen
  - Memenangkan Penolakan melalui Negosiasi
- 8 Buat Produkmu Dikenang dengan Teknik Closing Penjualan**

Teknik closing penjualan mengacu pada kemampuan dalam untuk meyakinkan calon pelanggan untuk menerima tawaran yang dibuat. Berikut ini merupakan list sub topik yang dibahas:

  - Bangun Hubungan Baik dengan Memberikan Hadiah
  - Buat Konsumen Suka Produkmu
  - Buat Produkmu Mudah Diingat Konsumen
  - Laris Manis dengan Promo
  - Memberi adalah Menerima
- 9 Konsumen Lama Datang Kembali**

Follow up sering dilakukan sebagai upaya strategis oleh sebuah perusahaan setelah melakukan promosi dan pemasaran sebuah produk kepada masyarakat dan calon konsumen. Berikut ini merupakan list sub topik yang dibahas:

  - Cara Follow up Mendatangkan Konsumen Lama
  - Strategi Follow up Efektif kepada Konsumen
  - Layanan Baru untuk Konsumen Lama
- 10 Tingkatkan Kualitas Layananmu!**

Evaluasi ini dilakukan dengan membandingkan rencana awal yang dibuat sebelum memulai bisnis dengan hasil yang telah dicapai dalam kurun waktu tertentu. Berikut ini merupakan list sub topik yang dibahas:

  - Evaluasi Kinerja dan Target Penjualan
  - Meningkatkan Pelayanan dari Feedback Konsumen
  - Kepuasan Konsumen adalah Segalanya

### Kerangka Evaluasi

- 1 Level 1: Reaction**

Evaluasi kepuasan peserta terhadap kegiatan
- 2 Level 2: Learning**

Evaluasi pemahaman mengenai materi bisnis yang disampaikan
- 3 Level 3: Behavior**

Evaluasi hasil berjualan

Terima Kasih