

Jaya Setiabudi



Ebook ini adalah ebook gratis yang proses mendapatkannya memerlukan upaya dan keberanian untuk bertindak. Banyak orang yang membaca publikasi tentang gratisnya ebook ini tapi tetap tak bertindak, bisa jadi karena:

- ❖ Ragu, “Masa sih hari gini ada ebook yang dibagi gratis?”.
- ❖ Menunda, “Nanti aja ahh, toh gratis.”
- ❖ Putus asa, “Koq susah amat sih mau dapat yang gratisan!”
- ❖ Pikiran Kotor, “Paling ebooknya hanya preview untuk jual ebook versi tebalnya.”
- ❖ Atau alasan-alasan lainnya..

Bagi Anda yang berhasil mendapatkan ebook ini, berarti Anda bukan bagian dari orang-orang diatas. Maka dari itu, saya berani mengatakan, **“Tak mungkin Anda tak dapat menjadi pengusaha”.**

*Jadi*

Jangan bagikan ebook ini selain melalui jalur semestinya, karena akan 'memandulkan' kemampuan kawan Anda. Cukup infokan link yubistore, tempat Anda mendapatkannya, selanjutnya biarkan mereka berusaha sendiri. Setuju..?!

Dalam 7 hari, Anda bisa jadi juragan hanya dengan 7 langkah ini. Formula simpel ini sudah saya bagikan sejak saya keliling Indonesia tahun 2005 – 2011. Rata-rata saya mengisi 120 kelas atau seminar di 40 kota lebih se-Indonesia. Cukup terbukti kan..?!

# Jangan lakukan speed reading

Karena saya menulisnya juga bukan speed writing, artinya banyak pesan tersembunyi yang baru akan Anda pahami saat Anda baca berulang. Lagipula materi yang saya sampaikan bukanlah bahan bacaan, tapi penuh dengan tugas praktik.

## Modal...?

Klasik sekaleee... kalau itu alasan Anda untuk tidak mulai, sudah kuno..! Coba cari alasan yang lebih kreatif donk. Soalnya sudah terbukti bahwa banyak sekali miliarder yang mulai dengan tanpa modal. Jadi buat saya, yang masih menggunakan 'modal' sebagai alasan untuk tidak mulai, menurut saya tak usah teruskan baca ebook ini lagi, karena Anda tetap tidak akan mulai, meski sudah ditunjukkan jalannya. Pedasss..!



# HARI KE

# MULAI DARI MANA?

Bisnis apa yang ingin Anda buka?

Baru level ingin lho, belum bayar apa-apa, kenapa takut?

Ambilah selembar kertas kosong tak bergaris,  
kemudian mulailah coret khayalan Anda secara liar.  
Masih bingung? Bingung yang mana.. ?

## Ada 5 macam BINGUNG buka usaha:

- ❖ Punya ide, mulai dari mana?
- ❖ Punya tempat gak tahu mau buka apa?
- ❖ Punya produk unggulan, selanjutnya harus apa?
- ❖ Gak punya ide sama sekali.
- ❖ Bingung kebanyakan ide.

Yuk kita bahas satu persatu..

## Punya ide, mulai dari mana..?

Mulailah dari **menginderakan** ide Anda. Banyak ide meluap, karena tak diinderakan dengan sempurna. Selain membuat buku impian, hidupkan impian-impian Anda dengan melihat, mendengar, meraba secara langsung impian Anda. Tentu tak berlaku pada semua impian lho. Mobil, rumah, bisnis, bisa berlaku, tapi jangan dengan gadis impian Anda dengan meraba-raba. Nikahi dulu yaa, he he..



Punya ide bukan berarti harus super unik atau total baru. Untuk bisnis pertama, tak perlu idealis. Anggap sebagai langkah pengenalan dengan dunia bisnis. Misalnya Anda punya ide membuka usaha cuci mobil, datangilah cuci mobil terbaik yang Anda ketahui. Bukan sekadar menuliskan impian Anda, tapi langsung datangi tempatnya, amati, tanya seluk beluknya. Dengan mendatangi secara langsung, Anda akan mendapatkan gairah lebih dan informasi yang lebih akurat.

Sekali lagi jangan hanya berandai, apalagi membuat kesimpulan yang negatif sebelum mencari terjun ke lapangan. Dulu saya punya 'pikiran kotor', kalau mau beli rumah, pasti harus pakai uang muka. Setelah saya terjun di lapangan, ternyata bisa tanpa uang muka, bahkan bisa dapat uang kelebihan pembelian properti, aneh kan? Ya begitulah bedanya praktik dengan teori doank.



## Punya tempat gak tahu mau buka apa?

Cek radius 5 km, 'semut' jenis apa yang tinggal dan lalu lalang di sekitar lokasi Anda. Terbaik gunakan peta dan tandai:

- ❖ Dimana saja letak sarang semut?; Sarang semut adalah tempat dimana para semut tinggal di suatu tempat lebih dari 6 jam, seperti perumahan, kampus, perkantoran, pabrik, apartemen.
- ❖ Petakan para pengundang semut; Pengundang semut adalah institusi atau bisnis yang menarik para semut berdatangan dalam durasi yang tak lama, seperti rumah makan, minimarket, klinik, bimbel atau mungkin franchise yang ngetop.
- ❖ Jenis semut apa saja yang lalu lalang di lokasi Anda? Jenis apa yang terbanyak?



- ❖ Adakah sarang semut atau pengundang semut terdekat (sederetan) dengan lokasi Anda? Jika iya, maka bidiklah target pasar serupa dengan produk/ servis yang melengkapi pengundang semut. Misalnya, samping lokasi Anda ada bimbingan belajar untuk siswa SMP dan SMU. Maka usaha yang bisa melengkapi pemenuhan kebutuhan, seperti: kafe untuk anak muda, jual baso, sushi, es teler, alat tulis dan asesoris anak muda.
- ❖ Kapan saat teramai di depan lokasi Anda? Pagi, siang, malam? Perhatikan 'jenis semutnya'.
- ❖ Siapa 'tepatnya' yang biasa lalu lalang di tempat Anda, carilah produk untuk melayani mereka.

## **Punya produk unggulan, selanjutnya harus apa?**

Lakukan 'uji ngangenin', desain kemasan yang menarik, buat 'merek yang ngetop', seperti diuraikan secara detail di [ebook Buka Langsung Laris](#).

## **Gak punya ide sama sekali.**

Pergilah ke pasar, mal, pusat keramaian, atau social media. Apa yang mereka perlukan atau apa yang sedang tren saat itu? Ikuti saja, Amati Tiru Modifikasi. Bisnis pertama jangan terlalu idealis, nanti hilang momentumnya. Cari bisnis yang bisa direalisasikan segera. Jangan memilih jenis bisnis yang membuat Anda banyak alasan untuk menunda atau tak memulainya.

## Masih belum ketemu?

Buka bisnis yang menjadi kebutuhan sejuta umat. Misalnya di bidang kuliner, paling gampang jual baso atau ayam, ya buka itu saja. Jika mau buka langsung laris, ya bidiklah pasar potensial; menawarkan produk yang sedang **dibutuhkan banyak orang**, apalagi masih sedikit atau bahkan tak ada kompetitor.

## Masih belum ketemu lagi?

Datangilah pameran peluang usaha, googling tentang ide usaha yang sedang tren. Apapun usahanya, yang penting mulai aja dulu dan mulai dari kecil dahulu. Jika Anda terlalu takut untuk memulai, maka peluang-peluang berikutnya yang lebih besar, tak akan terlihat.



Tahun 2004, saat membuka kebun di Pulang Rempang (terhubung dengan kota Batam) untuk almarhum ayah saya, tak terfikir akan menjadi suatu bisnis. Niatan saya waktu itu hanya mem pensiunkan orang tua saja. Ayah saya bertanya, “Dari mana kita bisa dapat petani, disini kan sulit.”. Saya jawab, “ Tenang aja Pah, in syaa Allah ada jalannya..!”. Gak berapa lama kemudian, saya menabrak 2 orang suku Flores menggunakan motor, yang melanggar jalan saya. Ternyata kedua orang tersebut ada petani handal ‘jebolan’ Malaysia. Ketemu deh..

## **Belum selesai..**

Saat panen, hasilnya melimpah dan sangat berkualitas. Awalnya kita ditekan oleh tengkulak, kemudian terfikirilah untuk mencari alternatif pelanggan yang lain. Saat kami mendatangi beberapa supermarket dan hypermarket di kota Batam, tak hanya mereka menerima hasil panen pare dan kacang panjang kami,

mereka juga bertanya, “Ada lagi sayurnya selain ini?”. Saya bertanya, “ Perlunya apa saja? Ada contohkah?”. Itulah cikal bakalnya PT Momentum Petani Jujur (The Farmer) didirikan sebagai supplier F&B ke resto, rumah sakit, perhotelan, hypermarket.

## **Bingung kebanyakan ide**

Pilih mana yang memungkinkan untuk dibuka segera dan minim kompetisi. Jika semua ide Anda memenuhi kriteria itu, ambil saja kertas dan potong kecil-kecil, tuliskan masing-masing ide di kertas tersebut. Kemudian linting, kocok, dan ambil 1. Jenis usaha apa yang keluar, itu yang dibuka. Koq begitu? Ya kan sama-sama gak tahu, bisnis mana yang akan membawa keuntungan nantinya.

Seolah Anda pikir saya becanda, tapi itu ide yang serius lho. Lebih baik Anda jatuh bangkrut, daripada tak berani untuk memulai. Seringkali peluang besar lainnya justru tersembunyi di balik kegagalan kita. **Kapan mau ketemu rejeki gede kalo jalan aja kagak..!**





“ Seringkali  
kegagalan kita membuka  
pintu keberhasilan  
berikutnya ”





yukbisnis.com

Di era modern seperti saat ini Anda dapat memulai bisnis kapan saja dan darimana saja, termasuk dari kamar tidur Anda.

Kini Anda tak perlu menunda-nunda lagi untuk memulai bisnis. Bergabunglah ke YukBisnis.Com

Di YukBisnis.Com Anda akan mendapatkan:

- 1 Bisa membuka toko online kurang dari 5 menit. **Gratisss!!!**
- 2 Anda tidak perlu paham pemrograman apapun. YukBisnis begitu mudahnya sehingga nenek-nenek aja bisa punya toko online.
- 3 Bisnis Anda akan tergabung dalam komunitas bisnis **TERBESAR** di Indonesia.
- 4 Tidak paham bisnis online? Tidak masalah! Anda bisa belajar di kampus bisnis online terlengkap: YukBisnis HOT secara gratisss!!!
- 5 Toko online Anda sudah bersahabat dengan Google dan sangat mudah dipasarkan melalui layanan social media seperti Twitter & Facebook. Sehingga Anda bisa menjangkau target pasar dengan lebih mudah.
- 6 Sudah punya toko di website lain? Atau Anda sudah buka lapak di forum-forum mungkin? Jangan khawatir, Toko online Anda bisa dengan mudah "nempel" di website/forum lain.
- 7 Pembeli Anda akan tahu siapa Anda, berapa nomor telepon Anda, dimana toko Anda. Semua kami buka secara transparan kepada pembeli Anda. Dengan tenang!!!
- 8 Pembeli Anda takut transaksi? Jangan khawatir! Kami memiliki fitur pembayaran YubiPay yang lagi-lagi gratis!! Dan segera kami akan memiliki sistem pembayaran online teranggih di Indonesia: Yubi Wallet.

Nenek tunggu ya **BERGABUNG** di:

yukbisnis.com  
**BURUAN!**



"Sebaik-baiknya usaha adalah yang **DIBUKA**, bukan **DITANYAKAN** terus-menerus."

Jaya Setiabudi



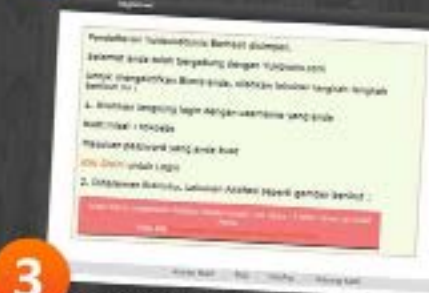
Buka toko online kurang dari  
**5 menit?**  
Gimana ya?

**Gampang!**

Coba ketik: [www.yukbisnis.com](http://www.yukbisnis.com)



1 Klik "Yuk Daftar"



3 Cek email untuk aktivasi



5 Hore sudah jadi!

YukBukaBisnis  
> buka bisnis langsung  
YukBerteman  
> cari relasi bisnis

Isi Formulirnya



Login kembali



Wah **Gampang** ya!  
**Daftar yuk!**

yukbisnis.com





# HARI KE 2

## CIPTAKAN THE POWER OF KEPEPET

Kalau cara lama, membuat perencanaan, baru eksekusi. Biasanya, 'mbahnya alasan' akan berdalih untuk melakukan penundaan. Dari alasan belum sempurna, nanti-nanti, hingga alasan 'kucing' sakit. Kenapa begitu? Karena tidak ada tanggal yang pasti kapan akan mulai..!

Buat target dulu, baru rencana..



Tentukan dahulu:

- ❖ Kapan Target buka usaha; tanggal, bulan, tahun.
- ❖ Dimana ancer-ancer lokasinya (jika buka outlet).
- ❖ Apa hukumannya jika tidak mulai?
- ❖ Umumkan via social media, radio atau koran.

Contoh:



Langsung  
dijamin  
pecicilan,  
ngebut  
merealisasikan  
target.

“Setelah itu apa yang harus saya lakukan Mas J?” >> Percaya saya, Anda akan lebih cerdas dari yang Anda pikirkan kalo sudah kepepet. Sebaiknya tenggang waktu yang diberikan untuk target buka, jangan lebih dari 1 bulan. Karena jika terlalu lama, momentumnya akan hilang.

## **Masih belum cukup..**

Kebiasaan mereka yang belum punya usaha biasanya berandai dan berfikir urut.

“Iya kalau lancar, kalau gak..?”

“Jangan-jangan ketipu lagi..”

“Trus kalau kita bangkrut gimana?”

“Nanti dia ingkar janji, kita yang rugi donk..”



Boleh saja berandai, tapi mbok ya jangan yang negatif saja, coba yang positif juga.

“Iya kalau macet, kalau dibayar lancar, kita bisa kelebihan duit nih..!”

“Jangan-jangan dia lebih baik dari apa yang kita harapkan.”

“Trus kalau kita kaya raya, untung miliaran perbulan, repot juga ngabisinnya.”

“Apapun yang terjadi, kita gak akan pernah rugi. Karena untung pengalaman, ketrampilan, kredibilitas..”

## **Kasih DP**

Lepas dari hukumnya, sebenarnya hutang (bisnis) itu adalah salah satu motivasi terbesar seorang pengusaha. Dalam kondisi nyaman, kita sering terlena. Saat



kita bangkrut dan meninggalkan setumpuk tagihan, baru otak kita lebih cerdas dari sebelumnya. Tentu saja ada dosisnya dan tetap menjaga kredibilitas.

Ada jalan tengah yang bisa diambil untuk **membuat Anda lebih kepepet**, yaitu memberi uang muka (DP) untuk sewa tempat, pembelian barang, renovasi dan lainnya. Jadi tak ada alasan lagi bagi Anda untuk mundur atau menunda. Setelah itu yang terngiang di benak adalah "Bagaimana harus bisa..?!", bukan lagi "Bisa gak yaa..??". Jangan 'jiper' dulu donk. DP itu gak harus gedhe lho. 100 ribu juga DP, asal empunya mau terima aja. Berani terima tantangan DP..?

# HARI KE 3 GAK HARUS URUT

Berfikir sistematis kadang tak baik untuk seorang calon pengusaha, serupa dengan berpikir linier. Misalnya kalau mau buka usaha harus survei pasar, membuat business plan, mencari modal dan harus tersedia semua. Itulah racunnya calon pengusaha. Itu juga alasan kenapa yang gak jagoan di sekolah, berhasil jadi jagoan di lapangan. Karena mereka tak berfikir urut. Apa yang di depan mata bisa dikerjakan dahulu, hajar bleh.

Anda bisa mulai dari membuat kartu nama, iklan promosi di media, meski usaha Anda belum buka. Trus kalau orang mau pesan gimana? Ya kalau belum ada,

tinggal bilang "Gak ada stok Pak" >> bener kan, gak bohong?!! Setidaknya Anda bertambah semangat, karena ternyata permintaannya sudah banyak, WoW..!!

Coba perhatikan toko-toko hape, biasanya terpajang banyak kardus-kardus hape. Emang ada stoknya? Kebanyakan gak ada. Coba aja tanya ke mereka, "Yang itu ada stoknya gak?". Ntar mereka jawab, "Ada di gudang.." >> gudang temennya. Atau jawabnya begini, "Lagi kosong Mas.." >> emang dari dulu gak pernah isi, he he he..





Saat buka usaha pertama kali, saya hanya bermodal kartu nama 'CV' saja. Kemudian keliling naik ojek ke lingkungan industri memperkenalkan diri sebagai supplier spare part mesin industri (saya juga tak punya stoknya). Setiap ditanya, "Ada barang seperti ini gak?". Saya jawab, "In syaa Allaah ada..!" >> dengan asumsi barang itu cukup pasaran (ada merek dan kode produk yang jelas) dan dibuat oleh manusia, bukan jin. Bill Gates saja 'nyeplos' DOS di depan IBM, padahal dia belum punya programnya koq. (baca kisahnya di [The Power of Kepepet](#))

Memang belum tentu semudah itu. Saat itu saya juga ditolak berkali-kali dahulu, sebelum saya menemukan jalan yang lain. Setelah gagal masuk lewat 'pintu depan', saya masuk lewat 'pintu samping'. Di lingkungan industri, populasi cowok sangat sedikit dan rata-rata engineer. Karena saya gagal masuk menemui bagian pembelian, saya mencoba masuk melalui engineer sebagai end user-nya.

**Dimana mereka biasa berkumpul?** Aha, saat makan siang di pujasera. Ciri-ciri engineer, laki-laki, pakaian agak jorok (dibanding staf kantoran), ada test pen di saku mereka. Nah, saya datangi saat mereka makan, pura-pura minta izin 1 meja. Setelah basa-basi, kenalan, biasanya mereka bilang, “Wah, kita perlu lho spare part seperti itu. Siang nanti datang aja, saya kenalkan ke bagian pembelian..”. Asik asik.. indahnya praktik..



“ “ Bukannya  
tak masuk akal itu,  
tapi akalnya yang  
belum masuk.. ” ”



# HARI KE

# 4

# GANTIKAN 'MODAL' DENGAN 'NEGO'

Hindari kata 'modal'. Gantikan kata 'modal' dengan 'nego'. Bukankah modal itu untuk membeli perlengkapan, sewa tempat, gaji, dan lainnya? Misalnya ada 100 hal yang anda perlukan: gerobak, tempat, sign board, peralatan masak, brosur, panggangan dan peralatan lainnya. Mana yang bisa Anda adakan dahulu tanpa modal?



## Nego gratis

Tempat bisa Anda dapatkan dengan nego gratis 3 bulan, bahkan 2 tahun (saya sudah buktikan dan ceritakan di buku pertama saya). Saya juga pernah dapat sewa gratis di salah satu mal di Mangga Dua selama setahun. Caranya gimana? Buat proposal: 10 Alasan kenapa usaha Anda layak menjadi tenant anchor disana..! Tokcer..!

Jika toh Anda tak mendapatkan gratis, Anda bisa mendapatkan lebih murah atau sistem pembayaran yang ringan. "Masa' mereka mau sih Mas J..?" >> coba dulu baru komentar. Kalau gak mau gimana? Ya cari ke tempat lain, **sampai ada yang mau..!**

## Bayar mundur

Kalau gak bisa gratis, bisa minta diskon dan bayar mundur atau cicil ringan ke pemilik tempat, kontraktor, atau supplier Anda. Dengan begitu aliran kas jadi sehat. Ingat: negosiasi bayar mundur ini tidak hanya berlaku saat awal Anda tak punya duit saja, tapi akan berlaku seterusnya. Jangan saat Anda punya duit, kemudian jor-joran dengan membayar semuanya tunai, kemudian saat 'hujan' tiba, Anda tak punya 'payung'.

## Minta DP

Siapa pun yang terlibat dalam proses bisnis Anda bisa menjadi investor, termasuk pelanggan Anda. Anda bisa meminta uang muka (down payment) baik secara



cuma-cuma atau dengan iming-iming diskon atau bonus tambahan. Dengan demikian uang muka tersebut bisa digunakan untuk membayar kewajiban lain yang jatuh tempo.

Jika opsi bayar mundur dan uang muka digabungkan, maka Anda akan mendapati 'lumbung kas' Anda selalu terisi. Kas Anda adalah darah Anda. Jika kehabisan, bangkrut adalah ancamannya.

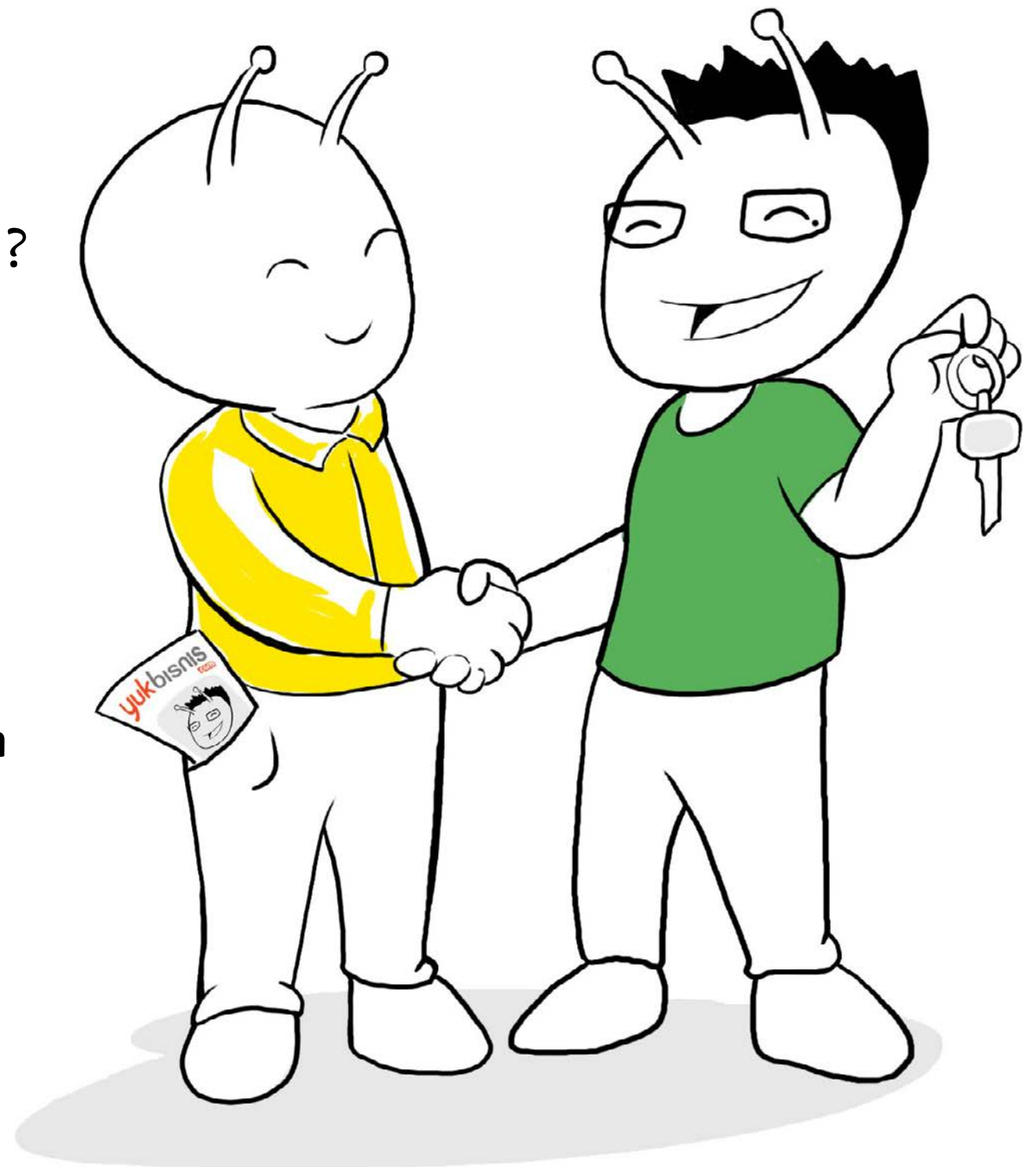
## **Tukar guling atau bantal**

Banyak jalan menuju Roma. Gak punya tunai, bisa bayar dengan barang atau tenaga (jasa) yang kita miliki. Prinsipnya sama-sama membutuhkan dan menguntungkan. Saya pernah nego beli mobil dengan sebagian bayar pakai

training saya. Begitu juga sewa gedung YEA Bandung pertama kali, harga 9,6 juta menjadi 1,5 juta ditambah training. Sudah masuk akal?

## **Orang lebih percaya jika Anda sudah mulai**

Misalnya Anda berhasil mendapatkan tempat gratis dan gerobak bayar mundur, maka Anda lebih mudah untuk negosiasi berikutnya.



“Tempat? Kita sudah ada. Gerobak? Sudah dipesan. Kita hanya perlu tambahan modal sedikit lagi..” >> lebih punya posisi tawar dibanding:

“Rencananya kita mau buka di depan Mal YubiYubi. Rencananya akan beli gerobak. Rencananya juga mau mulai promosi, kalauuuuuuu... sudah dapat investor” >> calon investor juga ragu dengan kesungguhan dan kegigihan Anda.

## **Berdagang sebagai jembatan**

Ada yang tanya, “Mas J, apa bedanya pebisnis dengan pedagang?”. Saya jawab, “Gak penting tentang definisi, yang penting kamu bisa mandiri deh..”. Belajar bisnis bisa dimulai dari berdagang, seperti yang Nabi lakukan. Kenapa berdagang? Karena belajar untuk memasarkan itu utama. Hindarilah produksi saat pertama kali usaha. Setelah aliran uang lancar, silakan merambah ke produksi untuk memaksimalkan keuntungan.



# HARI KE 5 PROMOSI GRATIS

Kata orang, kreatif itu berfikir diluar kotak. Menurut saya, kalau mau beneran kreatif, berfikirilah tanpa kotak. Karena diluar kotak, artinya masih membandingkan dengan kotak disampingnya. Kalau tanpa kotak, tak ada pembanding sebelumnya. Selama itu halal, hajar saja..!

Promosi intinya apa sih? Membuat target pasar Anda **mengetahui produk/merek Anda**, sehingga mereka ingin mencoba. Artinya tidak ada keharusan untuk bayar baru sah disebut promosi kan..? Toh sekarang banyak media-media gratis seperti Blog, Facebook, Twit, juga Yukbisnis tentunya. Bukan hanya gratis, media sosial terbukti menghasilkan efek viral dalam penyebaran 'virus' merek Anda. Untuk optimasi pemasaran internet dan media sosial, bisa baca ilmu gratisnya di [HOT.yukbisnis.com](http://HOT.yukbisnis.com).

"Tapi Mas J, itu kan untuk orang yang melek internet doank. Gimana kalau emak-emak dinosaurus kayak kita..?".

Tenang Mak., bisa coba kirim

lagu di radio, "Mau kirim

lagu buat semua

kru 'Batagor Emak

Cantik' donk. Lagunya:

Udah Putusin Aja..!".

Cara lain, sering-

sering menghilang

di Mal deket lokasi

usaha, "Pengumuman,

panggilan kepada Emak

Cinta dari Batagor





Emak Cantik, ditunggu rekannya di informasi..!". Coba sehari 10 x menghilang, cepet deh terkenalnya. Sering-sering boarding terlambat juga membuat Anda terkenal se-bandara.

## **Cara lain lagi..**

Promosi yang terbaik adalah langsung konversi alias menyicipi produk Anda (tak harus makanan lho..). Caranya? Tawarkan harga diskon habis ke pertemuan/ acara komunitas. Tak usah ambil untung pun sudah untuk produknya 'dicipi' oleh konsumen. Tentu saja pastikan produk Anda sudah lulus 'Uji Ngangenin'.

## Penyebar Virus

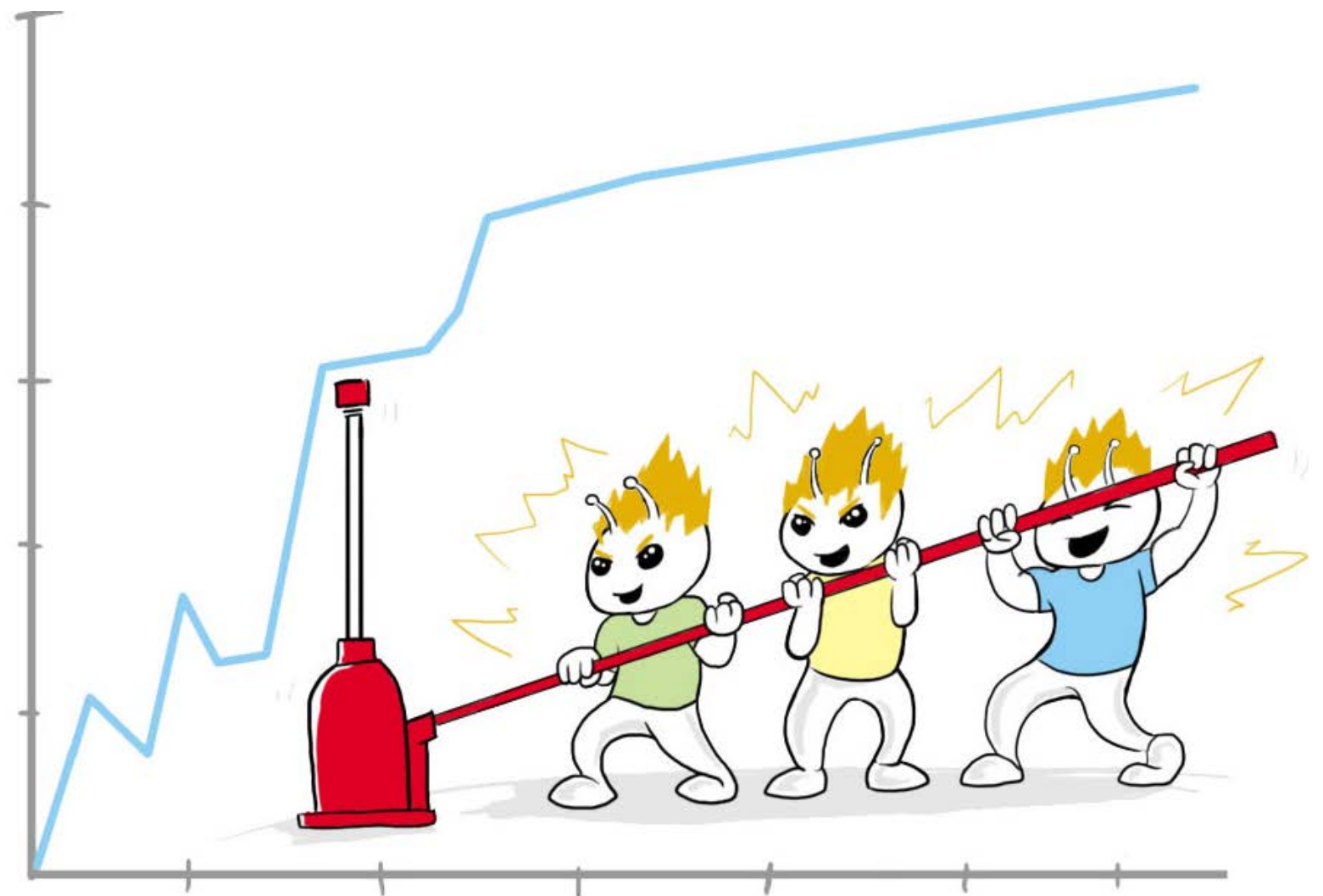
Pikirkan, bagaimana caranya agar produk Anda lebih cepat dikenal oleh banyak orang, dengan biaya seminimum mungkin. Terpenting adalah memuaskan pelanggan Anda. Karena pelanggan yang puas, mulutnya akan kemana-mana. Media sosial, komunitas dan para bintang/tokoh bisa menjadi penyebar virus yang cepat. Tentu 1 hal yang harus dipenuhi terlebih dahulu adalah produk/jasa yang benar-benar memuaskan minimum 80% pelanggan Anda.



# HARI KE 6 PAKAI DONGKRAK

Mendapatkan omzet 100 juta, bisa banyak cara. Anda sendirian menjual sejumlah 100 juta. Bisa juga Anda merekrut 10 orang reseller untuk menjual masing-masing 10 juta. Atau merekrut 10 orang reseller tersebut, merekrut masing-masing 10 orang dropshipper dengan omzet 1 juta per orang. Sama kan hasilnya? "Tapi kan harus ngasih mereka komisi segala?" >> Jika kita kikir dalam berbagi, justru akan lambat dan sedikit yang akan kita dapat. Cek aja, adakah pengusaha triliuner yang gak punya karyawan, semuanya dia kerjakan sendiri? Yakin gak ada. Semakin tinggi gunung yang akan didaki, semakin besar tuntutan kerjasamanya.

Dongkrak bukan hanya bagian penjualan saja, tapi juga bagian lainnya yang tak kita miliki. Saya pribadi tak mau bekerja sendirian. Saya selalu bermitra dengan orang lain. Tak ada saham perusahaan saya yang saya miliki 100%. Semua orang bisa berbisnis asalkan mau bekerjasama. Apa kelebihan kita, disitu kita fokuskan. Apa kekurangan kita, disitu kita berkolaborasi. "Kalau saya gak punya kelebihan Mas J?" >> simak berikut ini..





Sering saya katakan kepada para mahasiswa bahwa saat kuliah, berkawanlah dengan 3 macam kawan. Pertama, kumpullah dengan mereka yang pandai, kelak mereka akan menjadi manajer-manajermu. Kedua, kumpullah dengan mereka kaya, kelak mereka akan jadi investormu. Ketiga, kumpullah dengan mereka yang supel, kelak mereka akan membantumemasarkan produkmu. "Lha kalau mereka bertiga saling kumpul, aku jadi apa donk Mas J?" >> Anda jadi orang yang menjerumuskan mereka untuk melangkah. Karena tanpa lokomotif, gerbong gak jalan. Jangan takut bermitra dengan orang lain. Meskipun ia mengkhianati Anda suatu saat, tak akan sia-sia **pengalaman, kredibilitas dan jaringan** yang telah dibangun.

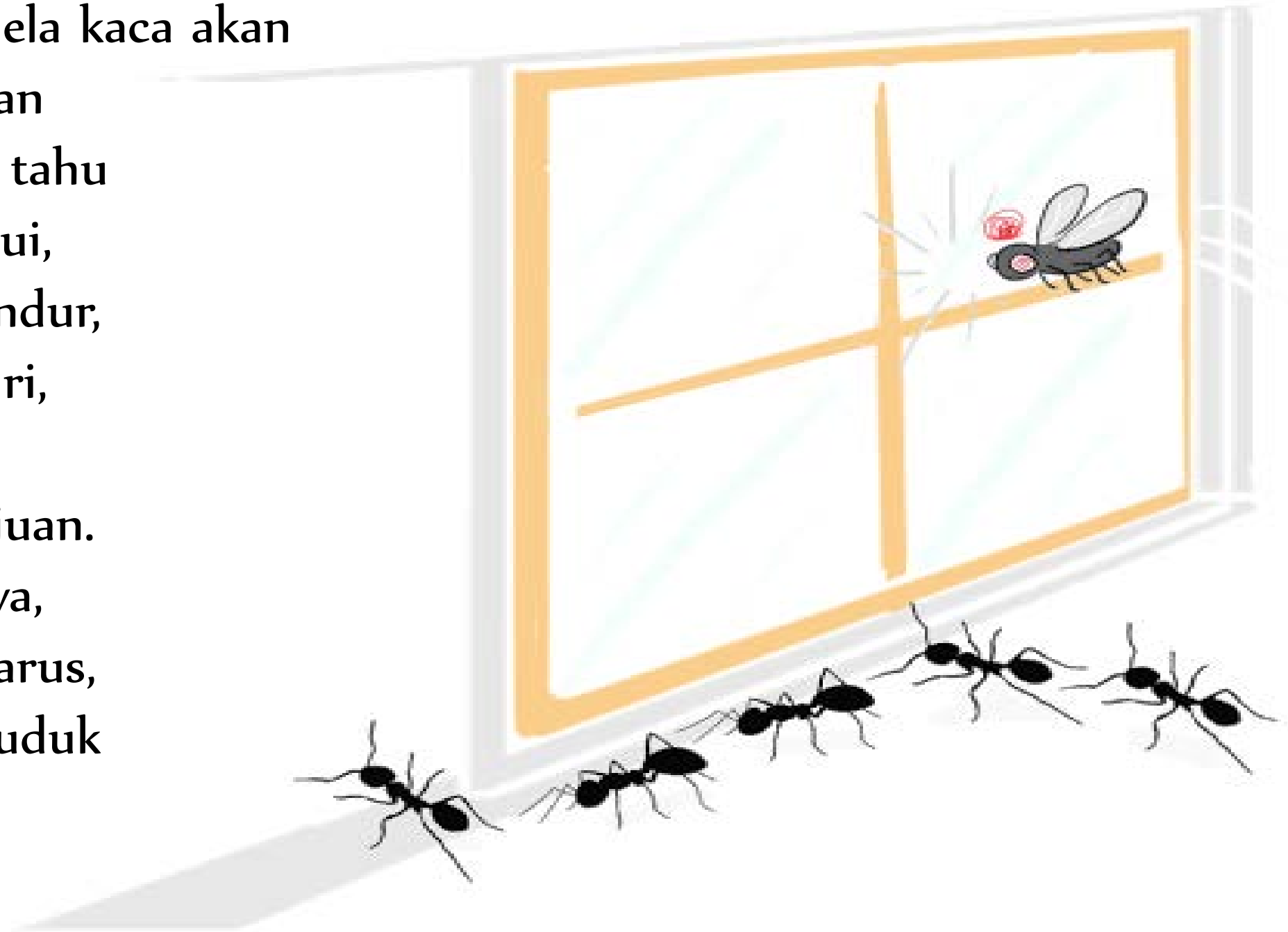
Selain tenaga orang lain, yang tak kalah penting adalah mencari mentor bisnis yang bisa memberikan jalan pintas yang tak terfikirkan oleh Anda sebelumnya. Daripada trial error terus, lebih baik trial bener.

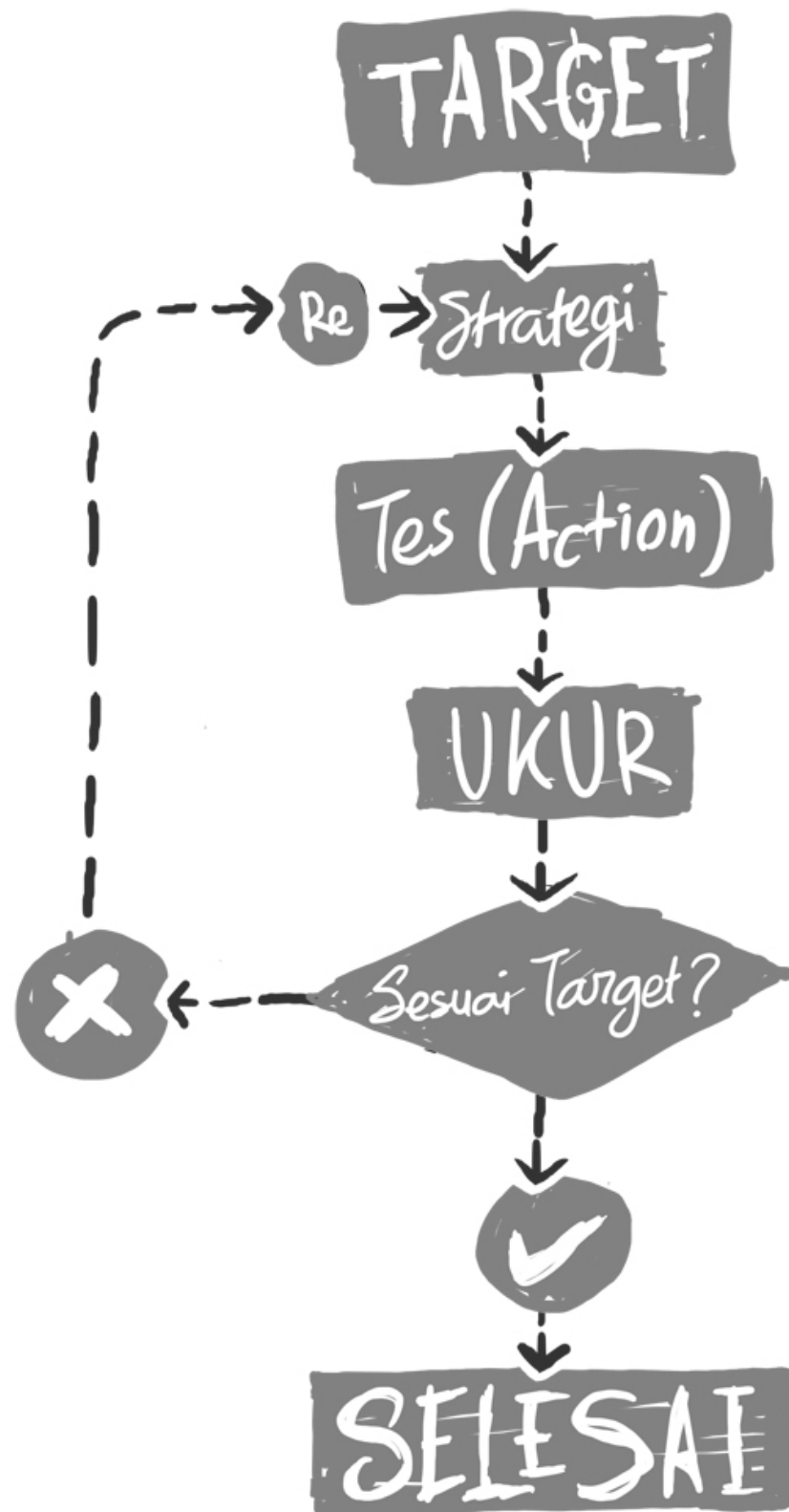
# HARI KE 7 NGEYEL DENGAN STRATEGI





Coba perhatikan lalat, dia punya konsistensi (baca: ngeyel), tapi sayangnya ia tak punya strategi. Ia terus menerus membenturkan kepalanya ke kaca, berharap jendela kaca akan terbuka. Beda dengan dengan semut, saat tahu kaca tak dapat dilalui, semut memilih mundur, belok kanan atau kiri, mencari jalan lain untuk mencapai tujuan. Begitulah seharusnya, ngeyel (gigih) itu harus, tapi bukan main sruduk saja. Ini alurnya..





"Batu sekeras apapun, jika ditetesi dengan air terus-menerus akan berlubang juga." >> Setuju..! Tapi kalau tujuannya melubangi batu, pakai bor aja lebih cepat, he he he.. Itulah ilustrasi ngeyel dengan strategi.

Wajar jika pengusaha pemula memiliki sifat 'kutu loncat' alias coba sana-sini. Sah-sah aja untuk mencari bentuk yang pas untuk dirinya. Tapi kapan Anda mau 'menikah' dan 'beranak pinak', kalo coba-coba terus? \*bisnis maksudnya..\*.



Jika ‘amunisi’ Anda pas-pasan, mulailah bisnis yang menghasilkan uang (cashflow) harian atau bulanan, bukan proyekan, apalagi tahunan. Kelancaran tunai pada bisnis Anda sangat penting untuk keberlangsungan bisnis. Bisa jadi secara laporan keuangan, perusahaan untung, tapi jatuh bangkrut karena uang tunai kurang (macet di piutang). Setelah bisnis ber-cashflow harian/bulanan lancar, barulah ekspansi ke bisnis yang ber-cashflow proyekan.

Bagaimanapun, tak ada yang benar atau salah dalam bisnis. Yang ada adalah konsekuensi atau akibat dari setiap pilihan atau keputusan kita. Jika kita meyakini bahwa “kegagalan adalah pembelajaran”, maka tak ada yang sia-sia dan perlu ditakutkan pada setiap keputusan kita.



“Sebaik-baiknya  
**bisnis** adalah yang **dibuka**,  
**bukan ditanyakan**  
terus-menerus.”





HARI JADI JURAGAN