



5

Biang Kegagalan  
**yang WAJIB**  
anda ketahui

## ***SALAM HEBAT !!***

Banyak orang hidup hanya sekedar hidup tanpa bisa menjalani dan menikmati kehidupan seutuhnya. Hidup adalah anugerah Tuhan yang sungguh besar, ibaratnya Dia memberikan kado untuk kita. Kita senang dengan kado itu, tetapi tidak pernah membukanya. Sungguh sayang sekali. Hidup dimulai dari Senin yang berat, berharap segera tiba akhir pekan. Hal itu dilakukan terus menerus hanya sekedar menyambung hidup, hanya untuk membayar bermacam-macam tagihan.

Kita semua diberi anugerah waktu yang sama setiap hari yaitu 24 jam, tetapi mengapa ada yang sukses dengan jumlah waktu tersebut namun banyak yang gagal. Padahal semua orang ingin sukses, semua orang ingin kehidupan yang jauh lebih baik.

Setelah membaca e-book ini Anda diharapkan akan mengerti dan memahami alasan-alasan penyebab hidup apa adanya dan dapat mengambil tindakan yang berbeda. Banyak orang terus-menerus melakukan hal yang sama, namun berharap hasil yang berbeda. Albert Einstein menyebut orang seperti ini adalah gila. Bagaimana mungkin dengan melakukan hal yang sama, berharap hasil yang berbeda.

Rubah cara pandang Anda mengenai kehidupan dan mulailah memberikan nilai tambah dalam hidup Anda. Selamat membaca!

## ##1 Banyak Orang Ingin Sukses Tetapi TIDAK MENEMUKAN CARANYA

*If you think you can do a thing or think you can't do a thing, you're right. (Henry Ford)*

Salah satu hal yang menyenangkan di abad 21 adalah melimpahnya peluang - peluang yang bisa di katakan instan. Seperti Indonesia Idol, Indonesia Mencari Bakat, wirausaha Mandiri, Diplomat Succes Challenge dll. Semua merupakan shortcut menuju ke kesuksesan. Selain itu peluang untuk belajar kepada orang - orang sukses juga terbuka lebar. Mereka meninggalkan jejak - jejak sukses, untuk menjadi petunjuk dalam bentuk e-book, buku, CD, DVD, kursus internet, seminar, dan training.

Salah satu contohnya orang yang sukses dan ingin membagikannya kepada masyarakat adalah @putuputrayasa, lewat bukunya "The Millionaire Steps" yang bisa Anda dapatkan di [www.bukuhebat.com](http://www.bukuhebat.com). Buku ini membahas 6 langkah yang telah dilakukan oleh seorang @putuputrayasa dalam mencapai kesuksesan dan kebebasan finansial di usia muda. Selain itu banyak sekali buku dan seminar lain yang mengajarkan cara untuk sukses di bidang properti, investasi saham, menjadi top sales person, internet marketing, dll.

Yang perlu anda lakukan adalah tinggal beli, pelajari, dan lakukan. Anda juga bisa mendatangi orang-orang yang telah sukses di bidang yang Anda inginkan, minta nasihat, belajar dari pengalaman mereka, jadikan mereka mentor atau konsultan. Ikuti cetak birunya, menggunakan sistemnya, atau menjalani program yang mereka sediakan.

Sumber daya yang tersedia sangat banyak , namun mengapa tidak semua orang memanfaatkannya untuk menuju ke kesuksesan? Ada 5 Alasan mengapa orang tidak melakukannya

- **Tidak terpikir oleh kita.** Kita lihat orang lain tidak menggunakan sumber daya itu, makanya kita juga tidak gunakan
- **Merepotkan.** Kita harus membeli buku, mengikuti seminar, pergi jauh untuk menemui seseorang. Kita harus meninggalkan acara televisi kesayangan, keluarga, dan teman.
- **Takut ditolak.** Saat kita meminta saran atau informasi ke orang lain, kita harus menghadapi resiko untuk ditolak.

- **Takut terhadap perubahan.** Melakukan sesuatu yang baru tentu tidak nyaman. Kita lebih memilih untuk nyaman dibanding maju.
- **Takut bekerja keras.** Mengikuti langkah-langkah yang dilakukan oleh orang sukses tentu harus bersedia bekerja keras. Kebanyakan orang tidak bersedia bekerja sekeras itu.

Henry Ford mengatakan, "Jika Anda berpikir bisa melakukan sesuatu atau tidak bisa melakukan sesuatu, Anda benar". Mulai saat ini kita harus merubah cara berpikir kita yang lama bahwa kita tidak bisa sukses karena latar belakang kita, hanya orang-orang tertentu saja yang bisa berhasil, kita tidak berbakat, dan lain sebagainya. Berpikirlah bahwa kita bisa melakukan atau meraih apapun yang kita inginkan. Jika kita berpikir "bisa", maka otak akan mencari tahu "caranya". Jika kita berpikir "tidak bisa", otomatis otak akan berhenti mencari solusinya, jika diberi tahu "caranya" pun, kita akan berpikir, "Ah, itu hanya orang lain yang bisa, kalau saya sih tidak bisa".

So, bagaimana supaya kita bisa menemukan CARANYA / Petunjuk untuk sukses?

1. **Carilah seorang pelatih**, pembimbing, buku, CD/DVD, atau sumber dari internet seperti [www.RezekiHebat.com](http://www.RezekiHebat.com) yang dapat membantu Anda mencapai salah satu tujuan utama Anda.
2. **Temui seseorang** yang sudah melakukan apa yang ingin Anda lakukan, dan wawancara mereka selama satu jam tentang cara terbaik untuk melakukan rencana Anda.
3. **Gunakan jurus ATM (Amati, Tiru, Modifikasi).** Ajukan izin untuk boleh mengikuti seseorang yang menjadi Role Model Anda selama satu hari dan melihat cara mereka bekerja. Anda juga bisa menawarkan diri untuk bisa menjadi sukarelawan, asisten, atau pekerja magang bagi mereka. Tidak dibayar tidak masalah atau dibayar sekedar untuk mencukupi kebutuhan dasar saja.

## #2 Banyak Orang Ingin Sukses Tetapi TIDAK MENGAMBILNYA

*Opportunity is missed by most people because it is dressed in overalls and looks like work.  
(Thomas A. Edison)*

Banyak orang mengira orang-orang yang sukses itu karena beruntung atau hoki. Benarkah ?. Hal yang membuat orang sukses beruntung ternyata adalah SIKAP mereka terhadap peluang. Sikap merupakan hal kecil yang berdampak besar dalam kehidupan seseorang. Orang yang beruntung ternyata memang lebih terbuka terhadap peluang. Orang rata-rata hanya mengejar UANG, namun orang sukses mengejar peluang. Mereka lebih peka terhadap adanya peluang, pandai menciptakan peluang, dan bertindak ketika peluang datang.

Bagaimana hal ini bisa terjadi? Ternyata orang-orang yang beruntung memiliki sikap yang lebih rileks dan terbuka terhadap pengalaman-pengalaman baru yang orang rata-rata takut atau tidak mau alami. Mereka lebih terbuka terhadap interaksi dengan orang-orang yang baru dikenal, dan menciptakan hubungan-hubungan yang baru. Orang rata-rata lebih tegang dan menutup diri terhadap peluang-peluang yang baru.

Sebagai contoh, "*ketika Barnett Helzberg seorang pemilik toko permata di New York berencana menjual toko permata nya, tanpa disengaja saat berjalan di depan Plaza Hotel, dia mendengar seorang wanita memanggil pria di sebelahnya: "Mr. Buffet!" Hanya kejadian sekilas yang mungkin akan dilewatkan kebanyakan orang rata-rata. Tapi Helzberg berpikir lain. Ia berpikir jika pria di sebelahnya ternyata adalah Warren Buffet, salah seorang investor terbesar di Amerika, maka dia berpeluang menawarkan jaringan toko permata-nya. Maka Helzberg segera menyapa pria di sebelahnya, dan betul ternyata dia adalah Warren Buffet. Perkenalan pun terjadi dan Helzberg yang sebelumnya sama sekali tidak mengenal Warren Buffet, berhasil menawarkan bisnisnya secara langsung kepada Buffet, face to face. Setahun kemudian Buffet setuju membeli jaringan toko permata milik Helzberg. Dia sangat beruntung".*

Sering kali, kesuksesan yang kita inginkan terjadi ketika anda bersedia membuka diri bagi peluang dan mau melakukan apa saja yang diperlukan untuk memperolehnya. Jangan sampai kita melewatkan momentum. Mulai mengasah kepekaan terhadap momentum dan bukan



hanya duduk manis mempertimbangkan, memikirkan dan merenungkan.

Banyak orang punya impian namun tidak tahu cara untuk mencapainya. Hal itu menyebabkan mereka takut memulai, takut berkomitmen karena jalannya tidak jelas dan hasilnya tidak pasti. Namun jika anda memulai, maka hal itu akan memaksa Anda untuk bersedia menjelajah, membentangkan layar kapal Anda untuk memasuki perairan baru yang asing, memiliki keyakinan bahwa pasti akan ada pelabuhan di seberang.

Mulai lakukan saja apa yang harus dilakukan, lalu terus lakukan langkah berikutnya, maka perjalanan itu akhirnya akan membawa Anda ke tujuan Anda atau bahkan ke tempat yang lebih baik.

Sobat, sadarkah kita bahwa saking seringnya kita membuang kesempatan yang ada di depan mata. Mulai sekarang marilah kita menjadi lebih peka terhadap adanya peluang, pandai menciptakan peluang, dan bertindak ketika peluang datang.

### **#3 Banyak Orang Ingin Sukses Tetapi TIDAK TAKE ACTION**

*Pendapat, pengetahuan, dan keyakinan kita akhirnya tidak penting. Yang penting hanyalah tindakan kita. (John Ruskin)*

Orang-orang tidak membayar Anda untuk pengetahuan Anda, orang-orang membayar Anda karena tindakan Anda. Mereka membayar Anda atas kontribusi tindakan yang telah Anda berikan. Ada sebuah pepatah abadi tentang kesuksesan yang berbunyi, "Alam semesta mengganjar tindakan." Meskipun demikian, sesederhana dan sebenar apapun prinsip itu, pada kenyataannya ada begitu banyak orang yang terus berkutat dalam analisis, perencanaan, dan pengaturan yang tiada habisnya saat yang sebenarnya mereka perlukan adalah tindakan.

Saat Anda bertindak, Anda memicu banyak hal yang akhirnya akan membawa Anda mencapai kesuksesan. Anda seperti meyakinkan orang-orang yang ada di sekitar Anda bahwa Anda

bersungguh-sungguh. Orang-orang kemudian akan sadar dan memperhatikan. Ada hukum *likes attract likes* atau *sympathetic resonance*. Orang-orang dengan tujuan yang sama akan tertarik dan bekerja sama dengan Anda. Anda mulai belajar banyak hal dari pengalaman Anda yang tidak bisa dipelajari dari mendengarkan pengalaman orang lain atau dari membaca buku. Anda mulai mendapat *feed back* mengenai cara bertindak yang lebih baik, lebih efisien, dan lebih cepat. Hal-hal yang tadinya tampak membingungkan mulai menjadi jelas. Hal-hal yang tadinya tampak sulit mulai lebih mudah. Anda mulai menarik orang lain yang akan mendukung dan mendorong Anda. Berbagai hal baik mulai mengalir ke arah Anda begitu Anda bertindak.

Sudah tiba saatnya berhenti menunggu: kesempurnaan, ilham, dukungan, orang lain berubah, orang yang tepat datang, horoskop yang lebih sesuai, tak adanya resiko, gubernur baru berkuasa, rasa percaya diri lebih besar, atau seseorang menemukan Anda. Sekarang saatnya bertindak. Ambil kursus yang diperlukan, ikuti seminar, ikuti pelatihan menjadi pengusaha di [www.KosHebat.com](http://www.KosHebat.com), hubungi agen perjalanan, mulai menulis buku itu, mulai menabung untuk uang muka rumah Anda, bergabung klub fitness, daftarkan diri untuk les piano, atau tulis proposal itu.

Banyak orang gagal untuk take action karena takut gagal. Orang-orang sukses di sisi lain, sadar bahwa kegagalan merupakan bagian penting dari sebuah proses pembelajaran. Mereka paham bahwa kegagalan hanyalah sebuah cara kita belajar melalui *trial and error*. Kegagalan bukanlah lawan dari kesuksesan, tapi mereka satu paket. Orang tidak mungkin sukses jika tidak pernah mengalami kegagalan. Lawan dari sukses adalah tidak adanya tindakan. Selain perlu untuk berhenti takut gagal, kita harus mau gagal, bahkan bersemangat untuk gagal.

***Yang perlu Anda lakukan hanyalah memulai, melakukan kesalahan, mendengarkan feed back, melakukan perbaikan, dan terus maju menuju impian Anda.*** Setiap pengalaman akan memberikan lebih banyak informasi berguna yang bisa Anda terapkan pada kesempatan lain. Kejadian apapun yang kita alami (baik atau buruk) tidak akan sia-sia, karena akan membawa kita kepada kebaikan di masa yang akan datang.

*Sebuah kisah menarik mengenai seorang ilmuwan ternama. Dia sedang diwawancarai oleh seorang reporter surat kabar, yang menanyakan mengapa menurutnya ia bisa mencapai*

*kesuksesan jauh lebih banyak dibanding orang rata-rata. Dengan kata lain, apa yang begitu jauh membedakannya dengan orang lain yang rata-rata?*

*Ia menjawab bahwa semua itu karena sebuah pelajaran yang diberikan ibunya ketika ia berusia 2 tahun. Saat itu, ketika ia sedang berusaha mengambil sebotol susu dari kulkas, pegangannya meleset dan susu itu tumpah mengotori lantai dapur. Ibunya, bukannya memarahinya, berkata, "Bagus sekali kekacauan yang kaubuat! Ibu jarang melihat genangan susu sebesar itu. Nah, susunya sudah terlanjur tumpah. Apa kau mau bermain-main dengan susu itu sebelum kita membersihkannya?"*

*Dan itulah yang ia lakukan. Lalu, beberapa menit kemudian, ibunya berkata lagi, "kau tahu, setiap kali menimbulkan kekacauan seperti ini, akhirnya kau harus membereskannya. Jadi, bagaimana caramu ingin melakukannya? Kita bisa menggunakan handuk, spons, atau pel. Kau pilih mana?"*

*Setelah mereka selesai membersihkan susu itu, ibunya berkata, "Yang kita alami ini adalah eksperimen gagal tentang cara membawa sebotol besar susu dengan dua tangan mungil. Ayo kita ke halaman belakang, mengisi botol dengan air, dan mencari cara kau bisa membawanya tanpa menjatuhkannya." Dan mereka berhasil.*

*Benar-benar sebuah pelajaran yang bagus sekali! Sang ilmuwan kemudian berkomentar bahwa saat itulah ia tahu bahwa ia tidak perlu takut untuk melakukan kesalahan. Sebaliknya, ia belajar bahwa kesalahan hanyalah kesempatan untuk belajar hal baru.*

#### **#4 Banyak Orang Ingin Sukses Tetapi SALAH STRATEGI**

*Working hard on the wrong things will not make you successful. (Ronald Vesteffer)*

Dalam hidup banyak orang yang bekerja keras, membanting tulang, tetapi tidak pernah meraih kesuksesan. Ternyata bekerja keras saja tidak cukup, kita harus bekerja cerdas. Orang tua kita sering mengatakan, jika ingin sukses kita harus mau **kerja keras**. Tetapi, banyak para motivator



yang mengatakan kita harus **kerja cerdas**. Apa perbedaan kedua istilah tersebut dan manakah yang benar?

Apa yang dikatakan orang tua, belum tentu kuno. Justru ada kebijaksanaan dibalik itu. Begitu juga, kita jangan dulu menolak konsep baru, karena teknologi dan informasi mengalami perkembangan terus. Apakah kerja cerdas itu hanya hiperbola/lebay?

Kami setuju dengan apa yang dikatakan orang tua tentang bekerja keras. Jika mau sukses, kita memang harus bekerja keras. Kami mengetahui beberapa kehidupan orang-orang yang sukses dalam bisnis, mereka bekerja keras untuk bisnis mereka. Orang yang sukses dalam karir, mereka *kerja keras* dalam karirnya.

Saat ada orang yang mengatakan kita hanya perlu kerja cerdas, tanpa harus kerja keras, kami tentu tidak setuju. Tapi, kami setuju dengan konsep kerja cerdas. Yang benar menurut kami adalah, **kita perlu kerja keras DAN juga kerja cerdas**. Jika kita hanya kerja cerdas saja, kita akan kalah oleh orang lain yang kerja cerdas dan kerja keras pula.

### **Apa itu Kerja Keras?**

Kita tidak akan kesulitan untuk mendefinisikan kerja keras. Kerja keras itu adalah bekerja dengan waktu yang cukup lama dan energi sebesar mungkin. Agar kita bisa memberikan energi yang besar dalam bekerja, artinya kita harus fokus pada pekerjaan kita. Itulah cara memberikan energi terbesar. Itulah kerja keras.

### **Apa itu Kerja Cerdas?**

Apa itu kerja cerdas? Kerja cerdas itu adalah bagaimana kita bekerja sebaik mungkin dengan hasil yang lebih besar untuk usaha yang sama. Atau hasil yang sama dengan usaha yang lebih sedikit. Bagaimana caranya? Banyak sekali, kuncinya ialah dengan menggunakan apa yang disebut daya ungkit. Kami yakin, jika Anda setidaknya lulusan SMP, Anda sudah belajar tentang pengungkit pada bab Pesawat Sederhana pelajaran Fisika. Pengungkit adalah alat yang memungkinkan kita bisa menghasilkan kerja dengan usaha sekecil mungkin.

Contoh sederhana yang menggunakan daya ungkit adalah dongkrak mobil. Kita tidak akan kuat

untuk mengangkat dan menahan mobil dengan tenaga tangan kita, tetapi dengan bantuan dongkrak, kita menjadi mampu mengangkat dan menahan mobil kita tanpa energi yang lebih besar. Pertanyaannya ialah: apa "dongkrak" yang bisa digunakan untuk bisnis atau karir kita?

Anda perlu usaha untuk menemukan daya ungkit dalam bisnis dan karir Anda. Berikut adalah hal yang bisa Anda lakukan:

1. **Belajar kepada orang lain**, apa yang sudah terbukti berhasil yang pernah dilakukan oleh orang lain. Tidak perlu dari nol! Ikuti cara tersebut, Anda tidak akan membuang waktu belajar dari nol lagi.
2. **Temukan ide (pengungkit)** untuk meningkatkan kinerja atau hasil dari apa yang Anda biasa atau sudah dilakukan.

Coba bayangkan, Anda sudah bekerja dengan cerdas ditambah dengan kerja keras, maka kesuksesan tak akan lama untuk menyapa Anda. Namun yang konyol adalah seperti yang dikatakan Ronal Vesteff *"Bekerja keras pada hal yang salah tidak akan membawa Anda kepada kesuksesan"*.

Pernahkah Anda sibuk bekerja sepanjang hari, namun pada akhir hari Anda bertanya-tanya, kok sepertinya kita tidak membuat banyak perbedaan. Anda bekerja keras namun merasa tidak dihargai sebagai mana mestinya. Anda bekerja keras tidak mengenal waktu namun merasa tidak mencapai sesuatu. Daftar pekerjaan Anda tidak ada habisnya and Anda sering kewalahan. Itu semua adalah gejala orang yang bekerja keras untuk memastikan telah melakukan sesuatu dengan benar, namun gagal melakukan hal yang benar di prioritas pertama.

## #5 Banyak Orang Ingin Sukses Tetapi BERJUANG TIDAK CUKUP LAMA

*Kebanyakan orang menyerah ketika mereka nyaris meraih kesuksesan. Mereka berhenti satu meter dari garis finis. Mereka menyerah di detik-detik terakhir permainan, satu langkah dari gol kemenangan. (H. Ros Perot)*

Kegigihan/persistensi merupakan ciri paling umum orang-orang yang berprestasi tinggi.

Mereka ngotot, pokoknya tidak mau menyerah. Semakin lama Anda bertahan, semakin besar peluang terjadinya sesuatu yang menguntungkan Anda. Tidak peduli sesulit apapun kelihatannya, semakin lama Anda bertahan, semakin besar kemungkinan Anda untuk berhasil.

Kadang Anda harus gigih di hadapan rintangan yang mnghadang, rintangan yang tak terlihat, yang tidak bisa diperkirakan atau diantisipasi perencanaan sedetil apapun. Kadang, Anda akan menemui kesulitan yang tampaknya tak mungkin teratasi atau tampak tidak ada jalan keluar. Dan kadang, alam semesta akan menguji kesungguhan komitmen Anda dalam mengejar target yang telah Anda tetapkan sebelumnya. Jalannya mungkin tidak mudah, Anda dipaksa untuk tidak menyerah ketika mempelajari hal-hal yang baru, mengembangkan keterampilan-keterampilan baru Anda, dan membuat keputusan yang sulit.

### **Hanya Satu Lagi Tiang Telepon**

*Setelah kehilangan kaki kanannya karena kanker, Terry Fox mengikuti lari melintasi Canada yang dinamakan Marathon of Hope pada tahun 1980 untuk mengumpulkan uang bagi penelitian kanker. Gaya larinya yang berupa seret dan lompat membuatnya hanya bisa menempuh jarak 39 km setiap harinya dengan kaki palsu! Ia berhasil lari selama 143 hari dan menempuh 5.374 km dari titik awal di St. John's, Newfoundland, ke Thunder Bay Ontario, dimana ia terpaksa berhenti berlari ketika para dokter menemukan kanker di paru-parunya. Ia meninggal beberapa bulan kemudian, tetapi contoh tindakannya yang menginspirasi telah meninggalkan warisan: Marathon Terry Fox tahunan yang diadakan di Canada dan seluruh dunia, yang hingga saat ini telah mengumpulkan \$340 juta untuk penelitian kanker. Ketika ditanya bagaimana caranya ia membuat dirinya terus berlari ketika ia sudah kecapaian dan masih harus menempuh jarak ribuan km, ia menjawab, "Aku hanya terus berlari ke tiang telepon berikutnya."*

### **Statistik Yang Membuktikan**

Herbert True, seorang spesialis pemasaran di Notre Dame University, menemukan bahwa:

- 44% salesman berhenti mencoba setelah usaha pertama
- 24% berhenti setelah usaha kedua
- 14% berhenti setelah usaha ketiga
- 12% berhenti mencoba menjual kepada calon pembeli mereka setelah usaha keempat

Itu berarti 94% salesman menyerah setelah usaha keempat. Tapi 60% penjualan dilakukan setelah usaha keempat. Data itu memperlihatkan bahwa 94% salesman tidak memberi diri mereka kesempatan mendapatkan 60% calon pembeli.

### **Menolak Penolakan**

Banyak orang tidak sanggup berjuang cukup lama, karena mereka tidak sanggup menghadapi penolakan. Jika ingin sukses, Anda perlu mempelajari cara menghadapi penolakan. Penolakan adalah bagian alami kehidupan. Anda ditolak ketika tidak terpilih menjadi anggota OSIS di sekolah, tidak dapat masuk klub sepakbola, tidak masuk perguruan tinggi negeri favorit Anda, tidak mendapat kenaikan gaji, proposal Anda ditolak, atau tidak mendapat izin yang Anda minta.

Untuk menghadapi penolakan, Anda harus menyadari bahwa penolakan sebenarnya hanyalah mitos. Hal itu tidak benar-benar ada. Hal itu hanya konsep yang ada di kepala Anda. Coba pikirkan sejenak. Jika Anda mendaftarkan diri ke UI untuk kuliah S2 dan Anda tidak diterima, Anda tidak kuliah di UI sebelum mendaftar, dan Anda tidak kuliah di UI setelah mendaftar. Kehidupan Anda tidak menjadi lebih buruk, kehidupan Anda tetap sama. Anda tidak benar-benar kehilangan apa pun. Dan coba pikir, misal tidak diterima, Anda tahu apa yang harus dilakukan selanjutnya.

Setiap kali menawarkan sesuatu kepada seseorang, ingat rumus berikut:

### ***4xSW (Some Will, Some Won't, So What, Someone's Waiting)***

(Ada yang akan memberi, ada yang tidak, memang kenapa, Ada yang menunggu).

Beberapa orang akan berkata "ya", dan beberapa akan berkata "tidak" ketika anda menawarkan sesuatu. Trus kenapa! Di luar sana di suatu tempat, ada yang menunggu Anda dan gagasan Anda. Itu hanya permainan angka. Anda harus terus menawarkan sampai mendapat jawaban "ya". "ya" itu ada di luar sana, sedang menunggu.



**Banyak orang BERBISNIS tapi belum SUKSES, kenapa belum sukses?**

**Karena tidak punya kemampuan MENJUAL, kenapa tidak punya kemampuan menjual?**

**Karena takut PENOLAKAN, kenapa takut penolakan?**

**Karena tidak punya MENTAL PEMENANG, kenapa tidak punya mental pemenang?**

**Karena tidak mendapat PELATIHAN yang cukup.**

***Kami punya solusinya, bergabunglah bersama [HEBAT MARKETER CLUB](#).***

Dengan menjadi member Hebat Marketer Club (HMC) anda akan di bimbing secara online oleh seorang @putuputrayasa untuk memulai berbisnis. Siapakah @putuputrayasa?. Beliau adalah seorang pengusaha sukses yang mempunyai visi melahirkan 1 juta pengusaha dalam hidupnya ([www.putuputrayasa.com](http://www.putuputrayasa.com)). Banyak hal yang sudah dilakukan oleh beliau, diantaranya adalah :

- Meraih rekor MURI sebagai Pendiri Perguruan Tinggi termuda di usia 26 tahun.
- Meraih 1 M pertamanya di usai 23 tahun
- Berhasil menjual sekitar 1500 kavling tanah hanya lewat internet dalam waktu 6 bln.
- Entrepreneur paling berpengaruh di twitter tahun 2012 versi majalah DUIT.
- Sudah membuktikan kehandalannya 15 tahun dalam berbisnis.

Ya, anda akan di bimbing bagaimana menghasilkan uang dari twitter, BB, dan HP anda. Cukup Pegang BB anda... dimanapun anda berada, Dirumah, dikantor, antrian ATM, di Busway, bahkan dari Tempat Tidur atau Kamar Mandi Anda...Anda bisa MULAI BELAJAR, BAHKAN MENGHASILKAN UANG...MENARIK KAN??

Take Action sekarang juga! Bergabunglah bersama

**[HEBAT MARKETER CLUB](#)**



(Peter Dendi Handara)

Perkenalkan nama saya **Peter Dendi Handara**, 4 bulan semenjak di-coach oleh Bp @PutuPutrayasa saya dapat memperoleh pendapatan **6 kali lipat** dari gaji saya sebagai karyawan di perusahaan farmasi terkemuka di Jakarta. Saya di ajari bagaimana cara bernegosiasi, membangun trust pembeli, apa saja yang harus di miliki seorang penjual, bagaimana ketemu investor/ pembeli dan masih banyak lagi yang lain.

Sampai sekarang saya masih intens di bimbing beliau, walaupun lewat jarak jauh. itu tidak menjadi masalah, asal kita memang mau belajar dan tentunya **TAKE ACTION!**



(Pak Otong)

Saya Otong. Dulu saya pernah bekerja dengan pak Putu. Namun seiring berjalannya waktu, saya buka bisnis kecil - kecilan sendiri. Namun ternyata tidak semudah yang di bayangkan. Bisnis saya ambruk. Dalam keputusan tersebut, saya kembali di pertemuan dengan Pak Putu. Akhirnya beliau menawari saya untuk mencoba berjualan ala seorang @putuputrasya, yaitu memakai twitter, BB dan internet.

Dan tidak di sangka - sangka, dalam minggu pertama keuntungan bersih saya mencapai 1 juta. Saya sangat senang, dan sampai sekarang masih terus meminta bimbingan beliau untuk memperdalam teknik - teknik berjualan memakai twitter, BB dan internet. Memang tidak akan semudah yang di bayangkan, namun sebuah kesuksesan memang tidak ada yang bisa di dapat dengan mudah kan? :)



(APIN)

Nama saya APIN. Asal medan, dan merupakan murid pak @Putu Putrayasa di [KOS HEBAT](#) Angkatan 1. Ada salah satu teknik berjualan ala Putu Putrayasa, yang di ajarkan di KOS HEBAT. Tentunya memakai twitter, BB dan internet. Sebagai seseorang yang memulai dari nol, saya percaya apa yang di ajarkan oleh suhu saya tersebut akan mengantarkan saya ke sebuah kesuksesan.

Saya menjalani proses nya tanpa banyak bertanya. Memang perlu ketekunan dan kesabaran, namun sekarang saya sudah mulai menikmati hasilnya. Belum genap 1 tahun saya lulus dari [KOS HEBAT](#), saya sudah berhasil mencapai omset 1 M dalam bisnis Event Organizer, bekerja sama dengan Luky, salah satu alumni KOS HEBAT juga. Apa pun bisnis nya, tetap ujung - ujungnya jualan. Jangan malu untuk memulai belajar menjual dari hal - hal yang kecil..karena itu akan berguna untuk bisnis - bisnis kita nanti. So, siap belajar menjual?? :)

**[JOIN HEBAT MARKETER CLUB ??](#)**