

Silaturahmi diperluas lagi, apalagi dalam dunia serba online saat ini kita dapat mudah memperluas jaringan pertemanan hingga seluruh penjuru negeri bahkan sampai keluar negeri.



Network = Net Worth.
Sejak dulu sampai sekarang,
relasi sama pentingnya seperti aset.
Perluas!

7. Konsep Bisnis

Kesuksesan seorang pengusaha, tak terlepas dari konsep bisnis yang dijalankannya. Banyak para pengusaha pendatang baru, akhirnya mampu meraih kesuksesan seperti para seniornya, dikarenakan konsep bisnisnya.

Salah satu contoh konsep bisnis yang bagus adalah konsep bisnis kemitraan atau reseller yaitu dengan cara memperbanyak tim marketing/penjualan.

8. Kreativitas dan Inovasi

Kreativitas dan inovasi sangat penting untuk kita miliki. Banyak orang-orang sukses, yang mampu meraih kesuksesannya karena dua faktor ini.

Hal ini dikarenakan kreativitas dan inovasi, akan menjadikan produk yang Anda tawarkan memiliki keunggulan dan nilai lain, dibandingkan usaha sejenis lainnya.

Keunikan dan nilai lain inilah, yang akan menyebabkan banyak *customer* memutuskan datang ke tempat Anda, dibanding yang lainnya.

Kreativitas juga sangat dibutuhkan dalam *posting-posting* konten produk Anda di media sosial.

Postingan konten berita harus semenarik mungkin, dengan gambar atau video berkualitas bagus tentunya, jangan asal-asalan. *Sip ya.*

9. Uang

Meski tidak terlalu penting, uang harus kita pikirkan. Kendati demikian, bagi Anda yang tak memiliki uang sekalipun tetap bisa membuka usaha.

Hal ini dikarenakan modal uang, tidak harus bersumber dari diri Anda sendiri.

Bisa dari investor atau dari sumber lainnya.

Kalaupun uang modal harus Anda upayakan sendiri, saya punya tips jituanya... MAU TAU?

Coba deh bikin sebuah daftar catatan, pengeluaran bulanan apa saja yang bisa Anda potong 10%, 20%, bahkan 50% dari dana yang Anda alokasikan.

Hasil potongannya Anda investasikan pada sesuatu yang menghasilkan atau untuk modal memulai bisnis Anda.

Nah, sekarang coba mulai pikirkan yuk, kira-kira dana apa yang bisa Anda potong dari pengeluaran bulanan Anda?



Jadi, sekiranya Anda berniat untuk mengikuti jejak Nabi kita dengan berdagang, segera saja lakukan.

Semua hal yang ditulis diatas, Alhamdulillah itulah yang saya lakukan dalam memulai bisnis saya saat ini. Saya sudah melakukannya dan membuktikannya, bahwa memulai bisnis itu ternyata harus berani, jangan takut mulai lalu mundur karena *gak* punya modal (uang).

Ketika saya memulai menjalankan bisnis ini, dari 9 modal utama memulai bisnis yang dijelaskan diatas, uang menjadi modal terakhir yang saya siapkan.

Yup, modal usaha saya di bisnis ini sebagian saya kumpulkan dari pemotongan dana pengeluaran bulanan saya, sebagian lagi saya pinjam kepada kakak. Hehehe....Aman bukan?

Setelah setahun lebih saya menjalani bisnis ini, dari modal yang hanya tiga juta rupiah diawalnya, kini modal atau omset yang saya kelola semakin berkembang rata-rata mencapai setengah milyar rupiah dalam sebulan.

Pertumbuhan bisnis ini sangat pesat, hingga saat ini saya memiliki ratusan mitra yang tersebar di berbagai wilayah dalam dan luar negeri.

Dan saya mengalami pencapaian income yang luar biasa, yaitu meningkat 10 kali lipat dari income saya di bisnis sebelumnya.

Bisnis ini *keren banget* karena saya bermitra langsung dengan seorang Penulis Mega Best Seller, Motivator 5 Benua dan juga sekaligus Mentor Bisnis kelas Internasional.

Ya, beliau adalah Mas Ippho Santosa sebagai Founder di bisnis saya ini. Saya bergabung di bisnis ini dalam tim komunitas *Pengusaha Kaya*.

Sebagai seorang pemula di bisnis ini, banyak sekali ilmu yang saya dan tim dapatkan, baik dari Mas Ippho Santosa maupun dari mentor saya ibu Ayu Aida sebagai Founder komunitas *Pengusaha Kaya*.

Bukan hanya ilmu bisnis, kamipun belajar banyak ilmu agama, ilmu parenting, dan ilmu lainnya yang sangat positif.

Jadi saran saya, jika Anda mau memulai usaha, segeralah cari usaha atau bisnis yang tepat.

Sebisa mungkin Anda memulai berbisnis itu dari menjualkan. Bukan bisnis yang memproduksi sendiri.

Ya, hal ini untuk me-minimalisir risiko kegagalan. Kebayang kalo Anda pemula, kemudian produksi sendiri, modalnya darimana?

Kita tahu produksi itu perlu modal lumayan besar, belum lagi proses *trial and error* baik dalam produksi atau menjualkan. Tentu kalau pemula tingkat kegagalannya jauh lebih besar. Karena minim modal dan minim pengalaman.

Beda halnya jika Anda menjualkan. Anda tidak perlu produksi, tidak perlu urus izin sana-sini, sehingga waktu Anda fokus hanya pada menjualkan. Karena ujung tombaknya bisnis ya jualan.

Sudah tepat jika Anda memulai bisnis dengan menjualkan. Sip?

So, jangan terlalu lama berpikir untuk memulai bisnis. Apalagi jika ada bisnis yang menjual produk sarat manfaat, modalnya kecil, marginnya besar, resikonya minim, repeat ordernya tinggi,

bahkan ada mentor berkualitas Internasional yang fokus membina mitra-mitranya sampai sukses, maka langsung saja hajar!



Sekarang giliran Anda, kapan mau mulai bisnisnya? Boleh bisnis yang lain, atau Anda mau bergabung dengan saya dan teman-teman di tim Pengusaha Kaya?

Silakan segera menghubungi nomor kontak yang tercantum di *cover e-book* ini.

Sekian dari saya, semoga bermanfaat.

Teni Sulistin

Mom Preneur Dan Mentor Bisnis