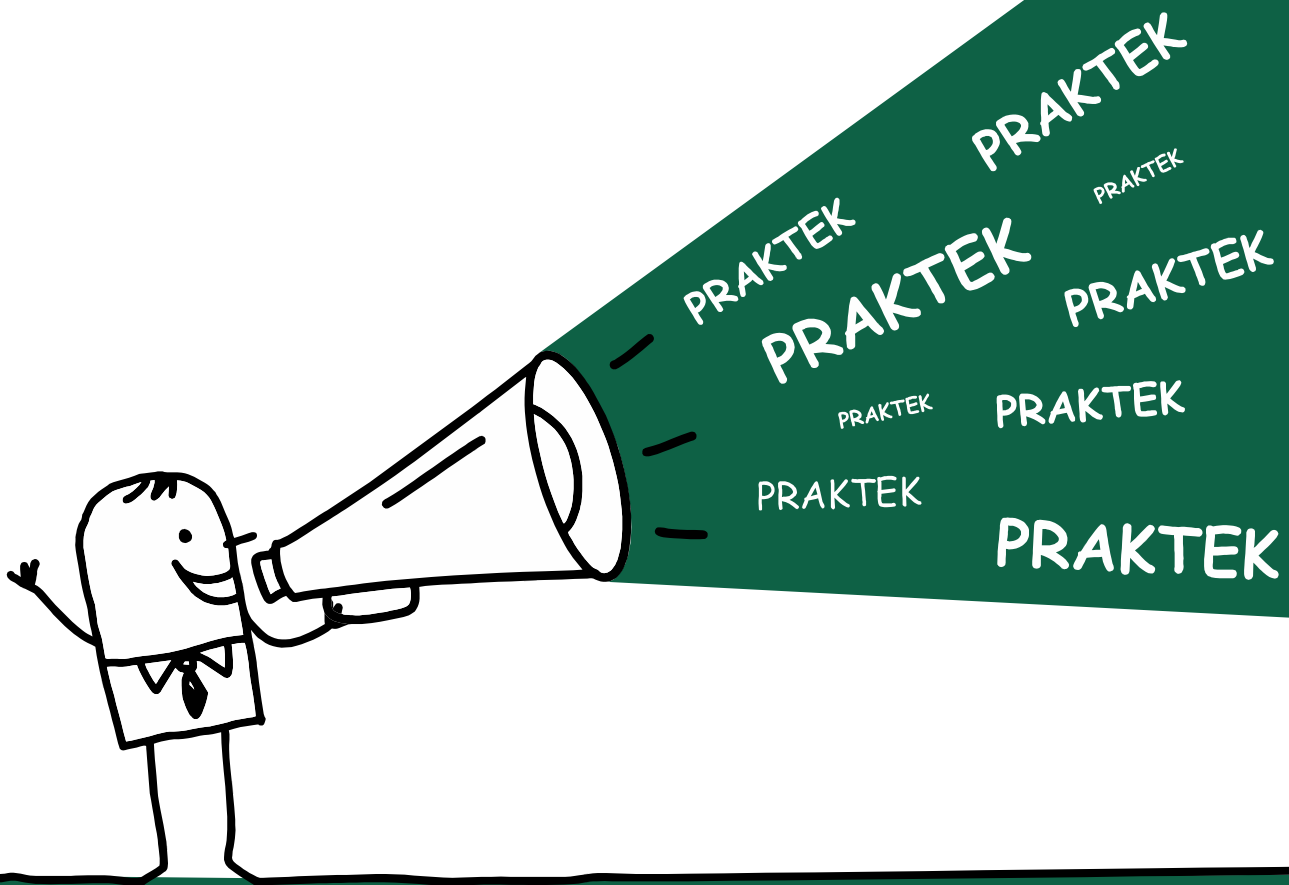


Gagasan

1  jam lepas dari rutinitas
menuju bebas finansial



Bagaimana seorang penjual siomay bisa menghasilkan income 3juta/ hari

*“Cara terbaik untuk
memprediksi masa depan
adalah dengan
menciptakannya”*

-Abraham Lincoln-

Daftar isi

- CHAPTER 1** - Introduction
- CHAPTER 2** - Jualan ≠ Berbisnis
- CHAPTER 3** - Gagal Boleh
Ketagihan Jangan
- CHAPTER 4** - Resep Rahasia
Anti Bankrut
- CHAPTER 5** - Produk Bagus + Jago
Jualan Pasti Sukses?
- CHAPTER 6** - Ngebut isi Saldo
- CHAPTER 7** - Mau Ngebut tapi Takut
- CHAPTER 8** - Langsung Praktek Sampe
Sukses
- BONUS** - 17 Cara Orang kaya
Berpikir

CHAPTER 1

Introduction

Mungkin anda terlalu sering menghembuskan nafas panjang sambil melihat meja kerja yang selalu bertambah tumpukannya.

Mungkin anda merasa terjebak atau bahkan bosan dengan rutinitas hari-hari dengan penghasilan yang gitu-gitu aja

Mungkin Anda merasa bahwa target tahunan tidak masuk akal, dan anda merasa sudah bekerja terlalu banyak untuk mendapatkan hasil yang tidak sebanding.

Cobalah untuk berhenti sejenak, menikmati secangkir cappucino sambil berpikir, Inikah hidup yang ingin saya jalani?

Salam kenal, nama saya Aditya Norviansyah.
Saya lahir di Jakarta 35 tahun yang lalu, Saya kuliah di ITB jurusan Arsitek angkatan tahun 2001.

Sambil kuliah saya berjualan produk suplemen, buku-buku, dan perlengkapan alat fotografi.

Alasannya ya karena masalah ekonomi dan saya butuh uang tambahan

Saya menekuni profesi ini selama delapan tahun sebelum mencoba untuk memulai berbisnis.

Saat itu saya berpikir bahwa saya sedang usaha sendiri

- Saya belanja stok barang sendiri
- Buka lapak sendiri
- Catat penjualan sendiri
- Promosi sendiri
- Layani pembeli sendiri
- Tutup lapak sendiri
- Semuanya serba sendiri

Namanya juga usaha sendiri

Banyak orang berpikir memiliki usaha sendiri itu enak karena punya kebebasan mengatur waktu.

Dari sisi itu enak, karena bebas tidak terikat jam kantor. Namun kenyataannya

Saya justru menghabiskan waktu lebih banyak, bahkan mungkin lebih lama daripada jam kerja karyawan kantoran.

Ketika saya libur, pemasukan saya juga ikut libur. Ketika saya sedang malas berjualan , saldo di rekening saya juga ikut- ikutan malas bertambah.

Seolah saya tidak boleh libur dan tidak punya jatah cuti. Padahal saya sendiri bosnya...

Pola pikir saya berubah ketika saya membaca sebuah kutipan salah satu Investor terkaya dunia Warren Buffet :

" Jika Anda Tidak Menemukan Cara Untuk Menghasilkan Uang Saat Anda Tidur, Anda Akan Menghabiskan Seluruh Hidup Anda Untuk Bekerja"

Jika saya tidak jualan saya tidak menghasilkan uang

Artinya jualan yang saya lakukan tidak ada bedanya dengan bekerja

Dari situlah saya belajar, Hal dasar perbedaan antara jualan dan bisnis...

CHAPTER 2

Jualan ≠ Berbisnis

Jualan itu hanya satu bagian dari proses bisnis untuk menghasilkan uang.

Bagian dua, bagian tiga, bagian empat, dan bagian lainnya merupakan proses yang membuat penjualan tetap terjadi dan menghasilkan profit dimanapun saya berada itulah disebut bisnis.

Singkatnya jualan adalah bagian dari proses bisnis. Dalam bisnis pasti ada aktivitas jualan. Tapi sekadar berjualan belum tentu berbisnis.

Kalau Anda mau berbisnis tetapi alergi dengan kata jualan sama aja kaya Anda mau berenang, tapi gak mau basah.

Tahun 2012, saya menggandeng teman saya untuk bisnis siomay.

Saya cukup percaya diri, karena siomay teman saya ini enak.

Saya punya keyakinan kalau siomaynya enak, bisnis siomay saya pasti sukses

Enaknya untuk saya, Saya tidak perlu membuat siomay sendiri, tidak perlu belanja bahan bakunya, tidak perlu panas-panasan jualan siomay sendiri.

Namun urusan promosi dan keuangan, masih saya yang pegang.

Tak sampai dua tahun saya berhasil membukan 16 stand siomay, dengan konsep seperti franchise

Dan justru membuat saya semakin kewalahan lalu menemui tantangan baru.

**Enakan pusing ngurusin usaha , apa pusing
enggak punya usaha?**

Semakin besar bisnisnya, semakin besar juga tantangan dan resikonya.

Ada saat dimana biaya operasional lebih besar daripada omset, sementara gaji karyawan harus tetap dibayarkan.

Kondisi yang saya hadapi membuat saya memutar otak untuk membuat dan mencoba strategi baru.



Saya bukan orang paling pintar atau paling sukses di bisnis yang saya tekuni sekarang. Bahkan sampai saat ini saya masih terus belajar.

Ketika satu per satu check list yang ingin saya capai dalam hidup saya mulai terisi, saya baru sadar bahwa ternyata masih banyak orang benar-benar buta dan ingin tahu bagaimana cara untuk menghasilkan lebih banyak uang.

Saya memberikan suntikan dana setiap bulannya agar bisnis siomay saya tetap bertahan.

Sampai akhirnya bisnis siomay kami menguras hasil kerja saya selama 8 tahun berjualan buku dan suplemen.

Tahun 2014 saya resmi menutup semua stand siomay saya dengan elegant. Dari situ saya sadar bahwa ...

**"Sekadar Memiliki Produk yang Bagus
Tidak Cukup untuk Membuat Bisnis
Berjalan Lancar dan Sukses"**

CHAPTER 3

Gagal boleh Ketagihan Jangan

Kegagalan dalam bisnis tidak membuat saya menyerah apalagi kapok bahkan sampai meratap nasib di pojokan kamar.

Untungnya sebelum memulai usaha saya sudah membekali diri saya dengan buku: "DARE TO FAIL" Karangan Billi PS Lim.

Buku tersebut berisi pelajaran berharga dari para milyuner kelas dunia seperti Soichinno Honda , Walt Disney , Andrew Carneige, dan masih banyak lagi.

Buku itu menanamkan mindset untuk berani gagal, karena sukses adalah tentang kemampuan melangkah dari satu kegagalan menuju kegagalan lain tanpa kehilangan rasa antusias dan rasa percaya diri.

Orang gagal adalah orang yang berhenti mencuba atau bahkan berhenti sebelum mencuba.

Sedangkan orang yang ketagihan gagal adalah orang yang tidak belajar apa-apa ketika dia gagal

Ya kalau enggak ketagihan gagal, kenapa terus menerus jatuh di lubang yang sama?

Move On dong, bro...:)

Peribahasanya : Dibalik move on yang lambat ada mantan yang hebat, dibalik move on yang cepat ada orang baru yang jauh lebih hebat.

Seringnya ketika seseorang itu gagal, dia terlalu mengasihani dirinya sendiri.

Terlalu cepat kapok. Terlalu cepat hilang-an rasa antusiasnya.

Ketika rasa antusiasnya hilang, rasa keingin-an belajarnya juga ikut-ikutan hilang.

Gagasan 10 jam | gagal boleh ketagihan jangan

Jadinya Beneran Gagal deh.

Saya telah menemukan, alasan kuat yang membuat saya tetap melangkah tanpa kehilangan rasa antusias sekalipun saya gagal

dan menurut saya Anda juga perlu menemukannya...

CHAPTER 4

Resep Rahasia Anti Bankrut

Kalau Rahasia kenapa dibagikan ?

Sama seperti resep masakan, membaca bumbu-bumbu apa saja yang dibutuhkan saja tidak akan membuat Anda bisa memasaknya.

Langkah - langkah dan cara mengolahnya, akan Anda temui ketika Anda memiliki komitmen membaca sampai akhir.

Setelah itu Anda bisa mencobanya

Yakin Anti Bangkrut?

Selama Anda tidak kehilangan rasa antusias Anda, Saya yakin Anda tidak akan merasa bangkrut.

Pasti Anda bisa menciptakan kesuksesan untuk bisnis Anda sendiri

Karena pada akhirnya usaha dan komitmen Anda yang akan menjawabnya.

Universitas terbaik pun tidak bisa memberikan garansi Anda untuk lulus.

Dan ebook ini kan bukan berisi tentang panduan pesugihan online.

Saya akan sedikit cerita pada saat saya mulai berbisnis, keluarga saya terlilit hutang.

Orang tua saya tertipu oleh temannya sendiri, yang akhirnya kami harus berurusan dengan debt kolektor.

Saya masih ingat ketika debt kolektor itu berdiri depan pagar rumah saya, perasaannya seperti orang jatuh cinta.

Berdebar - debar.

Diposisi itu, Saya harus memutar otak untuk membantu mencari jalan keluarnya.

Supaya debt kolektor tidak datang ke rumah saya lagi

Caranya : Ya saya harus punya uang untuk melunasi hutang keluarga saya.

Apapun asal tidak lebih buruk daripada debt kolektor di depan pagar rumah.

Perasaan itulah yang harus terus menerus saya ingat

Pertanyaan selanjutnya : Apa yang cocok dengan kondisi saya saat itu?

Karena saya butuh uang untuk melunasi hutang, yang terpikirkan saat itu adalah...

Bisnis apapun yang penting HALAL dan bisa cepat menghasilkan UANG.

Saat itu saya mulai dengan jualan sambil kuliah. Lalu mencoba bisnis siomay yang kemudian bankrut.

Apapun yang saya alami, saya tidak akan berhenti sebelum tujuan saya tercapai

Karena saya ingin orang tua saya bisa hidup tenang tanpa dikejer-kejer debt collector

Itulah alasan saya...

Pesan yang ingin saya sampaikan melalui cerita ini adalah : Sekedar punya tujuan tidak cukup.

Anda perlu tau apa alasan yang membuat anda perlu mencapainya

Apa yang Anda rasakan jika berhasil?

Apa yang Anda rasakan jika tidak berhasil?

Alasan itu perlu memberikan emosi kuat...

Dan itu cuma bisa ditemukan pada diri Anda sendiri

“Jadi Resep Rahasia Anti Bankrut Adalah Menemukan Tujuan dan Alasan Kuat yang Membuat Anda Perlu Berhasil. Semakin Kuat Alasan Anda, Semakin Besar Energi yang Anda Miliki

Yang bangkrut itu usaha siomaynya, bukan Sayanya. Saya tidak berhenti, saya mencoba menggeluti bisnis lain seperti Developer properti , Bisnis Affiliate , dan Perancangan media promosi seperti brosur dan kardus untuk branding.

Tetapi tetap saja, yang namanya habis bankrut kondisi keuangan saya sudah seperti isi bensin di pertamina. Dimulai dari NOL ya Pak :(

CHAPTER 5

Produk Bagus + Jago Jualan Pasti Sukses?

Di Chapter kedua, kita sudah setuju bahwa sekedar memiliki produk yang bagus tidak cukup untuk membuat bisnis berjalan lancar dan sukses.

Sekarang kalau produk bagus ditambah dengan JAGO JUALAN apakah pasti sukses?

Dari apa yang saya pelajari dari para pebisnis yang sudah lebih dulu sukses, dan juga pengalaman saya

Saya menemukan bahwa produk yang bagus dan jago jualan saja ternyata belum cukup.

Terus ???

Saya menemukan rumus sederhana yang diperlukan seseorang untuk sukses berbisnis.

Gagasan 10 jam | produk bagus+jago jualan pasti sukses?

Millionaire Secret Formula



Mari kita bahas satu per satu.

1. Apa itu "Good Product"

Jika ditanya produk yang bagus itu seperti apa? Saya bilang dari sudut pandang bisnis tidak ada produk yang bagus.

Karena buat saya produk yang bagus itu adalah produk yang sesuai dengan minat dan kebutuhan pasar

Jadi yang menentukan produknya bagus atau tidak ya pasar

Gagasan 10 jam | produk bagus+jago jualan pasti sukses?

Emang ada penjual yang bilang barang dagangannya jelek?

Kalau kata Motivator dunia Anthony Robin:
"Kesalahan terbesar yang banyak dilakukan pebisnis adalah jatuh cinta pada produk mereka, bukan kepada kliennya."

Kondisi inilah yang dialami Brand ponsel sejuta umat yang terkenal pada masanya.

Tapi kalau Anda memaksa saya untuk menjawab produk apa yang bagus untuk dijual?

➤ Kuncinya bukan sekedar bagus, tapi bernilai.

Bernilai itu membantu orang menyelesaikan masalahnya. Karena orang tidak peduli dengan produk Anda, mereka peduli dengan masalah mereka

➤ Segmen pasarnya luas. Dibutuhkan banyak orang dan relevan dengan jaman now

Gagasan 10 jam | produk bagus+jago jualan pasti sukses?

> Kalau saya sarankan produknya premium. Kalau ini sih lebih kepada masalah prinsip.

Ada orang yang berprinsip lebih baik untung dikit tapi jualnya banyak.

Tapi kalau bisa untung banyak jual banyak kira-kira lebih menarik enggak?

Itulah alasan saya kenapa memilih produk premium.

Produk premium itu bukan sekedar mahal, tapi bernilai.

Karena pada dasarnya enggak ada produk yang mahal. Cuma kitanya aja yang belum mampu :D

2. Apa itu “Good Marketing”

Jika saat ini Anda sudah memiliki produk atau bisnis. Hampir saya bisa pastikan pertanyaan selanjutnya adalah bagaimana cara menjualnya

Gagasan 10 jam | produk bagus+jago jualan pasti sukses?

Sebelum Saya bahas lebih lanjut, apa perbedaan marketing dan selling (jualan)?

Saya kasih analogi sederhana

Bayangkan sosok seorang wanita

Apa yang dia lakukan ketika wanita itu menginginkan seorang pria?

Wanita itu tidak secara frontal mengejar seorang pria tersebut

Dia akan menggunakan strategi supaya pria itu yang mengejar dirinya

Udah gitu pake jual mahal lagi . . . Ehh kok malah jadi curcol :D

Kembali lagi ke tema kita good marketing

Nah Begitulah strategi marketing ideal menurut saya.

Gagasan 10 jam | produk bagus+jago jualan pasti sukses?

Bagaimana cara membuat produk saya dikejer-kejer pembeli tanpa merayu dan membujuk mereka.

Karena pada prinsipnya orang itu suka beli, tapi enggak suka dijualin.

Jadi ketika kita bicara good marketing itu adalah hal-hal yang menciptakan ketertarikan dan minat orang akan produk kita

Ketika mereka sudah berminat, apalagi merasa butuh mereka akan mencari cara untuk memenuhi kebutuhannya itu.

Sekalipun produk Anda harganya lebih mahal

Sistem pemasaran jaman sekarang itu memberi petunjuk, bukan membujuk

Jangan langsung menjual produk kepada orang yang tidak tertarik apalagi belum merasa butuh.

Gagasan 10 jam | produk bagus+jago jualan pasti sukses?

Karena kemungkinan besar, Anda bakal ditolak mentah-mentah. Ditolak itu rasa sakitnya sampai ke hati.

Itulah strategi yang saya lakukan untuk memasarkan produk dalam bisnis saya. Apalagi kalau yang saya pasarkan adalah produk premium.

Dari bahasan tadi kita bisa menarik kesimpulan bahwa salah satu perbedaan dasar antara marketing dan selling ada di tujuannya.

Tujuan marketing menciptakan ketertarikan dan minat

Sedangkan tujuan selling adalah mencetak omset

Kuncinya Marketingin dulu baru dijualin.

Terus perlakukanlah pembeli sebagai partner bisnis, bukan obyek bisnis

Karena ketika dia menjadi partner Anda, maka dia

Gagasan 10 jam | produk bagus+jago jualan pasti sukses?

akan melakukan promosi dan refrensi secara sukarela

Bisa jadi ketika ada orang yang berbicara buruk tentang produk Anda, mereka yang akan membela Anda

Enak banget kan?

3. You atau Anda sendiri

Pengusaha yang sukses di bidangnya pernah mengalami kegagalan dan kehilangan aset fisik yang mereka miliki.

Contohnya Alm Steve Jobs misalnya, dia bersama rekannya mendirikan apple.inc di tahun 1970-an.

Tahun 1984 dia dipecat dari perusahaannya sendiri. Menurut asumsi saya, dia juga kehilangan aset terpentingnya yaitu perusahaannya.

Setelah dipecat, Steve Jobs mendirikan NeXT

Gagasan 10 jam | produk bagus+jago jualan pasti sukses?

Lalu beliau membeli Pixar. Perusahaan yang mengerjakan animasi untuk film Toys Story, Monster Inc., dll

Ketika Steve menjadi besar dengan perusahaan barunya,

Apple.inc mengalami krisis karena kalah saing dari kompetitornya.

Ketika itu Jobs diminta kembali menjadi CEO dan berhasil membawa Apple jadi seperti sekarang

Hal itu yang membuat saya sadar bahwa: Aset itu bukan hanya benda, bangunan, dan sejenisnya tetapi manusinya

Itulah kenapa orang-orang kaya di dunia justru menginvestasikan sebagian besar waktu dan uang mereka untuk meningkatkan Aset intelektualnya (mindset)

Dengan meningkatkan nilai Aset intelektual...

Gagasan 10 jam | produk bagus+jago jualan pasti sukses?

Mindset mereka berkembang dan secara tidak langsung kemampuan dan kapasitas untuk mengelola bisnis juga meningkat.

Itulah rahasia di balik meroketnya brand-brand besar dunia

**" Setiap Pengusaha SUKSES adalah
PEMBELAJAR sejati.
Sudahkah Anda menjadi seorang
pembelajar sejati? "**

CHAPTER 6

Cara Ngebut isi Saldo

Di cerita sebelumnya, motivasi saya berbisnis adalah untuk mengusir debt kolektor jauh-jauh dari rumah.

Saya harus memperoleh penghasilan yang besar untuk segera melunasi hutang keluarga saya.

Makanya, ketika bisnis siomay bankrut, saya gak boleh lama-lama galau, saya harus segera bergerak.

Saya mencoba beberapa bisnis yang menurut saya cocok untuk saya kerjakan dan membe-rikan penghasilan besar.

Saya menjadi developer properti

Gile ngaku bankrut tapi jadi developer properti ? :)

Percaya atau tidak, Saya menjadi developer properti dengan modal 7 juta rupiah dan punya 3 proyek.

Mungkin saya akan ceritakan di e-book saya yang lain

Ada juga bisnis media promosi. Desain packing dan kardus untuk branding.

Saya juga menjalankan bisnis Affiliasi sebagai sampingan

Jadi developer properti itu enak, keuntungannya besar, namun baru diambil setelah proyek selesai.

Artinya keuntungannya tidak bisa langsung saya nikmati. Terus anak istri saya dikasih makan apa dong? :(

Dari bisnis media promosi, saya cukup untuk sehari-hari. Beli popok, susu, pulsa, bensin, dan operasional hari-hari.

Dari bisnis yang notabenenya sampingan, ternyata hasilnya...

Lumayan banyak untuk Saya :D

Saya justru memperoleh 100 juta dalam sebulan pada tahun pertama saya mengerjakannya.

Karena ini bersifat sampingan saya mengalokasikan waktu 10 jam seminggu. Kurang lebih 2-3 jam per harinya.

Dan hasilnya bisa langsung saya nikmati

Bisa buat beli popok, susu, pulsa, bensin, ajak anak istri jalan-jalan, beli mobil, dan tabungan pendidikan untuk anak saya,

Pernah denger enggak istilah "Kalau ingin mendapatkan ikan besar, jangan pake umpan kecil"

Nah awalnya juga saya ragu.

Gagasan 10 jam | cara ngebut isi saldo

Karena dari segi investasi yang saya keluarkan jumlahnya lebih kecil dari bisnis yang lain.

Terus saya kerjainnya cuma sebagai sampingan, cuma 10 jam seminggu.

Kalau bisnis saya yang lain 10 jam sehari

Tanpa resiko barang tidak laku, karena saya tidak perlu stok produknya

Bahkan pertama kali saya beli karena memang perlu, bukan karena diiming-imingi bisnis

Buat Anda yang belum tahu Affiliasi...

Affiliasi itu bisnis yang menghasilkan uang dengan cara mempromosikan dan menjual produk orang lain

Persis seperti jadi Agen, distributor, reseller

Bedanya saya partnership langsung dengan vendor (pemilik produk)

Dengan komitmen waktu yang disarankan, yaitu 10 jam seminggu.

Saya tidak perlu meninggalkan pekerjaan yang saya lakukan

“Buat Saya Bisnis Adalah Kendaraan yang Saya Gunakan untuk Mencapai Tujuan Saya.”

Ketika Saya Sudah Menemukan Kendaraan Yang Tepat dan melakukannya dengan cara yang benar, Maka Kesuksesan hanya persoalan waktu

Saya menemukan kendaraan yang tepat untuk membawa saya menghasilkan 100juta/ bulan pada tahun pertama saya mengerjakan bisnis afiliasi

Anda juga perlu menemukan kendaraan yang tepat untuk mencapai tujuan Anda.

CHAPTER 7

Mau Ngebut tapi Takut

Pada bahasan sebelumnya saya sudah menceritakan pengalaman menemukan cara ngebut isi saldo dengan kendaraan yang tepat

Sekarang tinggal Anda yang menemukannya

Jika Anda ingin berbisnis tapi takut untuk memulainya

Saya mau ceritakan sedikit pengalaman saya

Awalnya saya juga tidak langsung punya keberanian untuk terjun ke dunia bisnis

Saya rasa sebagian besar orang juga mengalami ketakutan yang sama ketika mau memulai berbisnis atau menjual sesuatu

Kalau Anda juga merasakan hal yang sama

itu normal

Yang saya lakukan adalah mencari tahu apa saja ketakutan saya

Anda juga bisa melakukannya, dengan menulis hal-hal apa saja yang membuat Anda takut

Secara garis besar saya membagi ketakutan saya dalam 2 faktor, yaitu faktor internal dan eksternal

Saya beri gambaran

ketakutan bisnis online	eks	int	Solusi
gak punya produk	✓		Reseller / Affiliasi
gaptek	✓		belajar
takut gagal		✓	cari mentor
sibuk		✓	buat prioritas
gak bisa jualan		✓	cari mentor
signal lemot	✓		ganti operator

Kurang lebih seperti itulah gambaran faktor eksternal dan internal

Eksternal ada di tatanan cara, sedangkan internal ada di diri sendiri

Jadi apa saja yang membuat Anda masih takut memulai bisnis atau mencoba berjualan, Anda perlu jujur ketika menuliskannya

Karena cuma Anda yang tahu apa masalah Anda sesungguhnya

Setelah membagi masalah Anda menjadi 2 faktor, Anda tinggal mencari solusinya...

Apapun itu, Anda perlu belajar

Ada yang gratis, ada yang membayar. Tetapi saya sarankan ambil yang membayar

Bukannya sombong, cuma biasanya kalau kita bayar lebih serius

Gagasan 10 jam | mau ngebut tapi takut

Kalau masalahnya internal Anda perlu tanya ke diri sendiri. Apa Anda betul-betul ingin mencapai tujuan Anda atau cuma omong kosong...

CHAPTER 8

Langsung Praktek Sampai Sukses

Pada bahasan sebelumnya Anda sudah menemukan apa yang menjadi ketakutan Anda untuk mulai berbisnis atau mencoba jualan

Ketika sudah tahu masalah apa yang membuat Anda takut, Anda sudah 50% lebih dekat menuju solusi

Soalnya kalau masalahnya aja belum tahu, ya gimana cari solusinya...

Kalau menurut Anda masalahnya uang / modal, kalau saat ini Anda punya uang 10M Anda tahu mau dipakai buat bisnis apa? Kapan baliknya?

Jika Anda sudah bisa mengatasi ketakutan pada diri Anda sendiri dan bingung mulai darimana...

Jangan terlalu banyak mikir, ini saatnya cari mentor

Sampai ketemu pada e-book saya yang lain

BONUS CHAPTER

17 CARA ORANG KAYA BERPIKIR...

KAYA

1. Saya menentukan hidup saya
2. Menggunakan uang untuk memenangkan permainan
3. Berkomitmen untuk menjadi kaya
4. Berwawasan luas
5. Fokus dan mengejar kesempatan
6. Belajar dari orang sukses
7. Berkumpul dengan orang / komunitas yang memberi semangat untuk sukses
8. Mencari solusi untuk setiap masalah mereka
9. Berani menunjukkan nilai yang mereka miliki
10. Menerima saran yang baik
11. Memilih dibayar berdasarkan hasil kerja
12. Berpikir “keduanya”
13. Fokus untuk memperluas jaringan
14. Mengelola uang dengan baik
15. Membiarkan uang bekerja untuknya
16. Berani mengambil tindakan
17. Tidak bosan untuk belajar dan meningkatkan kemampuannya

MISKIN

1. “Gara-gara dia saya jadi begini”
2. Menggunakan uang supaya tidak kalah
3. Ingin jadi orang kaya
4. Berwawasan sempit
5. Hanya melihat hambatan
6. Berpikir buruk tentang orang sukses
7. Berkumpul dengan orang / komunitas yang memberi pengaruh buruk
8. Mencari alasan untuk setiap masalah mereka
9. Berpikir negatif tentang bisnis dan jualan
10. Menolak saran yang baik
11. Memilih dibayar berdasarkan waktu kerja
12. Berpikir “atau”
13. Fokus untuk menambah pemasukan
14. Mengelola uang dengan buruk
15. Bekerja keras untuk mendapatkan uang
16. Takut mengambil tindakan
17. Mereka merasa sudah tahu segalanya



Aditya Novriansyah

*Pengusaha, Investor, Mentor,
dan Coach Bisnis*

Bayangkan apa yang bisa Anda lakukan dengan sisa waktu yang dimiliki jika Anda hanya perlu bekerja 10 jam setiap minggunya.

Pria yang bernama lengkap Aditya Novriansyah lahir tahun 1982 di Jakarta, pernah kuliah di ITB jurusan Arsitek.

Aditya memulai usaha pertamanya saat duduk di bangku kuliah, berjualan buku dan produk suplemen kesehatan. Dia juga sempat terjun di bisnis kuliner, properti, advertising, dan kesehatan.

Ayah dari 1 orang anak ini berharap buku gagasan 10 jam ini bisa jadi inspirasi untuk orang-orang yang ingin menghabiskan lebih banyak waktu bersama keluarga, atau melakukan kegiatan sosial tanpa terbebani dengan masalah finansial.

*Terhubung dengan saya melalui,
Facebook: <https://www.facebook.com/adnov>*

PS: Sampai ketemu lagi di e-book saya yang lain...