

Ayo Ber-Wira Usaha !!

Kumpulan Tip dan Trik Memulai Usaha
dan Menjadi Wirausahawan Sukses

Materi dalam ebook ini diperoleh dari berbagai sumber/publikasi gratis di internet. Anda boleh menggandakan dan menyebarkan ebook ini sepanjang Anda tidak merubah sedikitpun materi yang ada di dalamnya.

Selamat Membaca ...

e-Book Maker & Publisher :
Andhi IN
<http://profitpos.blogspot.com>

DAFTAR MENU

14 KIAMEMULAI USAHA SENDIRI

10 LANGKAH MENJADI PENGUSAHA

14 RAHASIA BUKA USAHA

12 LANGKAH MEMULAI USAHA

STRATEGI MELAKUKAN INVESTASI

15 KIAMENDAPKANKAN PENGHASILAN EKSTRA

MENGGALI IDE BISNIS

MEMBUAT RENCANA BISNIS

MENYUSUN RENCANA BISNIS YANG BAIK

TIPS JADI ORANG SUKSES DARI A SAMPAI Z

"ANDA INGIN MEMPEROLEH MINIMAL RP. 5 JUTA SEBULAN??"
HANYA SECARA SAMPINGAN DARI MEJA MAKAN DI RUMAH??"

14 KIAT MEMULAI USAHA SENDIRI

Konon 70 persen bisnis skala kecil (bisnis rumahan, bisnis perorangan, industri rumah tangga) gagal di tahun pertama operasinya. Sisanya yang 30 persen, terseok-seok di tahun kedua. Dari 30 persen tadi, hanya 10 persennya saja yang selamat memasuki tahun ketiga. Berikutnya hanya 5 persen yang beruntung bertahan hidup sampai tahun kelima. Nah, yang benar-benar berumur panjang dan sukses, konon tak sampai satu persen dari sisanya.

Mengapa? Banyak sebab! Modal minim, kurang pengalaman, keuangan yang payah, kesalahan manajemen, sedikit relasi, sampai terimbas resesi. Pendek kata, bisnis "balita" (usia di bawah lima tahun) memang rawan. Perlu pengelolaan ekstra ketat tapi dinamis, cerdas, plus kreatif. Jika Anda sedang merintis bisnis skala kecil, barangkali 14 strategi berikut ini bisa memberi inspirasi.

1. Rencana Bisnis

Ada guyonan, jika mau berwiraswasta jangan terlalu banyak membuat rencana. Bisa-bisa Anda hanya berhasil membuat rencana, tapi tak pernah berani menjalankannya. Ada benarnya juga. Tapi bisnis sekecil apapun perlu rencana. Jalankan saja sebuah bisnis, lalu sambil berjalan lakukan perencanaan-perencanaan matang. Jadikan rencana bisnis sebagai arahan, bukan sebagai penghalang.

2. Amankan Modal

Bisnis skala kecil biasanya modal sendiri dan itu pun terbatas jumlahnya. Bisa juga Anda didukung investor atau modal pinjaman. Jika demikian, hati-hatilah mengelolanya. Hindari perluasan biaya operasional di luar rencana bisnis semula. Cara terbaik mengamankan modal adalah dengan melakukan pengecekan posisi keuangan setiap hari. Amankan setiap pengeluaran, seolah-olah hidup Anda benar-benar tergantung dari cadangan modal tadi.

3. Potong Biaya

Penghematan adalah kata kunci pengamanan modal. Hindari semua biaya-biaya yang tidak perlu. Hindari tambahan biaya operasional. Upayakan selalu dapat harga diskon dari supplier. Jika beli tunai mahal, beli secara kredit atau menyewa bisa jadi pilihan. Sesuaikan pilihan teknologi dengan kebutuhan. Jika hanya butuh komputer untuk mengetik dan software program keuangan sederhana, jangan terobsesi pada komputer super canggih yang mahal harganya.

4. Laba Tunai

Direkomendasikan supaya Anda benar-benar punya laba tunai, bukan sekedar laba dalam pembukuan. Banyaknya piutang tidak mengindikasikan usaha Anda menguntungkan. Jadi jangan terjebak pada laba di atas kertas. Artinya, makin banyak transaksi tunai (cash and carry) makin bagus pula cashflow Anda. Salah satu sumber kebangkrutan bisnis balita adalah kegagalan mereka mencairkan laba di atas kertas menjadi laba tunai.

5. Kepuasan Pelanggan

Kelangsungan bisnis Anda ditentukan oleh kepuasan pelanggan. Maka jangan beri konsumen produk dan pelayanan bermutu rendah. Beri jaminan kepuasan pelanggan! Bila memungkinkan, galakkan after sales service (layanan purna jual). Jadikan hal ini sebagai credo bisnis Anda.

Setelah itu, konsistenlah memenuhi janji Anda. Jika produk cacat, gantilah! Jika ada komplain, tampunglah dan adakan perbaikan.

6. Pelanggan Produktif

Meskipun kepuasan pelanggan jadi komitmen utama, fokuslah pada pelanggan yang paling banyak memberikan laba. Kepada merekalah credo kepuasan pelanggan diberlakukan secara ketat. Ini demi efisiensi biaya pelayanan. Dari 100 pelanggan, mungkin hanya 20 persen yang memberikan laba terbanyak. Walau begitu perlakukan 80 persen sisanya dengan sangat bijaksana. Di antara mereka selalu terbuka kemungkinan bisa memberi lebih banyak laba.

7. Tuailah Referral

Dampak nyata kepuasan pelanggan adalah rekomendasi pada bisnis Anda. Setiap orang paling apes punya 50 teman dekat, relasi, atau, koneksi. Jika punya 10 pelanggan saja yang puas, maka asal hitung saja Anda punya 500 prospek baru. Kalau pelanggan puas, tak perlu ragu meminta rekomendasi mereka. Banyak referral (rujukan) bisa Anda dapat. Untuk bisnis tertentu (misalnya jasa konsultasi), surat-surat kepuasan pelanggan bisa jadi magnet bisnis yang efektif.

8. Iklan dan Promosi

Supaya publik tahu jasa dan produk Anda, beriklanlah. Untuk menekan anggaran, gunakan iklan baris atau iklan kolom yang murah. Pasang iklan dalam waktu yang cukup, dan anggap ini sebagai investasi. Tidak selamanya iklan dan promosi mahal. Brosur, katalog, kartu nama, stiker, adalah instrumen baku. Anda pun bisa ambil bagian dalam sponsorisasi aneka kegiatan olah raga atau amal untuk meningkatkan brand awareness.

9. Manfaatkan Koneksi

Koneksi dan relasi bisnis adalah mutlak. Kenalilah orang-orang di posisi kunci seperti bagian pembelian atau marketing. Manfaatkan semua lini di mana Anda terlibat, seperti lingkungan sekolah, kampus, sekitar rumah, lingkungan kerja, organisasi sosial-politik, klub-klub hobi, dll. Bukan saja berpotensi jadi customer, koneksi dan relasi bisa memberi Anda tambahan modal, proyek, referensi, koneksi baru, dsb.

10. Ikutlah Ekspo Bisnis

Ikutlah berbagai pameran untuk berpromosi. Di sini segala keunggulan dan keunikan produk bisa dilihat banyak orang. Inilah kesempatan untuk memperluas networking bisnis, bertemu pelanggan potensial, dan memperoleh

feedback langsung dari konsumen. Jika beruntung, Anda bisa menarik minat investor besar. Dengan penataan stan yang menawan, serta keramahan, Anda bakal menarik minat banyak pengunjung.

11. Jadilah PR

Yang paling diabaikan oleh usaha rumahan adalah soal public relations. Sekecil apapun bisnis Anda, jangan abaikan hal ini. Kerpibadian yang hangat dan menawan bisa jadi humas yang baik. Itu pun bisa mendongkrak citra produk (bisnis) Anda. Bila ada kesempatan, jalin hubungan sedekat-dekatnya dengan para jurnalis media cetak, televisi, maupun radio. Dari merekalah Anda dapat publikasi rendah biaya.

12. Bentuklah Sistem

Bisnis rumahan menjadikan Anda bos bagi diri Anda sendiri. Maka sukses tidaknya bisnis itu sangat tergantung pada upaya Anda sendiri. Anda pun akan jadi sebuah sistem. Namun jangan terus-menerus one-man show. Anda harus mulai membentuk sistem yang memungkinkan usaha itu bisa berjalan walau tanpa kehadiran fisik Anda. Ini penting jika suatu saat bisnis berkembang volumenya, dan membutuhkan lebih banyak sumber daya.

13. Volume Bisnis

Banyak bisnis rumahan mendadak dapat order berlipat ganda. Sayang jika tidak siap, order akan lewat begitu saja. Jika produk dan servis Anda nomor satu, siapkan sistem dan SDM yang bisa menampung pertambahan volume bisnis secara cepat. Di sinilah Anda perlu memaksimalkan networking bisnis untuk berbagi order tanpa kehilangan keuntungan.

14. Fleksibel

Anda bisa saja yakin dengan prospek sebuah bisnis dan cara-cara yang sekarang Anda pakai untuk menjalankannya. Namun jangan lupa, bersiaplah untuk melakukan banyak modifikasi rencana dan inovasi strategi. Tinggalkan cara-cara yang sudah terbukti tidak memberikan hasil, dan jangan memaksakan keyakinan Anda sendiri. Bisa mengevaluasi kinerja bisnis, peka dengan perubahan tren, pandai menangkap peluang, serta berani ambil risiko, adalah karakter para entrepreneur umumnya. (ed)

**) Sumber: Majalah BERwirausaha.*

10 LANGKAH MENJADI PENGUSAHA

Banyak orang berniat dan berminat menjadi pengusaha namun hanya sedikit yang sukses mewujudkannya. Dalam hal ini, modal utama yang harus dimiliki adalah kemauan. Pepatah yang mengatakan 'Dimana ada kemauan disitu ada jalan' memang selalu benar adanya. Namun kemauan itu perlu didukung faktor lain yang akan menunjang sebuah kesuksesan.

Maka, jika Anda ingin menjadi pengusaha, telusurilah jalan untuk menjadi pengusaha yang terbaik. Berikut sepuluh langkah menjadi sosok entrepreneur yang berhasil:

1. Mulailah dari mimpi dan imajinasi

Sebelum manusia bisa sampai di bulan, tak pernah ada yang berpikir bahwa itu adalah sebuah kenyataan. Ide mendarat di bulan pada awalnya adalah sebuah mimpi indah yang tak akan pernah terwujud. Namun seseorang telah membuktikannya bahwa mimpi itu bisa diwujudkan. Ingat, semua bermula dari sebuah mimpi plus keyakinan. Jika Anda berniat memasarkan sebuah produk, jangan cuma niat terus, yakinlah akan produk yang akan Anda tawarkan. Hanya seorang pemimpi yang mampu menciptakan dan membuat sebuah terobosan dalam produk, cara pelayanan, jasa, ataupun ide lah yang bisa sukses. Mereka tidak mengenal batas dan keterikatan, tak mengenal kata 'tidak bisa' ataupun 'tidak mungkin'.

2. Mencintai produk atau servis yang ditawarkan

Kecintaan akan produk akan memberikan sebuah keyakinan kepada pelanggan Anda dan membuat kerja keras terasa ringan. Ini membuat Anda mampu melewati masa-masa sulit. Setiap awal usaha selalu banyak halangan ataupun kesulitan yang bertubi tubi, kecintaan akan produk Anda akan membuat Anda bekerja keras dengan senang hati.

3. Antusiasme dan keuletan

Antusiasme dan keuletan sebagai pertanda cinta dan keyakinan Anda akan menjadi tulang punggung keberhasilan sebuah usaha yang baru. Sikap malas dan ogah-ogahan hanya akan membuat Anda tertinggal.

4. Pelajari dasar-dasar bisnis

Pengetahuan adalah kunci keberhasilan. Tidak akan ada sukses tanpa sebuah pengetahuan. Dasar bisnis yang baik adalah belajar sambil bekerja. Bekerja dengan orang lain dulu sebelum Anda menjadi pebisnis akan membantu Anda menyerap pengalaman dan siap untuk sukses. Anda juga bisa mencari guru yang baik untuk perkembangan Anda.

5. Berani mengambil resiko

Ini adalah kunci awal dalam dunia wirausaha, karena hasil yang mungkin dicapai akan proporsional terhadap resiko yang diambil. Sebuah resiko yang diperhitungkan dengan baik akan lebih banyak memberikan kemungkinan berhasil.

6. Mencari masukan dan nasehat tanpa mengabaikan kata hati

Entrepreneur selalu mencari nasehat, saran dan kritik dari berbagai pihak tapi keputusan akhir selalu ada ditangannya dan dapat diputuskan dengan 'indera ke enamnya'.

7.Lakukan komunikasi dengan baik

Pada fase awal sebuah usaha, kepiawaian menjual merupakan kunci sukses. Dan kemampuan untuk memahami dan menguasai hubungan dengan pelanggan akan membantu mengembangkan usaha pada fase itu.

8.Kerja keras

Entrepreneur sejati tidak pernah lepas dari kerja keras. Pada saat tidurpun otaknya bekerja dan berpikir akan peluang bisnis yang baik. Dalam keseharian, mereka tak kenal lelah dan putus asa.

9.Menjalin relasi

Tak ada seorang pebisnis pun yang mampu berjalan sendiri. Peran teman, rekan, mitra, dan klien sangat mempengaruhi perkembangan suatu bisnis. Merekalah yang akan memberi masukan, kritik, dan membantu di masa-masa sulit. Maka seorang pebisnis dituntut pandai bergaul untuk menjalin relasi bisnis seluas-luasnya.

10.Berani menghadapi kegagalan

Kegagalan merupakan awal dari keberhasilan dan menguatkan intuisi serta kemampuan Anda dalam berwirausaha, selama kegagalan itu tidaklah 'mematikan'. Setiap usaha selalu mempunyai resiko kegagalan dan bilamana sampai itu terjadi, bersiaplah dan kuatkan diri untuk bangkit lagi!

Satu hal lagi yang tak boleh Anda lupakan yaitu, jangan mengulur-ulur waktu. Jika Anda telah siap, lakukanlah sekarang juga! Semakin lama Anda menunda maka Anda akan semakin banyak kehilangan peluang dan kesempatan untuk sukses.

Sumber: Majalah BERwirausaha

14 RAHASIA BUKA USAHA

Dalam sebuah seminar kewirausahaan terbeber fakta, betapa banyak orang ingin berhenti jadi karyawan, dan kemudian mulai buka usaha sendiri. Ada yang sudah siap dengan modal plus perencanaan yang *njlimet*. Ada yang baru berbekal dengan gagasan semata. Namun ada pula yang punya banyak uang, tapi bingung mau diapain. Masih banyak yang *blank* (bingung). Tak tahu bagaimana dan dari mana harus memulai.

Banyak usahawan sukses karena kelihaihan dalam memulai dan memperluas usaha. Berikut 14 rahasianya yang umumnya mereka pakai. Namun tidak ada jaminan Anda akan berhasil dengan cara-cara berikut. Meski begitu, kini Anda punya banyak alternatif. Anda pun bisa mencuri inspirasi dari masing-masing cara itu.

1.Penuhi Kebutuhan Konsumen

Ini merupakan cara buka usaha yang paling umum. Jika di kantor Anda membutuhkan layanan catering, buka usaha catering. Jika warga di sekitar rumah anda membutuhkan jasa binatu, wartel, warnet, rental komputer, kursus, dll, buka usaha sesuai kebutuhan mereka tadi. Kuncinya, kenali kebutuhan konsumen. Lalu penuhi dengan harga, kualitas produk dan pelayanan yang lebih baik. Usaha berdasarkan kebutuhan konsumen yang nyata adalah hal prinsip dari semua jenis usaha.

2.Jual Keunikan

Jika Anda lumayan kreatif dan inovatif, pasti banyak hal baru yang berhasil Anda kreasikan. Banyak usaha baru dimulai dari penemuan jenis produk, teknologi, sistem, dan program baru. Jika berhasil menciptakan program komputer baru misalnya, jangan ragu mematenkan dan menjualnya. Penemuan baru --apalagi khas dan unik-- sangat berpeluang menembus pasar.

3.Duplikasi Usaha Lain

Bagi mereka yang merasa dirinya kurang kreatif dan inovatif, jangan patah arang. Terkadang ide usaha tersebar di mana-mana. Bahkan di depan mata. Anda hanya perlu membaca peluang, mengukur potensi, dan berani mengambil risiko. Misalnya di depan kampus A usaha fotokopi laris. Apa salahnya menyainginya di tempat yang sama? Anda cukup memfotokopi usaha itu, plus memberi sedikit nilai lebih (harga, pelayanan, kecepatan, keramahan). Siaplah bersaing!

4.Beri Fasilitas Tambahan

Mirip cara sebelumnya, namun perlu sedikit sentuhan kreatifitas. Misalnya tetangga Anda membuka penyewaan Play Station. Anda masih bisa menyainginya dengan tambahan fasilitas atau memperluas penawaran (bar, warnet, wartel, makanan siap saji, dll) di lokasi yang sama. Hampir setiap waktu ada saja jenis usaha yang lagi ngetren. Sedikit fasilitas tambahan, Anda pun siap bersaing dengan yang lebih dulu ada.

5.Jual Ketrampilan

Jeli mengenali bakat orang? Itu pun awal bisnis yang menantang. Banyak orang berbakat yang -- jika dikembangkan dan diberi tempat-- bisa dijual lebih mahal. Tempat-tempat seperti restoran, toko-toko, salon, kursus, servis, pasar, mal-mal, adalah gudangnya orang berbakat. Ambil 2-3 pemangkas rambut berbakat dari salom-salom kecil. Sewakan tempat yang bagus, lengkapi dengan alat, beri brand yang khusus, dan suntik dengan sistem pelayanan yang sempurna. Anda pun sudah memiliki sebuah usaha pemangkas rambut yang eksklusif.

6. Jadi Agen

Mirip dengan sebelumnya, Anda bisa membuka kantor keagenan atau biro yang menyediakan jasa atau layanan spesifik. Misalnya agen modeling, foto model, penyanyi berbakat, head hunter, pengisi acara hiburan, biro jodoh, baby sister, dll. Untuk usaha ini, Anda perlu pengalaman dan relasi. Tetapi Anda bisa tangani sendiri atau mempekerjakan orang-orang berbakat di dalamnya.

7. Jual Barang Second

Masih sedikit yang peka dengan usaha ini. Barang second dengan nilai historis tertentu bisa punya harga tinggi. Anda bisa memburu barang-barang bermerk asli yang sudah tidak dipakai lagi. Anda bisa menjualnya di tempat lain dan dengan harga spesial. Banyak ekspatriat, selebritis, pengusaha, sampai jenderal yang punya selera berpakaian dan beraksesoris mahal di negeri ini. Anda tidak akan kekurangan barang.

8. Buka Kantor

Semisal Anda berlatar belakang profesi seperti dokter, akuntan, pengacara, notaris, desainer, trainer, ataupun konsultan. Jika sekarang masih jadi 'pekerja' di perusahaan orang, siap-siaplah merintis buka kantor sendiri. Kurang modal dan SDM? Ajak kolega atau teman seprofesi untuk patungan modal. Juallah skill dan pengalaman Anda. Jika reputasi bagus, relasi banyak, jangan kuatir kekurangan klien.

9. Jalankan DS/MLM

Bisnis ini prospektif, walau belum banyak dipilih menjadi alternatif. Direct Selling dan Multi-Level Marketing sering disebut *personal franchise*. Modalnya murah meriah, namun sudah didukung produk yang bagus, sistem pemasaran, pelatihan, dan jenjang karier. Sebagian perusahaan memberi kesempatan member mendirikan perseroan sendiri (authorized distributor) atau stockist. Namun waspadalah! Hindari bisnis skema piramid atau money game yang berkedok MLM.

10. Beli Waralaba

Yang modalnya lumayan besar, tapi tak mau repot pikirkan usaha yang sama sekali baru, beli waralaba (franchise) bisa jadi pilihan. Waralaba merupakan jenis usaha yang relatif terstandarisasi. Butuh kejelian membaca waralaba mana yang bagus. Berikut kemampuan membaca potensi pasarnya. Kini makin banyak pilihan waralaba, yang butuh modal besar atau sedang-sedang saja.

11. Beli Usaha Prospektif

Ada pula usaha tertentu punya keunikan dan SDM bagus. Prospek ke depannya pun cerah. Sayang untuk berkembang lebih jauh, usaha itu tidak punya modal lebih. Jika modal Anda cukup besar, dan menurut kalkulasi usaha itu bisa dikembangkan lebih pesat lagi, Anda bisa membelinya. Cara ini relatif lebih mahal, tetapi lumayan disukai investor tulen.

12. Beli Usaha Sekarat

Banyak usaha sekarat, bukan karena tidak ada prospek. Namun semata-mata karena manajemennya ambaradul. Jika Anda cukup jeli memetakan prospek ke depannya dan cukup pengalaman merekayasa ulang usaha, maka inilah peluang menarik. Usaha seperti ini bisa Anda beli dengan harga relatif murah. Kadang malah seperti harga 'grosir'. Namun ingat, biaya pemolesannya harus Anda kontrol.

13. Buka Lokasi

Beberapa usaha cepat sekali berkembang karena faktor lokasi. Semisal, ada pembangunan perumahan mewah di daerah pinggiran. Jika perumahan itu laku, umumnya perekonomian di situ akan cepat berkembang. Fasilitas pendukung akan makin banyak dibutuhkan. Nah, layani warga setempat dengan produk atau jasa yang sangat mereka butuhkan. Jangan lupa, pilihlah lokasi yang paling strategis di sana.

14. Usaha Bersama

Kadang usaha tertentu bisa lebih bagus jika didirikan dan dikelola bersama-sama. Semisal Anda kuper, tapi jago masak masakan asing. Sementara teman dekat Anda jago melobi dan punya relasi luas. Bisa saja Anda bersama-sama buka usaha restoran. Kelebihan masing-masing bisa saling memperkuat usaha baru, sekaligus memperbesar basis modalnya. (ed)

Sumber: Majalah BERwirausaha

12 LANGKAH MEMULAI USAHA

Berniat membuka usaha sendiri, tapi bingung harus mulai darimana? Memang tak mudah untuk memulai usaha, tapi jika Anda bisa menjawab pertanyaan berikut, berarti Anda siap memulainya:

1. Apakah bidang usaha yang akan digeluti itu cukup potensial? Bagaimana prospeknya?
2. Seberapa ketat persaingannya? Siapa kira-kira yang akan menjadi pesaing usaha tersebut?
Bagaimana cara menghadapinya?
3. Apa target usaha tersebut? Bagaimana mencapainya?
4. Dari segi hukum, apa yang perlu disiapkan? Apa saja penghalangnya?
5. Apa nama usaha (perusahaan) itu?
6. Berapa dana yang dibutuhkan? Bagaimana memenuhinya?
7. Dimana usaha tersebut akan dijalankan? Apakah sudah mempersiapkan kantornya?
8. Sarana atau peralatan apa yang dibutuhkan? Bagaimana mendapatkannya?
9. Apa tersedia asuransi yang memadai?
10. Apakah Anda sudah memiliki supplier atau pemasok bahan baku?
11. Sistem manajemen seperti apa yang akan diterapkan?
Siapa yang akan menjalankan operasional usaha sehari-hari?
Berapa karyawan yang dibutuhkan?
12. Bagaimana sistem pemasaran dan distribusi produk atau jasa yang akan dihasilkan?
Bagaimana agar masyarakat mengenal produk atau jasa yang akan dipasarkan?

Bila tidak bisa menjawab semua pertanyaan itu, maka sebaiknya Anda mengkaji ulang niat membuka usaha sendiri, sampai benar-benar siap. (*)

Sumber: danamon.co.id

STRATEGI MELAKUKAN INVESTASI

Ada banyak cara melakukan investasi. Tapi sebelumnya, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan:

1. Pahami Kondisi Keuangan

Sebelum melakukan investasi, Anda harus benar-benar memahami kondisi keuangan pribadi. Bukan hanya kondisi keuangan saat ini, tapi juga kondisi keuangan, sumber penghasilan, jumlah tanggungan, dan gaya hidup Anda di masa depan. Kalkulasikan secermat mungkin, hingga Anda dapat menentukan besarnya dana yang bisa diinvestasikan.

2. Tujuan Investasi

Setelah mengetahui kondisi kecek pribadi, tentukan apa tujuan investasi Anda. Untuk menggandakan dana, untuk jaminan hari tua, atau sekedar menyimpan uang agar aman. Untuk tujuan hari tua, misalnya, investasi bisa diarahkan pada sebuah produk yang menghasilkan tingkat pengembalian yang lumayan dalam jangka panjang, seperti dana pensiun atau deposito.

3. Sisa Waktu yang Dimiliki

Bila sudah menentukan tujuan investasi, Anda perlu memperhitungkan berapa lama investasi tersebut berjalan. Hal ini tentu harus disesuaikan dengan usia Anda saat ini. Jika sisa waktu terbatas, sebaiknya Anda memilih produk investasi yang lebih agresif.

4. Tingkat Risiko

Setiap jenis investasi mengandung risiko. Tapi hal itu sangat tergantung dari sisi mana Anda melihatnya, karena setiap orang mempunyai pandangan berbeda terhadap sebuah masalah. Oleh sebab itu, yakinkan Anda mengetahui batas-batas kemampuan diri.

Setelah memahami dan yakin akan itu semua, barulah Anda bisa menentukan sarana dan cara investasi yang tepat. (*)

15 KIAT MENDAPATKAN PENGHASILAN EKSTRA

Anda orang kantoran dengan single income? Sudah nggak zamannya lagi. Ternyata di sekeliling Anda bertaburan peluang penghasilan ekstra.

Satu fakta besar, hampir semua pekerja pegawai kantoran (swasta maupun pegawai negeri) di level menengah ke bawah, mengeluhkan lamban dan kecilnya tingkat kenaikan gaji. Bahkan posisi-posisi tertentu begitu kejamnya, tanpa kenaikan gaji. Perusahaan selalu mengisi posisi tersebut dengan orang-orang baru, yang digaji dengan standart yang sama, dari tahun ke tahun. Siapa yang salah?

Tidak perlu saling tuding. Itu tidak produktif. Bagusan otak dipakai untuk mencari bisnis sampingan, supaya ada penghasilan ekstra. Siapa tahu, bisnis sampingan bisa jadi andalan jika ada gelombang PHK? Beruntung sekali, pekerja kantoran umumnya berhak libur hari Sabtu dan Minggu. Inilah waktu-waktu emas bagi pemburu extra money.

Diperlukan kemauan menggali potensi, unjuk diri, rajin cari informasi, sedikit keberanian menjual, maka peluang dan kesempatan akan tumbuh bak jamur di musim hujan. Tidak percaya? Simak 15 tips berikut ini:

1. Modal Fisik

Punya wajah lumayan manis, suara merdu mendayu, rambut lurus atau kribo, bodi tubuh yang oke, senyum menawan, semuanya bisa menjadi modal. Umumnya dunia hiburan menyukai hal-hal tersebut. Jika Anda mempunyai sesuatu yang khas, jangan sungkan sedikit membukanya kepada khalayak. Ingat, dari Tessy sampai Ari Sihasale, semuanya punya keunikan dan penggemar tersendiri. Sering-seringlah berada di tengah kerumunan orang, sedikit unjuk diri, dan bersiap-siap ketangkap pencari bakat aja ...

2. Kenali Bakat

Jika modal fisik pas-pasan, jangan patah arang. Sadarilah, setiap orang pasti dibekali bakat. Jangan remehkan bakat bicara, melucu, menjual, menyanyi, menari, keuletan, rasa ingin tahu, pandai memperbaiki barang rusak, gudang ide, pandai berfantasi, dll. Galilah! Anda bakat bicara dan melucu, bersiap-siaplah jadi MC di berbagai acara. Mulai saja dari tingkat RT, lalu ke perusahaan-perusahaan. Honorinya lumayan!

3. Bisniskan Hobi

Jangan anggap enteng hobi-hobi seperti puisi, mengarang, menggambar, melukis, memotret, koleksi barang langka, koleksi buku, browsing internet, naik gunung, arung jeram, panjat tebing, diskusi, dll. Jika bakat munculnya kala-kala saja, hobi biasanya ditekuni. Suka nulis, bersiaplah jadi freelance copywriter di berbagai agen iklan atau media. Suka berpetualang, bersiaplah menemani eksekutif-eksekutif yang kepengin refreshing. Senang dapat, duit dapat!

4. Standar Kualitas

Kemaslah bakat, hobi, atau kemampuan tersebut sehingga layak dijual. Asah sampai memenuhi standar profesional. Jika Anda komersialkan tulisan, menulislah sesuai standar-standar yang baku. Jika membisniskan wisata petualangan, berikan jaminan keamanan, keselamatan,

kenyamanan, kemudahan, sistem rapi, standar tarif, dll. Konsumen atau klien suka paket-paket penawaran yang praktis.

5. Standar Tarif

Anda harus tahu berapa tarif, fee, atau honor yang layak Anda terima. Caranya? Rajin-rajinlah bertukar informasi dengan sesama freelancer. Kadang spekulasi besarnya fee bisa dipakai, meski selalu berisiko. Jika gagal menegosiasikan jumlahnya, tawarkan barter (barang atau jasa).

6. Semua Profesi Oke

Apapun profesi atau pekerjaan tetap Anda, pasti ada yang bisa 'dikaryakan' di luar jam kerja resmi. Anda sopir kantor, beri kursus nyetir. Anda PR dan bisa memotret, cari orderan di pesta perkawinan yang membludak tiap Sabtu-Minggu. Anda sekretaris, terima ketikan skripsi atau jadi transkriptor. Dengan keahlian dan standar kualitas tertentu, apes-apesnya Anda bisa jadi konsultan.

7. Promosikan Langsung

Sebagus apapun kemampuan dan bakat, jika orang tidak tahu, tidak bakal ada order. Maka hukumnya super wajib, promosikan secara langsung. Beritahu setiap teman dan kenalan, Anda punya penawaran jasa atau produk tertentu. Friend, aku bisa bikin proposal, bikin taman, bikin patung, bikin lukisan, ada order ..?!

8. Kartu Nama

Bukan sekedar kartu nama biasa, tapi kartu nama yang menginformasikan jasa atau produk yang bisa Anda tawarkan (business card). Jangan ragu untuk punya 3-5 kartu bisnis, dan berikan kepada siapa saja. Selalu beri lebih dari satu kartu nama. Yang ini buat you, yang satunya buat sobat you ..! Kartu yang menarik pasti memancing orang bertanya. Sangat efektif untuk menarik perhatian orang yang baru dikenal. Jika mereka bertanya, silakan prospek ...

9. Mintalah Referensi

Kadang teman atau kolega lagi tidak butuh penawaran Anda. Tapi ingat, mereka juga punya relasi. Maka jangan rikuh untuk meminta referensi. Friend, di kantor ada yang butuh dibantu bikin pidato atau nulis makalah? Kasih tau aku ya ...

10. Menu Bicara

Proyek-proyek atau bisnis sampingan harus digali dan ditemukan. Setiap kali bertemu teman, kenalan baru, atasan, kolega bisnis, selalu sempatkan bertanya, Ada BS (Bisnis Sampingan) ndak?. Apa yang bisa diobyekin nih? Jadikan pertanyaan ini sebagai menu pembuka atau penutup setiap ketemu relasi. Pembicaraan akan lebih bergairah, peluang pun bakal sering mampir.

11. Dewa Penolong

Di balik setiap keluhan dan problem, pasti ada peluang bisnis. Maka, jadilah pendengar yang baik, sekaligus dewa penolong. Waduh, komputerku kok lambat banget ya ... keluh bos Anda. Ingat, banyak orang yang takut ketipu dan tidak mau repot. Mereka andalkan orang yang dikenal baik. Jika punya teman yang trampil, rekomendasikan namanya. Jika Anda sendiri mampu; Bos ... kayaknya 30% onderdilnya perlu diganti deh. Biar saya aja yang servis ... biayanya segini!

12. Broker Proyek

Bagi penggemar bisnis sampingan, setiap waktu proyek berseliweran di depan hidung. Semisal ada proyek di luar ketrampilan yang Anda miliki, jangan pernah lepas begitu saja. Saya bisa bantu, beri waktu sehari ... Ini jawaban yang paling pakem. **DILARANG KERAS MENOLAK PROYEK**. Inilah hukum besi pemburu extra money. Tugas Anda hanya mencari relasi yang bisa memenuhi kebutuhan itu, dan meminta komisi proyek 15%.

13. Kolektor Kartu Nama

Di setiap kartu nama yang Anda peroleh dari siapapun, tercantum sekurang-kurangnya satu potensi bisnis sampingan. Agen asuransi, distributor MLM, agen kartu kredit, adalah pengoleksi kartu nama terbaik di jagad penjualan. Koleksi ini akan jadi sumber ide, inspirasi, relasi, dan peluang bisnis yang kaya. Maka, Anda wajib meminta kartu nama setiap orang yang Anda temui. Tidak boleh malu!

14. Anti Sendirian

Sawah ladang bisnis sampingan adalah kerumunan orang banyak. Jadi, jangan lewatkan undangan pernikahan, selamatan, diskusi, seminar, rapat akbar, kampanye, kursus, lokakarya, konferensi, lomba maraton, pameran-pameran, baik yang gratis maupun yang bayar. Inilah tambang emas para fotografer freelance.

15. Lakukan Sekarang Juga!

Tidak ada alasan menunda, Anda harus mencoba. Mulai detik ini, milikilah keberanian menjual ide, gagasan, mimpi, kemampuan, ketrampilan, dan pengalaman Anda. Awalnya berjalanlah dengan prinsip iseng-iseng berhadiah. Nothing to lose! Jika penghasilan ekstra mulai mengalir, Anda akan temukan suatu kegairahan baru yang tiada tara. (ed)

Sumber: Majalah BERwirausaha

MENGGALI IDE BISNIS

Titik awal keberhasilan seorang wirausahawan berawal dari penggalian ide bisnis. Banyak kisah para pebisnis yang konsisten menggeluti bisnis yang “tidak dianggap” sebelumnya, kini menjadi pebisnis sukses yang namanya diperhitungkan. Bagaimana kiat menggali ide bisnis ?

Menggali ide bisnis bukanlah perkara yang gampang. Ketika seorang calon wirausahawan berpikir : saya akan berbisnis apa ? Saat itulah persoalan menggali ide bisnis mulai muncul. Belum lagi pertanyaan : apakah produk yang saya jual, akan menghasilkan uang ? Dan, pertanyaan selanjutnya : jasa apa yang akan ditawarkan yang bisa memberikan pendapatan yang lebih besar ?

Secara teoritis, ide bisnis bisa digali dari apa yang bisa dilihat, didengar dalam kehidupan kita sehari-hari. Bahkan pakar ekonomi telah membagi kebutuhan manusia menjadi berbagai jenis kebutuhan mulai yang bersifat primer, sekunder, sampai tertier. Ide bisnis bisa dipilih dari upaya pemenuhan kebutuhan manusia tersebut.

Persoalannya, bagi mereka yang sama sekali belum pernah berbisnis, mencari ide-ide bisnis yang bisa memberikan penghasilan alternatif bukanlah perkara yang gampang, meskipun bukan hal yang mustahil untuk diperoleh. Diperlukan kemauan keras untuk memupuk jiwa kewirausahaan, mau belajar hal-hal baru, mau mencari peluang, berani mencoba formula bisnis, dan tentu saja belajar mengelola resiko.

Memang, seringkali ide bisnis mengalir begitu saja ketika kita tidak siap menerimanya. Begitu juga sebaliknya, saat sedang dipikirkan dan digali, seringkali ide bisnis tidak datang-datang, bahkan sampai pikiran buntu pun, ide bisnis tidak terlintas sama sekali. Namun demikian, bukan berarti ide bisnis tidak bisa dipancing keluar.

Beberapa langkah berikut ini, mudah-mudahan dapat membantu Anda untuk menemukan ide bisnis yang sesuai dengan karakter dan kesenangan Anda. Bagaimana pun, berbisnis yang sesuai dengan karakter Anda akan lebih menyenangkan, dibandingkan dengan berbisnis karena keterpaksaan.

Belajar dari yang gagal. Tidak ada salahnya belajar bisnis dari yang gagal. Mengapa ? karena ada kemungkinan kita bisa memulainya dengan kesuksesan. Kegagalan bisnis yang dilakukan orang lain, merupakan pelajaran penting bagi Anda untuk mengoreksi jalan yang salah menjadi benar dan lebih baik lagi. Namun demikian, belajar dari yang sukses pun sangat dianjurkan, karena dengan demikian Anda telah belajar memulai sistem yang sudah terbukti berhasil.

Baca informasi terbaru. Pada saat ini cukup banyak buku-buku yang diterbitkan mengenai kewirausahaan dan peluang usaha, sehingga Anda dengan leluasa bisa memilih, bisnis apa yang sesuai dengan Anda. Bahkan tabloid Peluang Usaha, yang secara rutin menyajikan informasi-informasi mengenai peluang bisnis bisa menyegarkan pikiran Anda untuk menggali ide-ide bisnis yang lebih segar dan lebih besar.

Menemukan ide usaha. Dari informasi tersebut akan akan memperoleh banyak ide bisnis. Misalnya : melayani kebutuhan, menjual eceran, menjual penemuan, duplikasi usaha, menjual ketrampilan, usaha pelatihan, usaha keagenan, barang koleksi, buka kantor konsultan, bisnis MLM, membeli waralaba, membeli usaha prospektif, membeli usaha yang bangkrut, membuka kios, atau pun usaha bersama.

Tentu saja, persoalannya tidak berhenti sampai di situ, karena setelah seorang wirausahawan bisa menangkap ide bisnis sebagai peluang bisnis yang bisa menghasilkan uang, maka ia harus bisa memperhitungkan berbagai aspek untung-rugi jika ide bisnis tersebut dijalankan. Termasuk resiko gagal – kemungkinan terburuk yang terjadi.

Setidaknya, ada dua perspektif yang harus diperhatikan jika menangkap ide bisnis. Pertama, informasi yang berhasil dihimpun mengenai bisnis tersebut harus lengkap dan akurat. Lebih bagus lagi, apabila akurasi sangat tepat, karena data dan informasi yang diperoleh sangat lengkap dan up to date. Hal ini penting, untuk meminimalisasi resiko gagal.

Kedua, proses pengambilan yang cepat, tidak berarti keputusan yang terburu-buru, tetapi harus dicermati dengan pola pemikiran yang terbuka dan positif, dan juga perencanaan yang matang, dengan demikian pengambilan keputusan yang diambil pun bisa lebih sistematis dan terukur.

Selamat datang menjadi wirausahawan baru.

BUSSINESS WISDOM : Anda dapat menggiring seekor kuda ke tempat air, tetapi Anda tidak dapat membuatnya minum. Tugas Anda, sebagai seorang pebisnis, adalah membuatnya haus. Itulah sebabnya Peter F Drucker mengatakan, “business is create a costumer”. Bisnis bukan semata-mata berusaha bagaimana membuat produk, akan tetapi bagaimana menciptakan pelanggan. (Indra Ismawan, penulis buku Easy Way To Build Your Own Business).

Tulisan ini dimuat di Majalah PROSPEKTIF Edisi No 18, Volume 8, 08-14 Mei 2006.

MEMBUAT RENCANA BISNIS

Menemukan ide bisnis merupakan anugerah yang tidak terhingga, karena dalam realitasnya tidak gampang menemukan ide bisnis. Namun jika ide hanya sebatas bayang-bayang, Anda tetap tidak akan bisa merealisasikannya dalam bisnis yang nyata.

Para wirausahawan top yang kini namanya muncul di berbagai media bisnis, seringkali tidak pernah memikirkan tahapan-tahapan dalam merealisasikan ide. Bahkan banyak pula anggapan bahwa kalau mau berwirausaha tidak usah membuat rencana macam-macam, nanti malah kandas di tengah jalan.

Mungkin banyak yang membuat rencana macam-macam tapi rencana cuma sebatas rencana, sehingga realisasinya memang nol besar. Kalau ini yang terjadi tentu anggapan di atas menjadi benar. Padahal dalam teorinya, bisnis sekecil apapun tetap memerlukan perencanaan untuk dapat merealisasikan ide bisnis yang lebih matang.

Tujuan membuat rencana bisnis adalah untuk memastikan jalannya operasi bisnis yang tepat dan memberikan dorongan pada rencana-rencana departemen atau divisi. Selain itu juga untuk memutuskan rute yang diperlukan organisasi dalam mencapai tujuannya sekaligus menentukan standar untuk menentukan kinerja bisnis. Yang tidak kalah penting adalah untuk memperoleh dukungan dari konsumen, investor bahkan pihak-pihak lainnya.

Dalam perspektif Philip Kotler, setidaknya ada beberapa prosedur standar untuk dapat merealisasikan ide bisnis yang benar dalam bentuk rencana bisnis untuk merealisasikan bisnis. Yaitu : pembangkitan gagasan, penyaringan, pengembangan dan pengujian konsep, strategi pemasaran, analisa bisnis, pengembangan produk, pengujian pasar, dan komersialisasi.

Dengan kata lain, rencana bisnis untuk merealisasikan ide memang menjadi hal yang sangat penting dalam bisnis. Boleh saja ide yang diperoleh sangat brilliant dan luar biasa, tetapi tetap saja harus dikaji dalam berbagai hal, terutama aspek ekonomis, teknis, dan masa depannya.

Aspek ekonomis. Aspek ini mencakup analisis pasar, penjualan, biaya produksi, maupun profit margin. Faktor ini sangat penting, karena mempengaruhi tingkat keputusan untuk merealisasikan ide menjadi bisnis yang sesungguhnya. Aspek ini akan mengkaji sejauh mana tingkat keuntungan yang diperoleh, dengan daya serap pasar yang ada dan kemampuan memiliki modal untuk menjalankan operasional bisnis. Meskipun idenya luar biasa, tetapi kalau dalam perhitungannya merugi, ya buat apa ? Karena itu, Anda harus paham betul, bagaimana Anda menghasilkan income, dan berapa biaya yang akan dikeluarkan.

Aspek teknis. Aspek ini sangat penting untuk mengukur kemampuan untuk menjalankan bisnis dengan baik. Apakah dengan modal yang ada, sudah mampu memproduksi barang atau jasa yang bisa dijual ? bagaimana dengan kemampuan sumber daya manusianya ? apakah semua kekuatan yang dimiliki mampu memberikan nilai tambah yang lebih baik kepada konsumen dibandingkan dengan usaha-usaha sejenis lainnya ? Suatu rencana bisnis yang baik, akan memberikan peluang yang lebih baik, sekaligus meminimalisasi kemungkinan kegagalan bisnis.

Masa depan bisnis. Aspek ini akan mengkaji lebih komprehensif mengenai masa depan bisnis Anda. Jangan sampai, kita tahu bahwa bisnis yang digeluti adalah bisnis musiman, namun perencanaan yang diterapkan adalah untuk bisnis yang permanent. Ini tentu nantinya akan mengganggu aspek teknis. Belum lagi dengan harapan-harapan konsumen yang selalu akan lebih maju dan up to date. Apakah mampu bisnis yang kita jalankan nanti menyerap pasar seperti ini ?

Inilah aspek penting yang harus diperhatikan secara seksama dan dituangkan dalam rencana bisnis.

Sekali lagi, Anda jangan percaya dengan saran yang berkata “lupakan rencana bisnis, cukup jalankan saja,” karena Anda bisa kejeblus ke hutan belantara bisnis yang serba tidak pasti. Lebih baik jika Anda menguji kelayakan rencana bisnis Anda kepada orang-orang yang lebih sukses dan lebih berpengalaman dalam bisnis, dan kemudian Anda menjadi sukses. Semoga!

BUSINESS WISDOM : Kunci penting menuju kesuksesan bisnis adalah dengan memahami kesuksesan bisnis dan menirunya. Tenggelamkan diri Anda dalam buku-buku dan majalah-majalah kewirausahaan serta bisnis. Lihatlah bagaimana para entrepreneur bekerja, perhatikan apa yang mereka katakan, dan tirulah. Tidak ada waktu untuk menemukan kembali roda bisnis. (Kevin Potts & Steven Straus, konsultan bisnis terkemuka).

Tulisan ini dimuat di Majalah PROSPEKTIF Edisi No 19, Volume 8, 15-21 Mei 2006

MENYUSUN RENCANA BISNIS YANG BAIK

Rencana bisnis yang baik, harus dapat menjelaskan 4 (empat) bagian penting berikut:

- A. Gambaran usaha (description of the business)**
- B. Pemasaran (marketing plan)**
- C. Keuangan (financial management plan)**
- D. Manajemen (management plan)**

Agar lebih meyakinkan, akan lebih baik bila rencana bisnis dilengkapi dengan executive summary, dokumen pendukung dan proyeksi keuangan.

A. Gambaran Usaha

Gambaran usaha harus dapat menjawab pertanyaan :

1. Usaha apa yang akan dilakukan?
2. Siapa yang akan mengelolanya?
3. Kapan, dimana dan bagaimana usaha itu dijalankan?
4. Apa yang membuat usaha itu unik dibandingkan pesaing?

Pada umumnya, gambaran usaha terdiri atas bagian-bagian sebagai berikut:

Gambaran umum usaha

- a. Legalitas : bentuk usaha serta ijin-ijin yang dimiliki
- b. Tipe usaha : perdagangan, perindustrian, jasa
- c. Usaha baru, pengambil-alihan, pengembangan, atau waralaba (franchise)
- d. Prospek dan kemungkinan pengembangannya
- e. Kapan, dimana dan bagaimana pelaksanaannya
- f. Latar belakang pemilik dan pengelola

Produk atau jasa yang ditawarkan

- a. Jenis produk atau jasa yang dihasilkan
- b. Keunggulan produk atau jasa tersebut
- c. Masukan dari pelanggan dan calon pelanggan
- d. Antisipasi terhadap kemungkinan persaingan produk atau jasa

Lokasi usaha, dan mengapa lokasi tersebut dipilih

- a. Persyaratan lokasi
- b. Ruang atau lingkungan yang diperlukan
- c. Akses ke lokasi

B. Rencana Pemasaran

Pemasaran memainkan peranan penting bagi kesuksesan usaha. Kunci utamanya, kita harus memahami kebutuhan atau keinginan pasar (pelanggan).

Oleh sebab itu, strategi pemasaran harus benar-benar matang dan bisa menjawab pertanyaan berikut:

- Siapa target pasar yang dibidik?
- Pasar seperti apa yang dihadapi? Sedang berkembang, statis atau menurun?
- Apakah pangsa pasar dapat ditingkatkan?
- Bagaimana cara menarik pelanggan, mempertahankan pelanggan, serta meningkatkan pangsa pasar?

Dalam rencana pemasaran, kita juga perlu memperhatikan:

* Pesaing atau kompetitor

- Siapa 5 (lima) besar pesaing langsung yang dihadapi?
- Adakah pesaing tak langsung yang akan dihadapi?
- Bagaimana kondisi usaha mereka?
- Apa yang dapat dipelajari dari operasi mereka?
- Apa kelemahan dan keunggulan mereka?
- Apa perbedaan, keunggulan dan kelemahan produk atau jasa yang mereka tawarkan?

* Strategi harga

- Harga dan biaya retail
- Harga pasar rata-rata
- Harga dibawah pasar, diatas pasar dan kemungkinan adanya harga bertingkat

* Iklan dan promosi

C. Rencana Keuangan

Keuangan adalah "nyawa" dari usaha. Oleh sebab itu, kita harus mempersiapkannya secara matang dan bijaksana.

Untuk keberhasilan usaha, perhatikan hal-hal berikut:

- * Anggaran harus realistis
- * Anggaran harus mencakup dana riil yang diperlukan untuk memulai usaha (start-up cost) dan dana untuk operasional sehari-hari (operational cost)
- * Operating budget minimal harus dibuat untuk jangka waktu 3 hingga 6 bulan pertama
- * Bagian keuangan harus mencantumkan dana-dana luar yang dipakai, peralatan yang dimiliki dan daftar supplier atau pelanggan, neraca, analisa Break Even Point, proforma proyeksi laba rugi, dan proforma arus kas (cashflow) usaha
- * Proyeksi laba rugi dan cashflow harus dibuat paling tidak untuk 3 tahun kedepan
- * Rencana yang dibuat harus dilengkapi penjelasan seluruh proyeksi yang dibuat, dan asumsi-asumsi yang dipakai

D. Rencana Manajemen

Rencana manajemen yang dibuat harus dapat menjawab hal-hal berikut:

- * Apakah Anda mampu menjalankan usaha sendiri?
- * Bagaimana pengalaman dan kemampuan (skill) yang dimiliki dapat membantu usaha yang akan dijalankan?
- * Apa kelemahan Anda dan bagaimana mengatasinya?
- * Siapa yang akan duduk dalam tim manajemen perusahaan? Apa kekuatan dan kelemahan mereka?
- * Apa jabatan mereka? Bagaimana tugasnya?
- * Apakah ada rencana penambahan karyawan?
- * Bagaimana standar gaji, bonus, dan lain-lain?
- * Apakah Anda mengerti peraturan perburuhan?

TIPS JADI ORANG SUKSES DARI A SAMPAI Z

Menurut pakarnya, manusia sukses tidak cuma dari IQ saja.

Peran EQ (Emotional Intelligence) pada kesuksesan bahkan melebihi porsi IQ. Seorang pakar EQ bernama Patricia Patton memberikan tips bagaimana kita menemukan dan memupuk harga diri, yang disebutnya alfabet keberhasilan pribadi.

Yuk kita lihat apa maksudnya :

A : Accept.

Terimalah diri Anda sebagaimana adanya.

B : Believe.

Percayalah terhadap kemampuan Anda untuk meraih apa yang Anda inginkan dalam hidup.

C : Care.

Pedulilah pada kemampuan Anda meraih apa yang Anda inginkan dalam hidup.

D : Direct.

Arahkan pikiran pada hal-hal positif yang meningkatkan kepercayaan diri.

E : Earn.

Terimalah penghargaan yang diberi orang lain dengan tetap berusaha menjadi yang lebih baik

F : Face.

Hadapi masalah dengan benar dan yakin.

G : Go.

Berangkatlah dari kebenaran.

H : Homework.

Pekerjaan rumah adalah langkah penting untuk pengumpulan informasi.

I : Ignore.

Abaikan celaan orang yang menghalangi jalan Anda mencapai tujuan.

J : Jealously.

Rasa iri dapat membuat Anda tidak menghargai kelebihan Anda sendiri.

K : Keep.

Terus berusaha walaupun beberapa kali gagal.

L : Learn.

Belajar dari kesalahan dan berusaha untuk tidak mengulanginya.

M : Mind.

Perhatikan urusan sendiri dan tidak menyebarkan gosip tentang orang lain.

N : Never.

Jangan terlibat skandal seks, obat terlarang, dan alkohol.

O : Observe.

Amatilah segala hal di sekeliling Anda. Perhatikan, dengarkan, dan belajar dari orang lain.

P : Patience.

Sabar adalah kekuatan tak ternilai yang membuat Anda terus berusaha.

Q : Question.

Pertanyaan perlu untuk mencari jawaban yang benar dan menambah ilmu.

R : Respect.

Hargai diri sendiri dan juga orang lain.

S : Self confidence, self esteem, self respect.

Percaya diri, harga diri, citra diri, penghormatan diri akan membebaskan kita dari saat-saat tegang.

T : Take.

Bertanggung jawab pada setiap tindakan Anda.

U : Understand.

Pahami bahwa hidup itu naik turun, namun tak ada yang dapat mengalahkan Anda.

V : Value.

Nilai diri sendiri dan orang lain, berusahalah melakukan yang lebih baik tiap saat.

W : Work.

Bekerja dengan giat, jangan lupa berdoa.

X : X'tra.

Usaha lebih keras membawa keberhasilan.

Y : You.

Anda dapat membuat suatu yang berbeda.

Z : Zero.

Usaha nol membawa hasil nol pula

“Anda Ingin Memperoleh Minimal Rp. 5 Juta Sebulan??”

Hanya Secara Sampingan Dari Meja Makan Di Rumah?? Ingat... DIJAMIN 100%!!!

---BACA SELURUHNYA AGAR ANDA MENDAPATKAN BANYAK MANFAAT---

(PERHATIAN: Ini bukan bisnis MLM ataupun Arisan Berantai apalagi penipuan, TETAPI ini adalah bisnis riil atau nyata yang dapat dilakukan oleh berbagai kalangan, terutama yang menginginkan bisnis sampingan untuk menambah penghasilan. Bisnis ini juga sangat cocok untuk kalangan Ibu-ibu Rumah Tangga, sebab bisnis ini dapat dilakukan di rumah dengan modal sangat kecil TETAPI berpotensi menghasilkan ratusan juta rupiah dalam waktu kurang dari 1 Tahun. INGAT... Bisnis ini halal dan dilakukan dengan cara yang baik. Dan INGAT... program ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan Anda. Dan untuk Anda yang berprofesi sebagai Mahasiswa, Pegawai Negeri/ Swasta, Ibu Rumah Tangga, Pelajar, Wirausahawan/Pebisnis, Produk ini sangat tepat dan sangat banyak manfaatnya)

- Dikeluarkan pada Bulan April Tahun 2007 -

Sahabat,

Maukah anda mempunyai SUMBER PENGHASILAN yang akan memberikan **uang kertas** setiap hari kepada anda?

Maukah anda **mempunyai uang simpanan ratusan juta rupiah di Bank?**

Maukah anda mempunyai satu perusahaan yang sah, yang dapat dijalankan secara sampingan atau sepenuh waktu dari meja makan dirumah dan memberikan **jutaan rupiah setiap bulan kepada anda?** Jika ya, saya mempunyai berita baik untuk anda, karena saya akan memberitahukan kepada anda **suatu rahasia...** yaitu:

Rahasia Mendapatkan Uang Dari Meja Makan... Dengan BISNIS GAYA POS

Keuntungan dan manfaatnya tidak ada tandingannya dengan jenis bisnis apapun juga dalam dunia ini:

- Bisnis ini mempunyai **modal yang kecil...** siapa saja bisa melakukannya!
- Bisnis ini mempunyai **keuntungan yang banyak** dan resiko yang sedikit!
- Anda dapat menjalankannya **secara sampingan** dan masih mendapat uang yang banyak!
- Anda bisa melakukannya **dimana saja!** (Anda juga bisa melakukannya ditepi pantai jika anda mau!)

Tetapi untuk mendapatkan **uang yang banyak** melalui bisnis gaya pos ini, anda perlu mengetahui **rahasia kesuksesan bisnis gayapos**. Dan rahasianya ialah:

Anda Harus memiliki Paket Bisnis Gaya Pos

”Paket ini berisi Modul Panduan dan CD” (CD ini hanya dibuka di komputer). Keuntungannya minimal Anda dapat ilmu dari isi paket ini, karena didalamnya sarat dengan nilai manfaat, selain itu Anda **bebas** memperbanyak dan menjual kembali paket ini dan simpan 100% keuntungannya, **bebas** royalti seumur hidup.

”Seluruh penjelasan terdapat di dalam Paket Bisnis Gaya Pos, beserta perangkat-perangkat dan seluruh keperluan yang dibutuhkan untuk menjalankan Bisnis Gaya Pos”

Percayalah... Paket ini sangat berguna bagi Anda... Paket ini banyak sekali manfaatnya bagi Anda...

Percayalah... Menjalankan Bisnis Gaya Pos sangat MUDAH, Menyenangkan, Serta Menghasilkan sesuatu yang sangat berharga...

Percayalah... Mencari Nafkah akan terasa lebih mudah, lebih cerdas, lebih bermakna... Dan Anda akan memiliki waktu luang lebih banyak.

Sahabat,

Di dalam Paket tersebut dijelaskan tentang bisnis Gaya Pos, Bagaimana Menjalankannya, Apa saja yang dilakukan dari awal sampai akhir, sampai Anda memperoleh kesuksesan hingga ratusan juta rupiah per tahun atau minimal 5 juta rupiah per bulan.

Gunakan Paket ini dan pasti anda akan ketawa riang pergi ke bank setiap hari!

TESTIMONIAL: Apa kata mereka yang sudah mencoba.

”Isi dari Paket ini sangat hebat. Saya bisa mendapat kurang lebih **Rp. 1.000.000 seminggu!** Siapa bilang susah mau cari Rp. 1.000.000 seminggu? Coba miliki Paket ini dan lihatlah sendiri hasilnya!” **Bp.Abdullah Sulaiman, Guru, Jakarta.**

”Saya mau menambah penghasilan keluarga karena hanya suami saja yang bekerja. Oleh karena gajinya kecil, kami sekeluarga hidup susah. Saya mencoba Paket Bisnis Gaya Pos ini. Sungguh tidak menyangka saya mendapat lebih dari Rp. 2.000.000 sebulan! Hidup kami sekeluarga sudah berubah! Terima Kasih” **Normah, Ibu rumah tangga, Bogor.**

”Hebat, awalnya saya berpikir ini program penipuan dan saya **SANGAT PENASARAN**, tapi setelah saya memberanikan diri memesan Paket ini, dan saya coba melakukannya **dalam 15 hari saya bisa mendapat hampir 10 juta rupiah,**” **Nur, lulusan Entrepreneur University**

”Excellent!!! Paket yg sangat bagus Dan Bonus-bonusnya pun sangat dahsyat, sungguh luar biasa, bahkan **jika harganya 10 juta pun akan saya beli.** Bisnis yang sangat bagus untuk dijalankan oleh istri saya di rumah sebagai ibu rumah tangga” **Santa, Senior Executive di Perusahaan Internasional, Bekasi**

Jika Dengan Paket Bisnis Gaya Pos ini Anda Dapat Memperoleh Penghasilan Tambahan Sebanyak Minimal Rp. 5.000.000 Sebulan - Menurut Anda, Berapakah Saya Perlu Menjual Harga Paket Bisnis Gaya Pos ini?

Sahabat, Perlu kita ketahui bahwa Bisnis Gaya Pos ini banyak dijalankan di negara-negara maju, seperti di Amerika dan Eropa. Sedangkan di Indonesia, Bisnis ini belum begitu dikenal.

Sahabat, Jika Anda mendapatkan produk ini di luar negeri, Anda harus membayar cukup Mahal, bisa mencapai jutaan rupiah.

Tetapi saya tidak sanggup untuk menawarkan pada harga seperti itu, karena saya mau memastikan Anda yang benar-benar serius untuk mencari penghasilan lumayan melalui bisnis ini, MAMPU untuk memiliki Paket Bisnis ini. **Karena itulah Paket Bisnis ini saya tawarkan pada harga istimewa hanya Rp. 160.000.**

Sahabat, saya mempunyai satu lagi berita baik untuk anda...

17 BONUS HEBAT akan saya berikan jika anda memesan sampai dengan Tanggal **31 Desember 2007**

MEGA BONUS #1: Diskon Eksklusif Rp. 100.000!!! (Bonus ini bernilai Rp. 100.000)

Saya suka kepada mereka yang cepat merebut peluang! Pesan segera dan saya akan memejamkan mata dan memberikan diskon hebat sebanyak Rp. 100.000 kepada anda!! oleh karena itu anda hanya perlu membayar Rp. 60.000 saja untuk satu paket yang akan mengubah hidup anda! Oleh karena itu...pesan segera!!!

MEGA BONUS #2: GRATIS!! Formula Mendapat Rp. 200.000 Tiap Hari Tanpa Perlu Keluar Rumah! (Bonus ini bernilai Rp. 150.000)

Orang kaya menjadi kaya karena mereka cepat merebut peluang, bukan karena mempunyai IQ yang cerdas atau belajar sehingga ke University Harvard. Jika hanya ada satu perkara yang mau anda lakukan untuk menjadi kaya, rahasia mendapat Rp. 200.000 sehari ini harus anda ketahui dan lihat hasilnya.

MEGA BONUS #3: GRATIS Langganan Buletin 'PELUANG & SUKSES' setahun!!! (Bonus ini bernilai Rp. 199.000)

Informasi dan pengetahuan adalah dua sumber penting jika anda mau menjadi kaya! Buletin yg berharga Rp. 199.000 untuk langganan setahun saya berikan **GRATIS** jika anda memesan segera! Buletin ini akan membuat anda lebih KAYA, MAJU, SUKSES dan DICEMBURUI ORANG!

MEGA BONUS #4: GRATIS!!! 20 RAHASIA BESAR MEMPEROLEH KEKAYAAN!!! (Bonus ini bernilai Rp. 665.000)

Ingat!!! 20 Rahasia besar ini akan kami berikan secara gratis jika anda memesan segera!!!

1. BAGAIMANA MENUKAR Rp. 250.000 MENJADI Rp. 15.000.000 (Bonus ini bernilai Rp.35.000)
2. RAHASIA MEMPEROLEH Rp. 15.000.000 DALAM 15 HARI (Bonus ini bernilai Rp.35.000)
3. 100 BISNIS DARI MEJA MAKAN DIRUMAH (Bonus ini bernilai Rp.25.000)

4. Rp. 50.000.000 SEBULAN BISNIS DARI RUMAH (Bonus ini bernilai Rp.55.000)
5. RAHASIA MENUKAR HOBI MENJADI UANG (Bonus ini bernilai Rp.20.000)
6. MEMPEROLEH Rp. 10.376.000 MENGUTIP BARANG LAMA (Bonus ini bernilai Rp.25.000)
7. 100 CARA UNTUK MENJADI BOSS SENDIRI DIRUMAH (Bonus ini bernilai Rp.35.000)
8. RAHASIA MEMPEROLEH Rp. 1.500.000 SEMINGGU TANPA KERJA (Bonus ini bernilai Rp.25.000)
9. RAHASIA MEMPEROLEH Rp. 100.000.000 SETAHUN DIRUMAH (Bonus ini bernilai Rp.35.000)
10. RAHASIA MEMPEROLEH Rp. 200.000 SEHARI DIRUMAH (Bonus ini bernilai Rp.25.000)
11. Rp. 1.200.000 SEMINGGU MENGEDARKAN RISALAH KEPADA ORANG GEMUK (Bonus ini bernilai Rp.25.000)
12. MEMPEROLEH Rp. 750.000 SEHARI DENGAN MEMBACA IKLAN DI SURAT KABAR (Bonus ini bernilai Rp.15.000)
13. RAHASIA MEMPEROLEH KEUNTUNGAN 3000% DENGAN MODAL BEBERAPA RIBU (Bonus ini bernilai Rp.45.000)
14. MEMPEROLEH Rp. 1.000.000 SEMINGGU DENGAN KAMERA (Bonus ini bernilai Rp.15.000)
15. MEMPEROLEH Rp. 2.000.000 SEMINGGU DENGAN KOMPUTER (Bonus ini bernilai Rp.20.000)
16. BAGAIMANA 100.000 ORANG BISA MEMBERI Rp. 10.000 KEPADA ANDA (Bonus ini bernilai Rp.75.000)
17. 5 STRATEGI KEKAYAAN DAN KESUKSESAN (Bonus ini bernilai Rp.10.000)
18. MEMPEROLEH Rp. 50.000.000 SEBULAN DARI PERUSAHAAN (Bonus ini bernilai Rp.65.000)
19. Rp. 4.000.000 SEHARI MENONTON ACARA TV (Bonus ini bernilai Rp.45.000)
20. MEMPEROLEH Rp. 5.000.000 SEMINGGU BERBICARA DENGAN ORANG LAIN (Bonus ini bernilai Rp.35.000)

(Total Bonus ini saja senilai Rp. 665.000)

MEGA BONUS #5: GRATIS!! Trik Naik Gaji 4 Kali Dalam Setahun Bagi Para Karyawan!!! (Bonus ini bernilai Rp. 99.000)

Anda akan kami berikan secara gratis mengenai trik- trik untuk naik gaji dalam perusahaan anda. Pesan segera sebelum waktunya habis!!!

MEGA BONUS #6: GRATIS!!! Panduan Belajar HIPNOTIS Sehat. (Bonus ini bernilai Rp. 1.200.000)

Hipnotis tidak selalu dipakai untuk kejahatan, Hipnotisme sebenarnya dapat digunakan untuk berbagai keperluan, seperti PENGEMBANGAN BISNIS, TERAPI KESEHATAN, PENGEMBANGAN POTENSI DIRI, MENGEMBANGKAN JARINGAN BISNIS, PENINGKATAN PRESTASI (Bagi pelajar & Mahasiswa),dll.

Panduan ini benar-benar ILMIAH, tanpa puasa, ritual tertentu, tanpa mantra-mantra, tanpa mistik, dan sungguh ini dapat dipelajari oleh siapa saja. Dengan berlatih sungguh-sungguh anda dapat menguasai Hipnotisme. Panduan Hipnotisme ini lebih mengarah untuk keperluan bisnis dan terapi kesehatan. Tidak dapat digunakan untuk kejahatan (artinya; dilarang untuk melakukan kejahatan). Ilmu Hipnotime terbagi 2, yaitu dengan kekuatan Ghaib/ bantuan makhluk halus dan yang kedua yaitu Hipnotisme ilmiah dengan kekuatan Pikiran, Komunikasi, Pernapasan, dll. Bahkan dengan mempelajari ilmu Hipnotis Ilmiah ini anda dapat melakukan pertunjukan seperti menidurkan orang, dll (dengan syarat tidak merugikan orang yang dihipnotis). **WOW!! FANTASTIK!!!**

ILMU INI TIDAK MENGANDUNG SEDIKITPUN KEMUSYRIKAN, seluruhnya ilmiah, hanya butuh kerja keras . Seluruh **RAHASIANYA** akan kami berikan **Gratis** hanya jika anda pesan segera...

MEGA BONUS#7: GRATIS!! [Buku Motivasi 212 Halaman \(Berupa E-Book\)](#)

Kumpulan ratusan motivasi, kisah sukses, kata-kata bijak, inspirasi, renungan,....

MEGA BONUS#8: GRATIS!! [Kumpulan Ribuan Buku \(E-Book\)](#)

Anda dapat memperoleh ribuan buku (bisnis, gaya hidup, cinta/seks education, musik, IT, sulap, fiksi, dll) secara Gratis di Internet (Bebas di Download).

MEGA BONUS#9: GRATIS!! [45 Cara Promosi Yang Baik](#)

Kumpulan strategi promosi jitu akan anda dapatkan secara gratis jika anda memesan segera...

MEGA BONUS#10: GRATIS!! [Tips Marketing Milyuner \(Bisnis Internet\)](#)

Strategi dahsyat bagi anda pebisnis di internet. Berisi Strategi, kiat-kiat promosi efektif di internet, terdapat 59 situs untuk beriklan gratis di internet, dll...Gratis untuk anda.

EKSTRA BONUS#11: GRATIS!! Ebook: [Tips & Trik EKSTRIM Melamar Pekerjaan](#)

Di dalam eBook ini Anda akan menemukan tips & trik standar hingga tips & trik EKSTRIM untuk menang dalam persaingan melamar pekerjaan.

EKSTRA BONUS#12: GRATIS!! Ebook: [Bagaimana Mewujudkan Apapun yang Anda Inginkan dalam Hidup?](#)

Apa yang benar-benar Anda inginkan dalam hidup? Anda ingin kekayaan dan kesuksesan, kebahagiaan dan kedamaian pikiran? Anda Menginginkan keluarga dan tanah yang luas, kapal pesiar pribadi atau mobil sport? Baca dan Wujudkan segera!

EKSTRA BONUS#13: GRATIS!! Ebook: [Bagaimana Menawarkan Sesuatu Tanpa Penolakan?](#)

Apa yang Anda inginkan? Ditolak dalam menawarkan bisnis Anda atau Ditolak dalam menawarkan cinta Anda? Trik-Trik dari para master untuk menawarkan sesuatu hampir bebas-penolakan!

EKSTRA BONUS#14: GRATIS!! Ebook: Think & Grow Rich karya Napoleon Hill '1937

Buku ini mungkin sangat berharga untuk Anda... Uang, Ketenaran, Kekuatan, Kepuasan, Kepribadian, Kedamaian Pikiran, Kebahagiaan?

EKSTRA BONUS#15: GRATIS!! The Ultimate eLibrary

Anda akan menemukan akses ke 6000+ Buku Gratis, Layanan Gratis, Software Gratis, Web Space Gratis, Chat Gratis, eCard Gratis, Screen Saver Gratis, Penyedia Berita Gratis, dll.

EKSTRA BONUS#16: GRATIS!! Paket FreeToSell (\$.49.95 + Hak Jual Kembali), silahkan cek di www.freetosell.com

Paket bisnis internet ini berisi 56 produk buku pilihan dengan harga keseluruhan **\$601.30**, paket ini untuk Anda simpan, Anda gunakan atau Anda jual kembali.

EKSTRA BONUS#17: GRATIS!! Virtual Library (\$.49.95 + Hak Jual Kembali), silahkan cek di www.cash-in.net

Paket PERPUSTAKAAN ONLINE ini berisi akses ke 2000+ produk digital (ebook, report & software) yang siap untuk didownload. Buku-buku sangat bermanfaat (ebook kesuksesan, kekayaan, humor, kesehatan, IT, marketing, dll). Boleh jual kembali dan Anda simpan 100% keuntungannya.

Coba pikirkan: Anda mendapat produk yang laris dipasaran! Anda mendapat surat khusus yang akan memberikan jutaan rupiah kepada anda setiap hari! Pernahkah anda berjumpa dengan tawaran sehebat ini? Bonus-bonus yang berisi puluhan seminar, training, rahasia-rahasia besar, trik-trik, metode, dll.

Tiada sebab mengapa anda tidak merebut peluang keemasan ini, Bertindaklah sekarang.

NOTA 1 :

Anda HARUS memesan paling lambat, **31 Desember 2007 pukul 12.00 WIB** untuk mendapat **DISKON ISTIMEWA Rp 100.000** dan **BONUS-BONUS** lainnya. Ingat, **JIKA ANDA MEMESAN SEGERA ANDA HANYA MEMBAYAR Rp 60.000,-** dan Anda akan mendapatkan **10 MEGA BONUS** dengan total nilai sebesar **Rp 2.413.00,- plus 7 EKSTRA BONUS** dengan total nilai sebesar **Rp 1.436.310,-**

NOTA 2 :

Pesan segera, dan anda akan mendapatkan **ribuan cara mendapatkan uang** dengan **halal** dan **cara yang baik**. Jangan sampai terlambat, jangan lengah, jangan sampai lupa, jangan sampai **kesempatan emas** ini hilang begitu saja, Percayalah bahwa seluruh yang kami berikan merupakan sesuatu **yang terbaik bagi anda**.

Motto kami adalah "Sebaik-baik manusia adalah yang paling banyak memberikan manfaat kepada manusia lain"

NOTA 3 :

CARA MEMPEROLEH PAKET BISNIS GAYA POS DAN BONUS-BONUS:

Biaya pembelian paket bisnis sebesar Rp. 60.000,- sampai dengan **31 Desember 2007**

atau Rp. 160.000,- jika memesan lebih dari tanggal 31 Desember 2007

Untuk pemesanan :

Silahkan transfer biaya ke : **Rekening Bank BCA. a/c 462 0382 456 a.n. Andhi Indro Nugroho**

(Transfer dengan angka unik supaya kami dengan mudah mengecek transfer anda)

Contoh : Jika Nomor Hp Anda adalah 0812 3456 321

Jika Anda order Paket Bisnis Gaya Pos, maka Anda transfer Rp 60.321

=====

Setelah anda transfer, silahkan konfirmasi / e-mail ke:

<mailto:bizzcd@gmail.com>

ATAU

SMS ke nomor Hp :

0888 248 0103:

1. Nama dan alamat lengkap anda

2. Jumlah transfer Anda

Contoh :

Ketik :

Agung Setiabudi. Jl.Cemani blok5. No.1234. Tegal. Rp <u>60.321</u>
--

Saya akan segera mengirimkan paketnya dengan menggunakan jasa titipan kilat TIKI atau PT. POS Indonesia (Paket Pos Ekspress). Paket akan sampai ke alamat anda dalam 1-3 hari.

"Bertindaklah segera, ingat...Gagal dalam merencanakan sama dengan merencanakan kegagalan."
"Bertindaklah segera, semakin cepat anda bertindak, semakin cepat menuju kesuksesan, waktu adalah kehidupan,..."



GARANSI 1 TAHUN 100% UANG KEMBALI

Jika ternyata setelah anda menjalankan seluruh petunjuk yang ada dalam paket ini...dan sama sekali tidak menghasilkan uang seperti yang dijanjikan...anda berhak meminta uang anda kembali 100%. Garansi ini berlaku selama 1 TAHUN sejak paket bisnis ini berada di tangan anda. Anda tidak perlu ragu dengan jaminan garansi ini !!!

INTINYA, SAYA BERUSAHA MENGGARANSI KEPUASAN ANDA!

Untuk informasi hubungi :

Andhi Indro Nugroho
0888 248 0103

Email :
bizzcd@gmail.com

Website :
<http://profitpos.blogspot.com>