

DIGITAL MODUL

Cara Pemula Kunci Penghasilan 10 juta Perbulan dari Bisnisnya

Isi dari modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang-undang. Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi modul untuk tujuan komersil

- Disusun oleh Tim entrepreneurID

Dalam modul ini kami akan bahas 1 hal yang menarik bagi banyak orang. Yaitu tentang penghasilan.

Ya, sesuai dengan judulnya maka kami akan memberikan tips ke Anda bagaimana caranya mencapai 10 juta per bulan. 😊

Nah emang ada apa dengan 10 juta?

Kenapa angkanya 10 juta?

Jadi bagi pemula didunia bisnis, 10 juta ini seperti batu lompatan
Biasanya saat seorang pengusaha mencapai ini, maka pintu rezeki lainnya akan terbuka juga.

Contohnya, ketika mencapai penghasilan 10 juta perbulan, maka pengusahanya akan lebih kebayang strategi untuk mengembangkan bisnisnya dimasa depan.

Selain itu, dengan uang 10 juta setiap bulannya kami yakin ini nilai yang lebih untuk mencukupi kebutuhan diri sendiri dan keluarga.

Seperti itulah. 😊

Pertanyaannya, lantas bagaimana cara mencapai 10 juta ini?

Kalau dari pengalaman kami, polanya seperti ini.

Langkah Pertama, Perjelas Targetnya

Ya, mulailah dengan memperjelas targetnya.

Pada dasarnya penghasilan 10 juta hanya "akibat" yang akan dirasakan jika bisnis kita mencapai keuntungan dalam jumlah tertentu.

Karena itu, kita harus tau dengan jelas, berapa penjualan yang harus tercapai, agar dibulan tersebut bisa punya penghasilan 10 juta.

Misal keuntungan bersih 1 produk rata-ratanya adalah Rp. 25 ribu.

Maka, 10 juta dibagi 25 ribu hasilnya adalah 400.

Jadi kalau ingin punya penghasilan 10 juta dengan kondisi bisnis seperti barusan maka harus berhasil berhasil mendapat 400 transaksi perbulan.

Nah, tahap pertama inilah yang sering dilewatkan banyak orang.

Mereka tidak tau berapa angka pasti dari produk yang harus dijualnya dalam sebulan.

Sehingga, mereka jadi jauh dari 10 juta.

Bahkan tidak pernah mencapainya.

Karena itu, silahkan cari tau berapa target penjualan yang harus Anda capai agar punya hasil 10 juta perbulan.

Caranya dengan 10 juta dibagi rata-rata keuntungan bersih dibisnis Anda.

Hasilnya adalah target penjualan yang harus Anda capai setiap bulan.



Langkah Kedua, Kurangi Hambatannya

Setelah tau angkanya, maka langkah berikutnya adalah menganalisa diri sendiri.

Tuliskan kejelekan-kejelekan diri yang membuat Anda jauh dari angka 10 juta.

Contohnya misal :

- ✘ Belum tau ilmu untuk mencapai targetnya
- ✘ Suka nunda
- ✘ Sering malas-malas
- ✘ Buang-buang waktu

Dan sejenisnya

Buat daftar dari kebiasaan buruk Anda, tuliskan semuanya.

Dengan melakukan ini, maka Anda akan tau hal-hal apa saja yang selama ini menghambat Anda.

Kalau sudah punya listnya, maka yang perlu Anda lakukan adalah mengurangi kebiasaan buruk itu.

Sedikit tambahan, supaya daftarnya akurat, cobalah bertanya ke minimal 5 orang terdekat Anda tentang kekurangan Anda. Saat Anda dapat feedback dari orang lain, maka insyaAllah Anda akan jadi lebih baik dalam waktu singkat. 🙏

Langkah ketiga, pelajari Strateginya

Mengetahui target secara spesifik sudah, mengurangi kebiasaan buruk juga sudah. Maka selanjutnya Anda perlu pakai strategi-strategi ini.

1. Fokus ke Manfaat, dan infokan ke banyak orang

Pada dasarnya uang itu gak datang tiba-tiba. Uang hanya datang ke tempat yang punya manfaatnya lebih banyak.

Alias, bisnis yang punya banyak manfaat = Lebih mudah dapat uang.

Nah, kesalahan banyak orang adalah mereka lebih fokus ke uangnya, bukan fokus ke manfaatnya. Akhirnya uangnya gak dapat juga. 😞

Karena itu, mulai saat ini **ubah cara berfikirnya**.

Berfikirilah untuk memberikan manfaat sebanyak-banyaknya ke orang lain. Apapun bisnis Anda.

Ketika fokusnya ke manfaat, maka kita akan kepikiran banyak hal untuk mengembangkan bisnisnya.

Bisnis apa saja, fokusnya harus ke manfaat.

Itulah nanti yang akan mendatangkan penghasilan besar.

Nah, kalau bisnis Anda apa manfaatnya?

Apa manfaat yang bisa dirasakan orang lain dari bisnis Anda?

2. Perbanyak Pipa Pemasukan

Strategi yang perlu bisnis Anda lakukan berikutnya adalah tentukan siapa target pasar dari bisnis Anda dan coba sediakan semua kebutuhannya.

Contohnya :

Ada yang menysasar target pasar muslimah.

Maka berfikirilah apa yang setiap muslimah butuhkan?

Misal mereka butuh gamis, hijab, buku fiqih muslimah, skin care dan lain-lain.

Sekilas gamis dan buku itu 2 bisnis yang berbeda.

Satu dibidang edukasi, satu dibidang fashion.

Padaahal, ini bisnis yang sama karena target pasarnya sama.

Hal barusan boleh dilakukan.

Yang gak boleh itu kalau dalam 1 waktu, kita coba melayani berbagai macam target pasar.

Misal jualan hijab, di waktu yang sama jualan peralatan olahraga.

Nah ini gak jelas siapa target pasarnya.

Kalau ini dilakukan tanpa bantuan orang lain, maka akan pecah fokus dan gak mencapai apapun.

Jadi, produk boleh bermacam-macam, tapi target pasar hanya 1

Kalau kita pakai contoh yang 400.

Dengan cara ini misal

Produk A nyumbang 200 pembeli

Produk B nyumbang 150 pembeli

Produk C nyumbang 50 pembeli

Tercapai deh 400nya, Alias tercapai 10 jutanya. 😊

Nah, siapa target pasar Anda?
Apa produk yang dibutuhkan target pasar Anda?

Sediakan itu. 😊

3. Minta bantuan orang lain

Misal target penjualan tidak masuk akal untuk dicapai sendirian.
Maka bangunlah tim penjualan.

Kalau mau jualannya besar, caranya cuma 2.
Pertama jualan ke banyak orang.
Kedua jualannya dibantu banyak orang.

Misal tadi, target harus jualan 400 orang.
Nah, Anda bingung gimana mencapainya.

Kalau bingung, bisa pakai hitungan seperti ini.
Punya 100 tim penjualan, jadi masing-masing hanya perlu jualan ke 4 orang.
Atau punya 200 tim penjualan, jadi masing-masing hanya perlu jualan ke 2 orang.
Dengan konsep ini maka target 400 jadi lebih masuk akal.
Oke?



Nah, itulah 3 strategi yang bisa dilakukan agar 10 jutanya tercapai.

Yang sebenarnya, kalau strateginya dieksekusi dengan benar, jangankan 10 juta, ratusan juta pun insyaAllah bisa, hehe.



Langkah Keempat, Jalankan Strateginya

Pada dasarnya, tau dengan praktik itu 2 hal yang berbeda.
Banyak orang tau strateginya, tapi tidak melakukan praktiknya.

Sehingga target penghasilan cuma jadi angan-angan.

Karena itu, praktilah. 😊

Itulah 4 langkah untuk memiliki penghasilan 10 juta perbulan.

1. Perjelas targetnya
2. Kurangi hambatannya
3. Pelajari strateginya
4. Jalankan strateginya

Kalau 4 ini dijalankan dengan sungguh-sungguh, maka insyaAllah dalam beberapa bulan kedepan saldo rekening akan berubah. 😊

Pesan kami, untuk bisa benar-benar merasakan itu cobalah **KONSISTEN**

Konsisten itu adalah melakukan hal yang dibutuhkan untuk mencapai target tanpa putus satu haripun.

Ya, konsisten bukan 2 minggu, 1 bulan, setengah tahun. Bukan.

Konsisten dilakukan setiap hari tanpa putus 1 haripun hingga target tercapai.

Kalau target belum tercapai, maka jangan putus mata rantai konsistennya.

Target tercapai, itu adalah hasil dari akumulasi dari usaha.

Bukan dengan 1 lompatan besar.

Ada gap alias jarak dengan diri kita dan target.

Untuk memeperkecil jaraknya, yang dilakukan adalah usaha konsisten setiap hari.

Masih ingat kan?

Jika ingin hasilnya, jangan hindari Prosesnya

Jangan mengeluh dengan prosesnya.

Sesuatu yang mudah, jika dikeluhkan akan jadi sulit dilakukan.
Dan sesuatu yang sulit, jika dikeluhkan, akan jadi tidak mungkin dikerjakan.

Jadi, konsistenlah dengan 4 hal dipesan ini.

Dan Anda akan melihat 10 juta masuk rekening setiap bulannya. 😊

1. Perjelas targetnya
2. Kurangi hambatannya
3. Pelajari strateginya
4. Jalankan strateginya

Dan buat yang selama ini belum konsisten punya penghasilan 10 juta perbulan, coba cek. Pasti ada salah satu dari 4 hal diatas yang terlewatkan.

Kami doakan semoga Allah memudahkan Anda mencapai target-targetnya, aamiin. 🙏