

DIGITAL MODUL

Rumus Praktis Mencapai Target Bisnis

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

Kami termasuk yang percaya bahwa target adalah satu hal yang wajib dimiliki seorang pengusaha. Kenapa?

Salah satu alasannya, dengan adanya target, maka bisnis jadi punya tujuan yang jelas.

Nah bayangkan kalau bisnis tujuannya gak jelas.
Cuma sekedar buka, sekedar hidup, sekedar jalan.
Ya sekedarnya aja, hehe.

Kalau sudah seperti itu,
Pasti actionnya gak sepenuh hati.
Gak ada rasanya. Kurang semangatnya.

Padahal, bisnis itu perlu jiwa pengusahanya.
Bisnis yang dijalankan sepenuh hati, itu hasilnya jauh beda dengan bisnis yang dijalankan sambil malas-malasan, hehe. 😊

Saat seseorang berbisnis Full time + Full Heart = Full Result
Ya, hasilnya maksimal. 👍

Jadi, wajib punya tujuan ya.
Wajib punya target untuk dicapai.

Dan ngomong-ngomong tentang target, dimodul ini kami ingin sharing ya.
Rumus praktis mencapai target bisnis.

Misal Anda punya target penjualan, target penghasilan atau target pertumbuhan bisnis. Coba simak materi ini baik-baik.

Siapa tau dapat pencerahan.

Okey? 😊

Jadi sebenarnya, untuk mencapai target ada banyak cara yang bisa kita lakukan.

Target mirip seperti saat kita ingin menuju suatu tempat. Untuk pergi kesana, kita bisa pilih mau lewat jalan yang mana dan pakai kendaraan apa. Istilahnya, Targetnya Satu, Cara Mencapainya ada Banyak
Nah dari sekian banyak cara mencapai target, kami punya strategi yang namanya **Formula OKSD**.

Apa itu OKSD?? 🤔

OKSD adalah singkatan dari

O : Objective

K : Key Result

S : Strategy

D : Daily Activity

Kalau dijabarkan

Objective

Target yang ingin dicapai. Goal besarnya. Biasanya sesuatu yang menarik dan mudah diingat.

Key Result

Poin-poin yang menyebabkan target tercapai. Bisa juga disebut sebagai goal-goal kecil.

Strategy

Cara untuk mewujudkan Key Result.

Daily Activity

Aktivitas harian yang relevan dengan strategi.

Jadi intinya,

OKSD adalah cara mencapai target dengan pendekatan aktivitas harian.

Nah supaya lebih kebayang, kami berikan contoh ya. 😊

Misal Objectivenya adalah Punya Income 20 Juta per bulan

20 Juta perbulan ini kemudian dipecah-pecah jadi goal-goal yang kecil dan terukur. Misalnya Jika profit bersih tiap produk adalah 20.000, maka perbulan harus closing 1.000 transaksi. Untuk mencapai 1.000 transaksi maka . . .

- ✔ Bisa di dapat dari 700 pembeli baru
- ✔ Bisa di dapat dari 300 pembeli lama (repeat order)

Nah dapat 700 pembeli baru dan 300 pembeli lama adalah Key Resultnya.

Kalau sudah jelas angkanya, maka rumuskan strateginya

Cara mendapatkan 700 pembeli baru

- ♥ Punya traffic generator (Hal-hal yang bisa mendatangkan calon pembeli sebanyak mungkin. Misalnya : Optimasi sosial media atau ngiklan jika ada budgetnya atau bangun tim penjualan)
- ♥ Lakukan aktivitas marketing, agar orang lain percaya dan yakin dengan yang kita jual
- ♥ Amunisi promosi yang menghasilkan konversi tinggi
- ♥ Follow up leads (Orang yang tertarik)

Cara mendapatkan 300 repeat order

- ♥ Berikan after sales service agar pembeli puas
- ♥ Riset kebutuhan pelanggan lama
- ♥ Jaga komunikasi
- ♥ Punya penawaran yang menarik

Untuk bisa merumuskan strategi yang tepat, maka butuh ilmu.
Ilmu bisa didapat dari 2 hal. Belajar sendiri dari buku dan pelatihan.
Atau belajar langsung dari sharing orang lain atau bertanya. 🤔

Kalau strategi sudah ada, maka selanjutnya turun lagi jadi aktivitas harian. Ya, jalankan strateginya.

Misal dari contoh didapatkan aktivitas harian antara lain

- ♥ Buat konten di sosmed
- ♥ Evaluasi hasil iklan
- ♥ Rekrut dan bina tim penjualan
- ♥ Angkat kisah sukses dari konsumen lama
- ♥ Buat amunisi promosi yang dibutuhkan (Misalnya : Copywriting, Design Banner, Landing Page)
- ♥ Jual & Follow up Leadsnya
- ♥ Lakukan pelayanan, tanyakan kebutuhan pembeli
- ♥ Buka sesi curhat dan konsultasi dengan pembeli lama
- ♥ Buat program khusus untuk menjaga komunikasi
- ♥ Rumuskan offer atau penawaran yang menarik

Jadi begitulah,

Untuk mencapai target, jangan fokus ke targetnya.

Tapi fokus ke aktivitas hariannya.

Kalau aktivitas hariannya jalan, maka strateginya jalan.

Kalau strategi jalan, maka Key Result terpenuhi.

Kalau Key Result terpenuhi, maka Objective tercapai. 👍

Karena inilah, sebenarnya 2 alasan utama kenapa target gak tercapai adalah karena

- 1. Salah aktivitas harian, atau**
- 2. Gak disiplin dengan aktivitas harian yang dibuat**

Hehe 😊

Jadi silahkan ikuti strategi barusan ya.

Tentukan apa targetnya.

Buat jadi goal-goal kecil dengan angka yang terukur.

Rumuskan strateginya untuk mencapai goal kecil tersebut.

Terakhir dan terpenting, jalankan aktivitas hariannya.

Silahkan dicoba. 😊