

DIGITAL MODUL

Tembus Target Jualan Online

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

Kalau Anda pingin bisnisnya terus tumbuh dan pingin jualannya makin laris, maka biasakanlah untuk memiliki target penjualan setiap bulan. Buat apa?

Alasannya agar bisnis ada tujuannya, ada arahnya, jelas mau dibawa kemana. Karena tanpa tujuan yang jelas, maka semua hal yang dilakukan akan terasa benar, padahal bisa saja saat itu sedang salah lho. 😏

Nah dengan adanya target, maka kita jadi punya patokan. Kalau hasil bisnis makin jauh dari target, maka artinya ada hal-hal yang perlu diperbaiki. Dan kalau hasil bisnis makin dekat dengan target, maka artinya ada hal-hal yang harus dipertahankan dan ditingkatkan.

Contohnya misal target penjualan 100 juta per bulan. Dibulan sebelumnya hasilnya 70 juta, eh ternyata bulan ini hasilnya hanya 30 juta. Turun kan? Nah kalau makin jauh dari target, maka artinya ada yang perlu segera diperbaiki.

Begitulah enaknya punya target penjualan, bisa dijadikan kesimpulan apakah bisnisnya sedang benar atau sedang salah. 👍

"TANPA TUJUAN YANG JELAS, MAKA SEMUA HAL YANG DILAKUKAN AKAN TERASA BENAR"

Dan biasanya, kalau bisnis tanpa target yang jelas, maka orangnya akan rentan malas-malasan. Iya kan?

Jualan dapat berapapun gak masalah, padahal disitulah masalah sebenarnya, hehe 😏

Bisa dikatakan, bisnis tanpa target itu seperti buang-buang waktu. Mohon maaf, orang yang tidak punya target penjualan, maka tidak akan sadar kalau hari berganti hari, bulan berganti bulan, bahkan tahun berganti tahun. Tau-tau waktunya lewat gitu aja.

Karena itu, milikilah target penjualan yang jelas. Jangan mau jalankan bisnis tanpa kejelasan target. Pokoknya semakin jelas targetnya, maka bisnis akan semakin mudah diukur apakah sedang bertumbuh atau jalan ditempat. ✍️

"BERBISNIS TANPA TARGET PENJUALAN, ITU SEPERTI BUANG-BUANG WAKTU"

Masalahnya, kebanyakan orang tidak berhasil mencapai target penjualannya. Nah kenapa begitu? Emang bagaimana cara mencapai target penjualan? 😊

Spesial di Modul ini kami akan bahas tips mencapai target untuk siapapun yang sedang jualan online ya. Jadi silahkan baca Modulnya sampai selesai, insyaAllah akan membantu Anda semakin dekat dengan target-targetnya.

Menentukan Target Penjualan

Untuk berhasil mencapai target penjualan, sebenarnya dimulai dari menentukan targetnya terlebih dahulu. Disadari atau tidak, kebanyakan orang tidak mencapai apa-apa, itu karena salah dalam menentukan target. Ya, mereka salah target, akhirnya tidak mencapai apapun.

Emang harusnya gimana?

Harusnya, target wajib spesifik dan menarik.

Jadi dalam menentukan target, kita tidak bisa hanya mengatakan, yang penting naik. Emang naik itu spesifiknya berapa?

Dari Rp. 100.000.000 ke Rp. 100.005.000 juga naik, tapi ya naiknya hanya Rp. 5.000 doang. Emang benar itu target yang diinginkan? Penjualan naik cuma Rp. 5.000?

Selain spesifik angkanya, waktu pencapaiannya juga harus spesifik alias jelas kapan hal tersebut harus tercapai. Karena tanpa kejelasan, maka target

sama dengan khayalan. Emang gak papa targetnya tercapai 10 tahun kemudian? hehe 😊

Dan juga, target harus menarik. Kalau gak menarik, maka kita tidak akan antusias dalam mengejarnya. Tidak ada semangatnya, tidak akan membuat kita bergerak.

Jadi begitulah, target harus spesifik dan menarik. Karena itu, tiap menentukan target, harus jelas :

- ☑ Apa targetnya? Misal : Penjualan naik.
- ☑ Berapa targetnya? Misal : Jadi 300 juta/bulan.
- ☑ Kapan target harus tercapai? Misal : Harus tercapai 6 bulan dari sekarang.
- ☑ Kenapa harus mencapai hal tersebut? Misal : Agar bisa melunasi hutang-hutang dan membiayai pengobatan orang tua.
- ☑ Kalau targetnya tidak tercapai, apa konsekuensinya? Misal : Hidup akan sulit karena terlilit hutang dan menanggung penyesalan karena tidak bisa memberikan orang tua akses kesehatan.

Sekali lagi, wajib spesifik dan menarik alias menyentuh sisi emosional kita. Karena kalau target tidak emosional, maka kita tidak akan punya cukup energi atau semangat untuk mencapainya.

"TARGET WAJIB SPESIFIK DAN MENARIK"

Intinya, target gak boleh asal-asalan, dan juga tidak boleh halu ya, alias mengkhayal terlalu tinggi, hehe. 😊

Contohnya, pingin punya omzet seratus juta, tapi omzet 5 juta per bulan aja belum pernah.

Nah yang seperti barusan disebut target yang asal, kenapa? Karena asbun, alias asal bunyi. Targetnya kejauhan dari kondisinya nyata.

Kalau target terlalu jauh dengan realita, maka otak dan tubuh kita pasti akan otomatis melupakan target tersebut. Otak kita tidak kebayang cara mencapainya dan akhirnya lupa deh sama target yang dibuat. 🙅

Sebenarnya, target yang tinggi itu bagus. Tapi untuk jangka panjang. Misal saat ini Anda omzetnya puluhan juta per bulan, lalu pingin omzetnya jadi ratusan miliar perbulan, boleh banget. Asal targetnya untuk jangka panjang.

Kalau untuk jangka pendek, yang ingin dicapai bulan depan atau beberapa bulan, maka saran kami targetnya maksimal 3X lipat saja dari kondisi saat ini.

- ☑ Misal sekarang omzet 10 juta, maka targetkan saja jadi 30 juta.
- ☑ Misal sekarang omzetnya 50 juta, maka targetkan saja jadi 150 juta.
- ☑ Misal sekarang omzetnya 200 juta, maka targetkan saja jadi 600 juta.

Bahkan kalau perlu, ulangi saja omzet tertinggi yang pernah didapat. Misal pernah mencapai 300 juta per bulan, maka targetkan saja angka sebesar itu, sampai dapat polanya. Sampai bisa mengulang-ulang omzet 300 juta berkali-kali. Kalau sudah dapat polanya, baru naikan lagi targetnya.

Jadi begitulah, kalau serius ingin tumbuh dan mencapai target, maka jangan sampai mengkhayal terlalu tinggi. Untuk jangka pendek alias dalam hitungan bulan, targetkan maksimal 3X lipat dari kondisi terkini. Nanti bertahap tapi pasti, naikan terus targetnya saat target sebelumnya sudah tercapai.

**"TARGET YANG TINGGI BOLEH UNTUK
JANGKA PANJANG. UNTUK JANGKA PENDEK,
TARGET JUGA HARUS REALISTIS"**

Jadi sebelum lanjut, coba jawab dulu

- 📌 Apa target Anda?
- 📌 Berapa spesifiknya?
- 📌 Kapan harus tercapai?
- 📌 Kenapa harus mencapainya?
- 📌 Kalau tidak tercapai, apa konsekuensi terburuknya?

Silahkan jawab dulu, siapa tau target yang Anda sebutkan kali ini akan jadi kenyataan dalam waktu dekat, aamiin. 🙏

Nah kalau sudah ada target yang spesifik, menarik dan realistis, maka lakukan dua hal.

1. Buat targetnya jadi terlihat
2. Jangan sering-sering ceritakan targetnya

Pertama, Buat Target Jadi Terlihat

Program alam bawah sadar kita untuk mengingat target tersebut dengan cara melihat target di tempat-tempat aktivitas kita.

Contohnya seperti pasang target jadi wallpaper Hp, tempel di dinding kamar, tempel target di cermin, pokoknya dimanapun yang bisa membuat kita ingat dengan targetnya.

Dengan melakukan ini, maka akan membantu kita fokus ke target. Karena penyebab utama seseorang tidak mencapai target, adalah karena targetnya tidak terlihat oleh mereka. Kalau tidak diingatkan, jadi lupa deh sama target.



Kedua, Jangan Sering-Sering Cerita Tentang Targetnya

Ya, menceritakan target sebenarnya boleh, tapi jangan terlalu sering-sering. Kenapa? Karena saat kita dapat dukungan dari orang lain, maka itu bisa membodohi pikiran kita. Begitu ada yang dukung, perasaannya seperti seakan-akan target sudah tercapai, padahal kenyataannya belum. 😊

Dan perasaan itu bisa membuat Anda tidak lagi mengejar targetnya karena merasa target sudah tercapai.

Jadi kalau Anda punya target, maka jangan cerita ke sembarangan orang ya. Kalau mau cerita, ceritakan saja target Anda ke orang yang bisa memberikan saran untuk mempercepat target tercapai. Karena kalau ceritanya ke sembarangan orang, Anda hanya akan dapat pujian serta dukungan dan itu bisa mengelabui pikiran bawah sadar.

"TARGET YANG DICERITAKAN KE ORANG YANG TIDAK TEPAT, BISA MEMBOHONGI DIRI SENDIRI"

Nah itulah tips dalam menyusun target.

1. Buat Spesifik
2. Menarik
3. Realistis
4. Tempel di tempat terlihat, dan
5. Jangan cerita ke orang yang salah

Dicoba deh. 😊

Kunci Mencapai Target Jualan Online

Setelah punya target, selanjutnya harus ngapain?

Nah hati-hati, karena di tahap ini banyak orang yang salah dan akhirnya gagal mencapai target. Ya, kebanyakan orang setelah menentukan target, yang mereka lakukan adalah menyusun strategi asal-asalan. Padahal kalau ingin target tercapai, polanya tidak begitu.

Pada dasarnya, kebanyakan orang tidak benar-benar tau cara mencapai targetnya. Nah orang yang gak tau, terus menyusun strategi itu sih namanya ngaco, hehe. 😏

Harusnya gimana?

Setelah baca Modul ini, biasakan kalau punya target maka setelah itu CARI ROLE MODEL-nya. Alias cari yang bisa dicontek.

Jadi untuk benar-benar mencapai target, maka pelajari dulu polanya. Cari Who dan How, alias cari SIAPA yang bisa di contoh dan cari BAGAIMANA cara mereka mencapai target yang Anda inginkan.

Carilah bisnis serupa yang memang sudah mencapai angka penjualan yang Anda inginkan.

- ☑ Kalau target Anda adalah puluhan juta, maka cari bisnis serupa yang angka penjualannya sudah puluhan juta.
- ☑ Kalau target Anda adalah ratusan juta, maka cari bisnis serupa yang angka penjualannya sudah ratusan juta.
- ☑ Dan kalau target Anda adalah miliaran, maka cari bisnis serupa yang angka penjualannya sudah miliaran.

Intinya, carilah bisnis atau orang yang memang sudah sampai. Pelajari polanya, contek dan modifikasi caranya sehingga cocok untuk diterapkan di bisnis Anda.

Faktanya, banyak orang yang mikir sendiri strategi untuk mencapai target, padahal mereka gak punya ilmu atau pengetahuan tentang itu. Nah kalau strateginya tebak-tebakan, itu sih bukan bisnis, tapi judi. Untung-untungan. Bisa berhasil, tapi kemungkinan besar gagal. 🙄

Padahal, pengusaha yang coba-coba, dipastikan akan rugi waktu, emosi bahkan uang. Dan resiko bisnis jadi semakin besar. Karena itu, jangan ngotot cari caranya sendiri. Ikuti saja pola orang-orang yang memang sudah sampai. Contek saja. 🙄

"UNTUK MENCAPAI TARGET, CARILAH ROLE MODEL. PELAJARI POLANYA, CONTEK DAN MODIFIKASI CARANYA KE BISNIS SENDIRI"

Lantas apa yang di contek?

Dalam bisnis online, Anda bisa mencontek 3 hal.

Pertama, Contek Trafficnya

Cari tau bagaimana caranya mereka mendapatkan calon pembeli.

- Apakah dengan cara Organic alias hanya mengandalkan Sosmed? Sosmed apa yang dipakai?
- Apakah pakai Iklan berbayar? Kalau iya, iklannya dimana? Facebook, Instagram, Tik tok, Google, Youtube?
- Apakah pakai jasa Endorse?
- Apakah dengan Give Away?
- Apakah dengan penawaran Lead magnet agar dapat kontak WA atau alamat Email?
- Apakah dengan sering adain Webinar?
- Apakah dengan acara offline?
- Apakah dengan mengandalkan tim penjualan?
- Apa konten yang mereka posting di sosial medianya?
- Konten apa yang paling viral dan disukai target pasarnya? Kolaborasinya dengan siapa aja?

Kedua, Contek Conversionnya

Cari tau bagaimana caranya mereka mengubah prospek jadi pembeli.

- Dimana saja media promosinya?
- Bagaimanakah penjualan di setiap media promosi?
- Apa yang mereka lakukan sebelum mulai promosi?
- Bagaimana angle copywritingnya?
- Bagaimana penawarannya?
- Produk apa yang paling banyak peminatnya?
- Apa saja manfaat produknya?
- Bagaimana bentuk website atau Landing Pagenya?

- Bagaimana alur ordernya?
- Teknik closing apa yang dipakai?
- Bagaimana cara mereka handle keberatan calon pembeli?
- Bagaimana cara mereka membuat calon pembelinya gak nunda transfer?
- Bagaimana cara follow upnya?

Ketiga, Contek Relationshipnya

Cari tau bagaimana caranya mereka menjalin hubungan dengan pembelinya.

- Bagaimana kualitas produknya?
- Apa saja program after sales servicenya?
- Apa cara yang mereka lakukan untuk menjaga hubungan dengan pembeli lamanya?
- Penawaran apa yang diberikan ke pembeli lamanya?
- Bagaimana cara mereka handle komplainan?
- Bagaimana cara mereka menghubungi pembeli lamanya?
- Program spesial apa yang mereka tawarkan ke pelanggan setianya?

Ya, coba cari tau 3 hal barusan. Amati pola, contek dan modifikasi ke bisnis Anda sendiri.

Jadi yang sebenarnya dibutuhkan untuk mencapai target bukan hanya strategi, tapi role model untuk diikuti. 🧐

Nah carilah role model dibisnis Anda sendiri, lalu modifikasi cara mereka mendatangkan Traffic, melakukan Conversion dan menjalin Relationship ke bisnis Anda. Gak perlu coba-coba, karena coba-coba hanya akan membuat Anda rugi waktu, emosi dan tenaga.

Kalau setelah melakukan ini ternyata Anda menemukan ada hal yang sulit diikuti atau belum bisa Anda lakukan, maka banyak-banyak belajar. Pada intinya semua bisa dipelajari koq. Apalagi kalau ingin mencapai target, maka pastikan kapasitas diri harus naik. Benar kan? 😊

"UNTUK MENCAPAI TARGET YANG BELUM PERNAH DICAPAI, MAKA KAPASITAS DIRI HARUS NAIK"

Membangun Kebiasaan Untuk Mencapai Target

Setelah melakukan semua hal yang dijabarkan sebelumnya, maka waktunya mengubah target jadi kebiasaan.

Ya, percuma ada target yang menarik, role model untuk dicontoh, strategi yang keren, tapi kalau ternyata kebiasaan pengusahanya melenceng jauh dari target.

Pada dasarnya, yang membuat seseorang sampai ke target-targetnya adalah kebiasaannya. Siapapun akan sukses, kalau punya kebiasaan orang-orang sukses, dan siapapun akan gagal, kalau punya kebiasaan orang gagal.

Tidak mungkin Al Fatih bisa menaklukkan Konstantinopel, kalau kebiasaannya tidak teratur.

Tidak mungkin Jeff Bezos pernah menjadi orang terkaya, kalau tidak menjaga kebiasaannya.

Tidak mungkin Cristiano Ronaldo pernah menjadi pemain bola terbaik, kalau kebiasaannya malas-malasan.

Dan tidak mungkin seseorang bisa berhasil, kalau kebiasaannya adalah buang-buang waktu.

Jadi, milikilah kebiasaan yang mendekatkan diri dengan target.

Dan untuk bisa seperti itu, maka Anda harus punya aktivitas harian yang on point, alias yang tepat sasaran.

Aktivitas harian yang membuat Anda makin mendekati target.

Nah untuk mendapatkan aktivitas harian yang tepat, maka Targetnya dichunking dulu.

Chunking artinya adalah mencacah target jadi potongan yang lebih kecil. Dan dalam jualan online, Anda bisa menchunking target menjadi 4 hal.

Yaitu :

1. Berdasarkan Waktu
2. Berdasarkan Produk
3. Berdasarkan Media, dan
4. Berdasarkan Tim Penjualan

Misal target adalah 500 transaksi perbulan. Maka :

Chunking berdasarkan Waktu

- ☑ Kalau ingin dicapai dalam 25 hari, maka perhari harus closing minimal 20 transaksi.
- ☑ Kalau ingin dicapai dalam 4 minggu, maka perminggu harus closing minimal 125 transaksi.
- ☑ Kalau ingin dicapai dalam 2 kali promosi, maka setiap promosi harus closing minimal 250 transaksi.

Chunking berdasarkan Produk

- ☑ Kalau punya 2 produk, maka masing-masing produk closing 250 transaksi.
- ☑ Kalau salah satu produk lebih laris, maka produk yang lebih laris closing 350 transaksi, produk lainnya closing 150 transaksi.
- ☑ Kalau produknya lebih dari 2, maka tinggal sesuaikan.

Chunking berdasarkan Media

- ☑ Kalau promosi dengan lewat iklan berbayar, di marketplace, di WA dan disosmed, maka setiap media wajib punya target sendiri-sendiri.
- ☑ Kalau medianya terbatas, misal hanya pakai WA dan Instagram, maka di WA target closing 400, di IG target closing 100.

Chunking berdasarkan Tim Penjualan

- ☑ Kalau punya 10 tim penjualan aktif, maka setiap orang cukup closing 50 transaksi dalam sebulan
- ☑ Kalau punya 50 tim penjualan aktif, maka setiap orang cukup closing 10 transaksi dalam sebulan
- ☑ Kalau punya 250 tim penjualan aktif, maka setiap orang cukup closing 2 transaksi dalam sebulan

Nah gunanya Anda menentukan Role Model sebelumnya, adalah untuk menentukan prioritas. Apa yang Role Model Anda lakukan untuk mencapai penjualannya, itulah yang Anda jadikan prioritas.

Apakah mereka mencapai targetnya lewat waktu, produk, media atau tim penjualan.

Kalau Anda sudah punya tim atau karyawan, maka Anda mungkin bisa membagi tugas timnya. Misal ada yang fokus ke media dan ada yang fokus ke tim penjualan. Tapi kalau Anda belum punya tim, kami sarankan Anda untuk fokus ke salah satunya saja.

Misal Anda ingin mencapai target berdasarkan waktu.

Maka yang Anda lakukan setiap hari, adalah memikirkan strategi-strategi promosi atau pendekatan ke calon pembeli agar target closingan harian tercapai.

Misal Anda ingin mencapai target berdasarkan produk.

Maka yang Anda lakukan setiap hari adalah menyusun jadwal, lalu merancang strategi promosi tiap produk, kemudian melakukan promosi sesuai jadwal agar targetnya tercapai.

Misal Anda ingin mencapai target berdasarkan media.

Maka yang Anda lakukan setiap hari adalah menyusun strategi konten yang tepat, agar media promosi Anda bisa mendatangkan calon pembeli dan membuat mereka transaksi sehingga target tercapai.

Atau misal Anda ingin mencapai target berdasarkan tim penjualan.

Maka yang Anda lakukan setiap hari adalah memimpin timnya agar mereka terbantu mempromosikan produk Anda sehingga target bersama bisa tercapai.

Jadi beda prioritas, maka beda aktivitas harian ya. 😊

Intinya kalau kebiasaan Anda mendekatkan dengan target, maka cepat atau lambat Anda akan sampai juga ke targetnya. 👍

Salah Satu Yang Terpenting

Selain hal-hal yang sudah dijelaskan sebelumnya, masih ada satu hal penting lagi untuk dilakukan. Yaitu rutin evaluasi sampai Anda sampai ke target dan jangan menyerah dalam prosesnya.

Jadi setiap selesai melakukan apapun, lanjutkan dengan evaluasi. Mana strategi yang work alias berhasil, dicatat, lalu diulang dengan versi lebih baik. Mana strategi yang gak work, di hapus.

Contohnya misal pernah mencapai omzet 50 juta. Nah catat dulu apa yang sudah dilakukan sehingga bisa sampai ke angka itu. Seseorang yang rajin evaluasi, maka akan kaya dengan pengalaman dan akhirnya ketemu jalan mencapai targetnya.

"SETIAP SELESAI MELAKUKAN APAPUN, LANJUTKAN DENGAN EVALUASI"

Begitu juga saat gagal. Ketika strateginya gagal, jangan nyerah dan putus asa. Tapi pelajari pengalamannya, sehingga dimasa depan tidak perlu mengulang kesalahan yang sama.

Kalau saat gagal memutuskan berhenti, maka selamanya akan gagal. Satu-satunya cara mengubah kegagalan itu adalah dengan mencoba lagi.

Jadi coba terus dengan cara yang lebih baik agar sampai ke target. Intinya harus punya mental pejuang agar target-targetnya bisa terwujud. 📌

"SATU-SATUNYA CARA MENGUBAH KEGAGALAN ADALAH DENGAN MENCOBA LAGI"

Pesan Penutup

Jadi begitulah cara mencapai target di jualan online Anda.
Kalau dirangkum :

1. Tentukan target yang spesifik dan menarik, maksimal 3X lipat dari pencapaian tertinggi.
2. Buatlah target gampang dilihat dan jangan ceritakan target ke sembarangan orang.
3. Cari role model yang bisa dicontek dan dimodifikasi strateginya. Cari tau pola Traffiknya, Conversionnya, dan Relationshipnya.
4. Kalau ada skill yang belum dikuasai maka pelajari caranya.
5. Pecah jadi kecil targetnya dan jalankan aktivitas harian yang ada hubungannya dengan target.
6. Lakukan evaluasi terus sampai target tercapai.

Dalam bisnis, ada 1 hal yang tidak akan bisa ditawar. Yaitu proses. Gedung yang tinggi tidak dibangun 1 malam. Masterpiece juga tidak dibuat dalam 1 hari. Sama, untuk mencapai target tidak ada jalan cepatnya, yang dibutuhkan adalah proses.

Karena itu, kalau ingin hasilnya, maka bersiaplah untuk menjalani prosesnya. Tapi kalau tidak ingin menjalani proses, maka lupakanlah hasilnya.

Siapa saja sebenarnya bisa mencapai apapun dimasa depan, asal mau jalani prosesnya.

"KALAU INGIN HASILNYA, MAKA JALANI PROSESNYA. KALAU TIDAK MAU BERPROSES, MAKA LUPAKAN HASILNYA"

Dan untuk melengkapi Modul ini, kami ingin memberikan sedikit wejangan.

Yaitu kalau dalam bisnis, wajib serius. Ya, jangan main-main, jangan setengah-setengah. Harus full time, full focus dan full heart. Kenapa?

Karena sebenarnya, hasil bisnis kita bukan hanya untuk diri sendiri.

- ☑ Kalau laki-laki, maka waktunya bisnis, harusnya bisa dipakai untuk keluarganya.
- ☑ Kalau wanita, maka waktunya bisnis, harusnya bisa dipakai untuk melayani suami dan mendidik anaknya.
- ☑ Kalau belum menikah, maka waktunya bisnis, harusnya bisa dipakai untuk belajar dan berbakti ke orang tua.

Tapi, Anda gak perlu berhenti bisnis untuk melakukan itu semua. Anda hanya harus sadar, bahwa waktu yang dipakai bisnis, itu tidak kembali. Karena itu, jangan main-main. Bisnis harus menghasilkan kebaikan-kebaikan.

Ya, bisnis harus bisa menghasilkan agar bisa membayar lunas semua waktu yang sudah dipakai.

Ingat keluarga Anda, ingat ada orang-orang yang harus Anda bahagiakan. Ingat cita-cita besar Anda, ingat ada hal yang harus Anda capai sebelum meninggal.

Karena itu, teruslah belajar. Hanya dengan belajar maka kualitas diri akan meningkat. Dan ujungnya, bisnis akan tumbus sejalan dengan kualitas pengusahanya.

Sekian dulu isi Modul ini.

Setulus hati kami doakan semoga Anda termasuk orang yang berhasil mencapai target-target dalam bisnisnya, aamiin. 🙏