

**DIGITAL MODUL**

## Tips Untuk Yang Penjualannya Turun

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

Jadi begini, mungkin Anda juga menyadari kalau akhir-akhir ini banyak bisnis yang hasil penjualannya menurun.

Survey Bank Indonesia bahkan menyebutkan bahwa sekitar 81,5% UMKM alias lebih dari 50 juta bisnis penjualannya memang sedang bermasalah.

Ya, bisa Anda bayangkan sebanyak apa 50 juta bisnis itu?

Ada yang dulu penjualannya ratusan juta perbulan, mungkin sekarang hanya bisa mencapai sekian persen saja.

Ada yang dulu dapat ratusan pembeli perhari, mungkin sekarang tidak sebanyak itu.

Ada yang dulu uang dibisnisnya tumpah-tumpah, mungkin sekarang harus berhemat.

Ada yang dulu sulit dapat pembeli, mungkin sekarang lebih sulit lagi.

Intinya, kalau ada yang penjualannya terjun bebas, percayalah dia gak sendirian.

Puluhan juta bisnis diwaktu yang sama juga merasakan itu. 😞

Terus gimana??

Nah dari kejadian ini ayo kita coba ambil hikmahnya.

Bahwa sebenarnya kita memang tidak punya kekuatan sedikitpun dan semua adalah titipan.

Bisnis bukan remote control yang jalannya semau kita.

Ada banyak sekali hal-hal diluar kendali kita yang ikut mempengaruhi bisnis. Karena itu, jangan merasa sok, jangan merasa bisa, jangan merasa mampu.

Dan juga, angka-angka bisnis itu hanya titipan.

Kalau hasil bisnis kemarin 500 juta/bulan, angka itu titipan.

Kalau hasil bisnis kemarin 100 juta/bulan, angka itu titipan.

Berapapun angkanya, itu titipan.

Angka itu bukan milik kita, angka itu miliknya Allah.  
Allah hanya titipkan dan sewaktu-waktu bisa diambil.

Nah lewat pesan ini, kami ingin mengingatkan siapapun yang penjualannya sedang turun untuk ambil dulu pelajarannya, baru lanjutkan perjuangan.

Saat ini sedang berlangsung sebuah kejadian besar.  
Maka jangan hanya dilewati gitu aja, tapi belajarlh dari kejadian tersebut supaya kedepan jadi lebih baik. 🤔

Sekarang, kalau sudah paham hikmahnya, maka berikutnya adalah jangan berputus asa.

Allah tidak suka saat kita putus asa.  
Allah mau kita melewati ujian dengan sabar dan bergantung hanya kepadaNya.

Karena itu, yuk diperbaiki penjualannya.  
Caranya gimana?  
Apa yang harus dilakukan?  
Bagaimana cara meningkatkan penjualan? minimal bisa seperti dulu lagi?  
🤔

Tentunya setiap bisnis punya strategi yang berbeda-beda.  
Tapi kalau dirincikan secara garis besar, maka coba lakukan 5 langkah ini.



## **Pertama, BERDAMAI DENGAN KONDISI**

Intinya, jangan menyalahkan apapun dan siapapun.

Didunia ini ada banyak sekali hal-hal diluar kendali kita.  
Seperti, kita gak bisa kendalikan respon calon pembeli.  
Kita gak bisa kendalikan hatinya mereka.  
Kita gak bisa kendalikan isi dompetnya mereka.

Nah, orang yang masalahnya gak selesai-selesai, itu karena mencoba mengendalikan hal yang tidak bisa dia kendalikan.

Karena itu, langkah pertama beresin penjualan yang turun adalah tenangkan hati dulu.  
Terima dulu kondisinya.

Kalau hati tenang, hati lapang, pikir jadi lancar.  
Tapi kalau hati kusut, prasangka buruk, maka urusan malah tambah kacau.

Jadi sekali lagi, berdamailah

Bukankah semua hal terjadi adalah takdir dari Allah?  
Kalau bukan takdir, maka gak akan terjadi.  
Kalau sudah terjadi, maka jalanilah.  
Oke? 🙏

## **Kedua, EVALUASI**

Menyendirilah, lakukan muhasabah.

Pikirkan dulu apa yang membuat laris?  
Apa yang berbeda dibanding sekarang?  
Apa yang berkurang?  
Pokoknya, cari tau masalah intinya.  
Karena tidak tau ada masalah, sebenarnya adalah masalah terbesar.

Ditahap ini, lakukan Rootcause Analysis alias analisa akar masalah.  
Salah satu caranya tanyakan sampai 5 Why kepada diri sendiri.

Contohnya misal

- Why 1 - Kenapa penjualan turun?  
Analisa : Karena iklan promosi dicueki

- Why 2 - Kenapa iklan promosi dicueki?  
Analisa : Karena jarang interaksi dengan calon pembeli
- Why 3 - Kenapa jarang interaksi?  
Analisa : Karena terlalu sibuk mengerjakan aktivitas lainnya
- Why 4 - Kenapa terlalu sibuk?  
Analisa : Karena tidak mengatur waktu dengan baik
- Why 5 - Kenapa tidak mengatur waktu dengan baik?  
Analisa : Karena salah menyusun prioritas

Dengan Rootcause analysis, maka kita akan tau apa sebenarnya masalah utama bisnis kita.

Jadi jangan merencanakan program-program baru dulu.  
Tapi evaluasi dulu, waktu laris itu ngapain aja.  
Kemungkinan besar, kualitasnya yang berkurang.  
Bukan salahnya pandemi, bisa jadi karena gas pengusahanya kendor aja,  
jadi penjualannya turun, hehe. 😊

### **Ketiga, ADAPTASI**

Kalau udah ketemu akar masalahnya, maka beradaptasilah dengan kondisi sekarang.

Kita sama-sama tau kalau dunia sudah gak sama seperti dulu.  
Karena itu, belajarlh untuk baca trend pasar.

Salah satunya, analisa, apakah produk yang dipasarkan masih relevan gak dengan trendnya.  
Kalau gak relevan, maka ganti produknya.

Ada konsep, Map is not Territory

Map = Isi pikiran kita

Territory = Kondisi nyata

Bisa jadi apa yang ada dipikiran kita, itu bukan kondisi didunia nyata.

Kalau kita mencoba berjalan didunia nyata dengan map yang belum update, maka pasti akan tersesat.

Karena itu, update dulu mapnya alias update isi pikiran kita.

Cara updatenya bisa dengan

- Feedback langsung dari pelanggan
- Belajar
- Baca data

## **Keempat, EKSEKUSI**

Kalau sudah tau inti masalahnya dan sudah update mapnya, maka biasanya akan tau apa saja yang harus dilakukan.

Nah jika seperti itu, maka langsung action, langsung eksekusi.

Anggap bisnis seperti mobil.

Mobil hanya bisa berjalan dengan baik kalau semua bagiannya berfungsi.

Maka, kalau bannnya yang rusak, maka perbaiki bannya.

Kalau mesinnya yang rusak, maka perbaiki mesinnya.

Bisnis juga begitu. Pokoknya perbaiki satu persatu.

Nah proses memperbaiki ini butuh waktu, karena itu segera lakukan jangan ditunda-tunda. 🙌

## Kelima, BERSERAH DIRI

Kenapa?

Karena begitulah cara agar Allah cukupkan.  
Yaitu dengan tawaqal.

Seperti firmanNya di Q.S. At-Talaq Ayat 3

*"Dan barangsiapa yang bertawakkal kepada Allah niscaya Allah akan mencukupkan (keperluan)nya."*

Dari sini jelas sudah.

Cukup itu penyebabnya bukan karena uang banyak, atau karena penjualan yang banyak.

Cukup, penyebabnya adalah tawaqal ke Allah.

Apa itu tawaqal??

Tawaqal adalah yakin tidak ada yang memberi, menghalangi, mendatangkan bahaya, dan mendatangkan manfaat kecuali Allah

Nah tawaqal ini tentu bukan hanya perasaan saja. Tapi juga harus disertai ikhtiar.

Seperti pesan Rasul.

*"Seandainya kalian betul-betul bertawakkal pada Allah, sungguh Allah akan memberikan kalian rezeki sebagaimana burung mendapatkan rezeki. Burung tersebut pergi pada pagi hari dalam keadaan lapar dan kembali sore harinya dalam keadaan kenyang"*

Ya, burung berserah diri ke Allah, tapi juga menyempurnakan ikhtiar.  
Dengan berusaha mencari makan dari pagi.

Begitulah konsep tawaqal.

Berserah diri + Ikhtiar sempurna. 👍

Nah, semua yang sudah Anda baca sampai sini, silahkan lakukan.

Guru kami mengajarkan,

Solusi bisnis, terkadang bukan hal teknis.

Misal saat penjualan turun.

Kita merasa solusinya di iklan, belum tentu.

Kita merasa solusinya di teknologi canggih, belum tentu.

Kita merasa solusinya di tim hebat, belum tentu.

Sebelum cari solusi keluar, coba cari solusi terdekat.

Solusinya bisa jadi gak jauh, dekat dengan diri kita.

Cari solusi terdekat dengan

1. Berdamai dengan kondisi
2. Evaluasi
3. Adaptasi
4. Eksekusi
5. Berserah diri

Bukankah Allah yang menjamin?

Bahwa tidak ada ujian yang diluar kemampuan kita?

Karena itu, sabar ya.

Yakinlah bahwa kondisi sekarang hanya sementara.

Buat Anda yang penjualannya sedang turun, semoga lekas naik lagi.

Aamiin. 🙏