



Ditulis oleh :
Ferry Herdianto, S.Ir

Para sobat Diperbolehkan Memberikan atau Menyebarkan Ebook ini kepada siapapun, bisa Saudara / Teman / Rekan / dll, dengan Catatan diberikan Sesuai dengan Naskah Aslinya alias Jangan Dirubah Isinya.

>>>DIBUKA

Assalaamu'alaikum Warohmatullaahi Wabarokaatuh...

Salam Berkelimpahan dan penuh berkah buat para sobat pembaca ebook ini..

Ebook yang saya beri judul **"Solusi Bisnis yang Ga Bikin Frustasi"** sengaja saya tulis dan persembahkan kepada para sobat dengan maksud dan tujuan berbagi informasi yang saya tau selama ini. Semoga sangat bermanfaat.

Dalam ebook ini nantinya akan saya beberkan sebuah solusi mujarab tentang bisnis sekaligus cara dahsyat dan mujarab tentang bagaimana menjalankan bisnis tersebut.

Ebook ini tidak hanya memberikan solusi mengenai jenis atau model bisnis apa yang bisa di jalankan oleh siapapun dan dengan latar belakang apapun. Melainkan juga memberikan cara menjalankan atau merealisasikan bisnis tersebut, sehingga nantinya tidak membuat para sobat menjadi Frustasi karenanya.

Maksudnya adalah jangan sampai, solusi bisnis sudah ada, tapi ga tau bagaimana menjalankan bisnis tersebut sampai bisa menghasilkan keuntungan atau profit.

Jadi kalau saya istilahkan, Bisnisnya lancar – Frustasinya...??? ga lah yaaa...

Maka *(karena saya Muslim)*, dengan mengucap **"Bismillaahirrohmaanirrohiim.."**

Ebook **"Solusi Bisnis yang Ga Bikin Frustasi"** ini **Di Buka !!!** 😊 (He..He.. Biar resmi)

Silahkan dinikmati, dipelajari dan dipraktekkan.....

Salam Berkelimpahan dan Penuh Berkah

Ferry Herdianto, S.Ir

(S.Ir, itu titel bikinan sendiri, maksudnya Sang Inspirator, Semoga jadi Do'a & kenyataan..

Amiin)

Sampul / Cover Ebook

Dibuka

Isi Ebook

Kok Bisa Kaya

6 Orang Kaya

Rahasia Umum Orang Kaya

Fenomena Internet

Model Bisnis Internet

Cukup Jalankan Model Yang Paling Mudah

Marketing Oh Marketing

Trik Dahsyat Marketing Online

Pilihan Anda

Ditutup

Kenalan

Sengaja tidak saya cantumkan halaman dalam ebook ini, maksudnya sih biar para sobat bisa baca secara urut, walaupun saya sendiri kurang suka yang urut-urut, tapi ini dikarenakan isi ebooknya memang saling terkait dan agar para sobat tau betul kenapa mesti menjalankan isi ebook ini.

Oke para sobat

Selamat membaca

>>>KOK BISA KAYA

Sebuah survey membuktikan...

DARI SETIAP 100 ORANG USIA 25 TAHUN DI DUNIA INI...

SEMUANYA PASTI INGIN JADI SUKSES

tetapi apa kenyataannya...???

PADA USIA 65 TAHUN, FAKTANYA
ADALAH...

*1 org menjadi **sangat kaya**, sangat sukses.*

*4 org menjadi **lumayan kaya**, dan dapat mengalami masa pensiun yang menyenangkan.*

*5 org masih harus **bekerja keras**.*

*54 org bangkrut, **tidak punya simpanan** memadai, harus menggantungkan diri dari keluarga/anak.*

*36 org lainnya, berada diantara keadaan **masih bekerja, bangkrut**, atau sudah **meninggal**.*

**FAKTA: DARI SETIAP 100 ORANG YANG
BERCITA-CITA TINGGI PADA USIA
MUDA, HANYA 5 ORANG YANG BISA
MEMPEROLEH SUKSES SEBENARNYA !!!**

Apa yang membuat 5 orang itu berhasil / kaya...??? hal apa yang memastikan seseorang bisa sukses...???

Semua jawabannya akan Anda temukan sesaat lagi, jadi jangan berhenti membaca, kalau mau agak santai sedikit, bisa bikin teh manis atau kopi dulu, silahkan ☺

>>>6 ORANG KAYA

Sebelum membahas kenapa kok bisa kaya, baiknya kita baca dulu yuk kisah sukses 6 orang kaya di bawah ini, jangan sampai di lewatin kisah – kisah ini, oke..

Celana Pendek, Pakaian Dinas Pengusaha ini

Celana pendek, mungkin bagi kebanyakan orang adalah pakaian untuk santai atau saat – saat rileks saja, tapi tidak selalu begitu bagi orang yang satu ini. Bob Sadino, Pria berpakaian ”dinas” celana pendek jin dan kemeja lengan pendek yang ujung lengannya tidak dijahit, ini adalah salah satu sosok entrepreneur, pengusaha sukses asal Indonesia yang berbisnis di bidang pangan dan peternakan. Ia adalah pemilik dari jaringan usaha Kemchick dan Kemfood.



Bob Sadino lahir dari sebuah keluarga yang hidup berkecukupan. Ia adalah anak bungsu dari lima bersaudara. Sewaktu orang tuanya meninggal, Bob yang ketika itu berumur 19 tahun mewarisi seluruh harta kekayaan keluarganya karena saudara kandungnya yang lain sudah dianggap hidup mapan.

Bob kemudian menghabiskan sebagian hartanya untuk berkeliling dunia. Dalam perjalanannya itu, ia singgah di Belanda dan menetap selama kurang lebih 9 tahun. Di sana, ia bekerja di Djakarta Lylod di kota Amsterdam dan juga di Hamburg, Jerman. Ketika tinggal di Belanda itu, Bob bertemu dengan pasangan hidupnya, **Soelami Soejoed**.

Titik balik yang getir menimpa keluarga Bob Sadino. Bob rindu pulang kampung setelah merantau tadi. Ia membawa pulang istrinya, mengajaknya hidup serba kekurangan.

Padahal mereka tadinya hidup mapan dengan gaji yang cukup besar. Modal yang ia bawa dari Eropa, dua sedan Mercedes buatan tahun 1960-an. Satu ia jual untuk membeli sebidang tanah di Kemang, Jakarta Selatan. Ketika itu, kawasan Kemang sepi, masih terhampar sawah dan kebun. Sedangkan mobil satunya lagi ditaksiran, Bob sendiri sopirnya.

Suatu kali, mobil itu disewakan. Ternyata, bukan uang yang kembali, tetapi berita kecelakaan yang menghancurkan mobilnya. "Hati saya ikut hancur," kata Bob. Kehilangan sumber penghasilan, Bob lantas bekerja jadi kuli bangunan dengan upah harian Rp 100. Padahal, kalau ia mau, istrinya, Soelami Soejoed, yang berpengalaman sebagai sekretaris di luar negeri, bisa menyelamatkan keadaan. Tetapi, Bob bersikeras, "Sayalah kepala keluarga. Saya yang harus mencari nafkah."

Untuk menenangkan pikiran, Bob menerima pemberian 50 ekor ayam ras dari kenalannya, Sri Mulyono Herlambang. Sebagai peternak ayam, Bob dan istrinya, setiap hari menjual beberapa kilogram telur. Dalam tempo satu setengah tahun, ia dan istrinya memiliki banyak langganan, terutama orang asing, karena mereka fasih berbahasa Inggris. Bob dan istrinya tinggal di kawasan Kemang, Jakarta, di mana terdapat banyak menetap orang asing.

Tidak jarang pasangan tersebut dimaki pelanggan, babu orang asing sekalipun. Namun mereka mengaca pada diri sendiri, memperbaiki pelayanan. Perubahan drastis pun terjadi pada diri Bob, dari pribadi feodal menjadi pelayan. Setelah itu, lama kelamaan Bob yang berambut perak, menjadi pemilik tunggal super market (pasar swalayan) Kem Chicks.

Bisnis pasar swalayan Bob berkembang pesat, merambah ke agribisnis, khususnya hortikultura, mengelola kebun-kebun sayur mayur untuk konsumsi orang asing di Indonesia. Karena itu ia juga menjalin kerjasama dengan para petani di beberapa daerah.

Lalu ada Kem Food, pabrik pengolahan daging di Pulogadung, dan sebuah "warung" shaslik di Blok M, Kebayoran Baru, Jakarta. Catatan awal 1985 menunjukkan, rata-rata per bulan perusahaan Bob menjual 40 sampai 50 ton daging segar, 60 sampai 70 ton daging olahan, dan 100 ton sayuran segar.

"Saya hidup dari fantasi," kata Bob menggambarkan keberhasilan usahanya. Ayah dua anak ini lalu memberi contoh satu hasil fantasinya, bisa menjual kangkung Rp 1.000 per kilogram. "Di mana pun tidak ada orang jual kangkung dengan harga segitu," kata Bob.

Om Bob, panggilan akrab bagi anak buahnya, tidak mau bergerak di luar bisnis makanan. Baginya, bidang yang ditekuninya sekarang tidak ada habis-habisnya. Karena itu ia tak ingin berkhayal yang macam-macam.

Bob percaya bahwa setiap langkah sukses selalu diawali kegagalan demi kegagalan. Perjalanan wirausaha tidak semulus yang dikira. Ia dan istrinya sering jungkir balik. Baginya uang bukan yang nomor satu. Yang penting kemauan, komitmen, berani mencari dan menangkap peluang.

Di saat melakukan sesuatu pikiran seseorang berkembang, rencana tidak harus selalu baku dan kaku, yang ada pada diri seseorang adalah pengembangan dari apa yang telah ia lakukan. Kelemahan banyak orang, terlalu banyak mikir untuk membuat rencana sehingga ia tidak segera melangkah. "Yang paling penting tindakan," kata Bob.

Keberhasilan Bob tidak terlepas dari ketidaktahuannya sehingga ia langsung terjun ke lapangan. Setelah jatuh bangun, Bob trampil dan menguasai bidangnya. Proses keberhasilan Bob berbeda dengan kelaziman, mestinya dimulai dari ilmu, kemudian praktik, lalu menjadi trampil dan profesional.

Menurut Bob, banyak orang yang memulai dari ilmu, berpikir dan bertindak serba canggih, arogan, karena merasa memiliki ilmu yang melebihi orang lain.

Sedangkan Bob selalu luwes terhadap pelanggan, mau mendengarkan saran dan keluhan pelanggan. Dengan sikap seperti itu Bob meraih simpati pelanggan dan mampu menciptakan pasar. Menurut Bob, kepuasan pelanggan akan menciptakan kepuasan diri sendiri. Karena itu ia selalu berusaha melayani pelanggan sebaik-baiknya.

Haji yang berpenampilan nyentrik ini, penggemar berat musik klasik dan jazz. Saat-saat yang paling indah baginya, ketika shalat bersama istri dan dua anaknya.

Sebagai penutup posting ini, ada satu hal lagi yang di lakukan oleh Bob Sadino, yaitu, beliau menempatkan perusahaannya seperti sebuah keluarga. Semua anggota keluarga

Kem Chicks harus saling menghargai, tidak ada yang utama, semuanya punya fungsi dan kekuatan.

Ical Bakrie: Saya Pernah Lebih Miskin dari Pengemis!

Selama ini banyak orang bertanya kepada saya bagaimana rahasianya menjadi pengusaha yang sukses. Mereka berharap saya bersedia membagi pengalaman dan kiat-kiat berusaha supaya sukses.

Bagi saya, membagi pengalaman kepada orang lain menyenangkan, apalagi bila pengalaman saya tersebut bermanfaat.



Kepada para mahasiswa pada satu kesempatan berbicara di hadapan mereka, saya katakan untuk sukses berbisnis kita tidak bisa hanya belajar di bangku kuliah saja. Bangku kuliah hanya mengajarkan dasar dan teori. Sisanya kita belajar kepada mereka yang telah berhasil. Orang itu tidak harus S3 untuk menjadi pengusaha. Bisa jadi hanya S1 seperti saya, bahkan ada yang tidak memiliki ijazah.

Apa langkah pertama yang harus dilakukan untuk memulai usaha dan menggapai kesuksesan? Jawabannya adalah mimpi. Kita harus berani bermimpi menjadi orang yang sukses. Sejarah juga membuktikan banyak temuan hebat dan orang sukses dimulai dari sebuah mimpi. Kalau anda bermimpi saja tidak berani, ngapain membuka usaha.

Tentu saja tidak hanya berhenti sekedar mimpi untuk mencapai sukses. Setelah mimpi anda bangun, lalu pikirkanlah mimpi anda. Berfikirlah yang besar. Seperti kata miliarder Amerika Donald Trump; if you think, think big. Pikir yang besar, pikir jadi presiden, jangan pikir yang kecil-kecil.

Setelah itu anda buat rencana, buat rincian, dan bentuk sebuah tabel. Terakhir, yang paling penting, segera jalankan rencana tersebut. Jika anda bertanya perlukah berdoa? saya katakan berdoa itu perlu (baca : sangat penting). Tapi perencanaan juga perlu. Doa saja tanpa perencanaan saya rasa tidak akan berhasil.

Dulu waktu masih kuliah, saya biasa membuat perencanaan dan membagi waktu. Saya bangun sholat Subuh, lalu latihan karate, setelah itu tidur lagi sampai pukul 10. Baru pukul 11 belajar.

Intinya dengan **perencanaan**, masalah akan terselesaikan dengan baik. Sekarang juga begitu, saya bagi waktu untuk partai dan lainnya. Pukul sekian seminar, pukul sekian jadi pembicara, pukul sekian... Kadang 10 masalah bisa saya selesaikan sehari.

Keluhan paling sering dilontarkan orang yang tidak berani berusaha adalah tidak mempunyai modal atau dana. Banyak juga yang berkata saya bisa sukses karena ayah saya pengusaha. Itu salah besar. Saat memulai usaha saya tidak mempunyai uang.

Saat akan membeli Kaltim Prima Coal (KPC) saya juga tidak memiliki dana. Caranya saya datang ke calon kontraktor dan tawarkan kerjasama yang menguntungkan dia, tapi saratnya dia pinjami saya dana. Saya juga mendatangi bank dan berkata demikian. Lalu dari uang yang dipinjamkan itu, saya membeli KPC dan sekarang menjadi perusahaan besar.

Jangan pernah bicara tidak punya dana. Uang datang jika ada ide besar atau ada proyek yang visible. Bill Gates juga tidak mempunyai uang, tapi dia mempunyai ide bagus. Dia tidak lulus kuliah, dia bukan anak orang kaya, tapi dari garasinya dia bisa membuat Microsoft jadi perusahaan besar.

Maka pikirkan **ide yang bagus**, lalu anda **cari partner yang punya uang**. Yakinkan dia dan berkerjasamalah dengan dia. Jika dalam kerjasama partner anda meminta keuntungan lebih besar, jangan persoalkan.

Misal semua ide dari anda tapi anda hanya dapat 10%, itu tidak masalah. Sebab 10% itu masih untung dari pada anda tidak jadi bekerjasama dan hanya dapat nol %. Jangan lihat kantong orang, jangan lihat untung orang, lihat kantong kita ada penambahan atau tidak.

Setelah anda menjalani usaha, suatu saat anda pasti akan menghadapi masalah. Hadapi saja masalah itu, karena masalah adalah bagian dari hidup yang akan terus datang. Saya sendiri juga pernah menghadapi masalah saat krisis ekonomi 1997-1998. Saat itu keadaan perekonomian sulit, semua pengusaha dan perusahaan juga sulit.

Saat itu saya jatuh miskin. Bahkan saya jauh lebih miskin dari pengemis. Ini karena saya memiliki hutang yang sangat besar. Hutang saya saat itu sekitar USD 1 miliar. Di saat yang sulit ini biasanya sahabat-sahabat kita, rekan-rekan kita semua lari.

Karena itu di saat yang sulit ini, kita tidak boleh memperlihatkan kita sedang terpukul. Jangan perlihatkan kita sedang gelap. Seperti yang diajarkan ayah saya Achmad Bakrie; jangan biarkan dirimu di tempat yang gelap, karena di tempat yang gelap bayangan pun akan meninggalkanmu.

Maka saat susah itu saya tetap tegar dan tidak menunjukkan keterpurukan. Bahkan saya terpilih jadi ketua umum Kamar Dagang dan Industri (Kadin) untuk yang kedua kalinya. Kalau saat itu saya tunjukkan keterpurukan, mana mau mereka memilih saya.

Tapi yang penting setelah kita terpukul, kita harus **bangkit kembali**. Kalau saat itu saya tidak bangkit, maka tidak bisa saya seperti saat ini. Saya berprinsip hadapi saja masalah, jangan lari. Banyak usaha yang saya lakukan, misalnya melepas saham keluarga dari 55% jadi tinggal 2,5%. Saya juga mencari pinjaman sana-sini.

Akhirnya dengan usaha keras pada tahun 2001 saya bisa bangkit kembali dan hutang saya bisa dilunasi dan bisnis saya membaik kembali.

Itulah pengalaman saya selama ini. Saya berharap bisa menjadi ilmu yang berguna. Papatah mengatakan **pengalaman adalah guru yang paling baik**. Sebagai penutup saya ingin bercerita mengenai kisah telur Colombus. Suatu saat Colombus menantang orang-orang untuk membuat telur bisa berdiri.

Saat itu tidak ada satupun orang yang bisa membuat telur berdiri. Kemudian Colombus memberi contoh cara membuat telur berdiri dengan memecahkan bagian bawahnya. Lalu orang-orang berkata; ah, kalau begitu caranya saya juga bisa.

Nah, saya ingin menjadi Colombus. Saya tunjukkan caranya, lalu anda mengatakan; kalau begitu saya juga bisa. Kemudian anda memulai usaha dan menjadi berhasil dan sukses. Saya senang kalau anda sukses, karena semakin banyak orang sukses, semakin maju bangsa ini.

Cara Gila Jadi Pengusaha



Lewat Bimbingan Belajar Primagama, Purdi berhasil menjadi pengusaha sukses. Untuk meraih impiannya Purdi berhenti kuliah. Akhirnya ia berhasil juga mendapatkan gelar dari lembaga pendidikan yang dibentuknya sendiri.

Sosok Purdi E. Chandra kini dikenal sebagai pengusaha yang sukses. Lembaga Bimbingan Belajar (Bimbel)

Primagama yang didirikannya bahkan masuk ke Museum Rekor Indonesia (MURI) lantaran memiliki 181 cabang di 96 kota besar di Indonesia dengan 100 ribu siswa tiap tahun. Apa resep suksesnya sehingga Primagama kini menjadi sebuah holding company yang membawahi lebih dari 20 anak perusahaan?

Lego Motor, Berhenti Kuliah

Bukan suatu kebetulan jika pengusaha sukses identik dengan kenekatan mereka untuk berhenti sekolah atau kuliah. Seorang pengusaha sukses tidak ditentukan gelar sama sekali.

Ini yang dipercaya Purdi ketika baru membangun usahanya.

Kuliah di 4 jurusan yang berbeda, Psikologi, Elektro, Sastra Inggris dan Farmasi di Universitas Gajah Mada (UGM) dan IKIP Yogya membuktikan kecemerlangan otak Purdi. Hanya saja ia merasa tidak mendapatkan apa-apa dengan pola kuliah yang menurutnya membosankan. Ia yakin, gagal meraih gelar sarjana bukan berarti gagal meraih cita-cita. Purdi muda yang penuh cita-cita dan idealisme ini pun nekad meninggalkan bangku kuliah dan mulai serius untuk berbisnis.

Sejak saat itu pria kelahiran Punggur, Lampung Tengah ini mulai menajamkan intuisi bisnisnya. Dia melihat tingginya antusiasme siswa SMA yang ingin masuk perguruan tinggi negeri yang punya nama, seperti UGM.

Bagaimana jika mereka dibantu untuk memecahkan soal-soal ujian masuk perguruan tinggi, pikirnya waktu itu. Purdi lalu mendapatkan ide untuk mendirikan bimbingan belajar yang diberi nama, Primagama.

Saya mulai usaha sejak tahun 1982. Mungkin karena nggak selesai kuliah itu yang memotivasi saya menjadi pengusaha, kisah Purdi. Lalu, dengan modal hasil melego motornya seharga 300 ribu rupiah, ia mendirikan Bimbel Primagama dengan menyewa tempat kecil dan disekat menjadi dua. Muridnya hanya 2 orang. Itu pun tetangga. Biaya les cuma 50 ribu untuk dua bulan. Kalau tidak ada les maka uangnya bisa dikembalikan.

Segala upaya dilakukan Purdi untuk membangun usahanya. Dua tahu setelah itu nama Primagama mulai dikenal. Muridnya bertambah banyak. Setelah sukses, banyak yang meniru nama Primagama. Purdi pun berinovasi untuk meningkatkan mutu lembaga pendidikannya ini.

Sebenarnya yang bikin Primagama maju itu setelah ada program jaminan diri, ungkapny soal rahasia sukses mengembangkan Bimbel Primagama. Kalau ikut Primagama pasti diterima di Universitas Negeri. Kalau nggak uang kembali. Nah, supaya diterima murid-murid yang pintar kita angkat jadi pengajar. Karena yang ngebimbing pintar, ya 90% bisa lulus ujian masuk perguruan tinggi negeri, lanjutnya.

Mengembangkan Sistem Waralaba

Karena reputasinya Bimbel Primagama makin dikenal di Kota Pelajar, Yogya. Purdi tak cepat berpuas diri. Ia ingin mengembangkan cabang Primagama di kota lain. Mulailah cabang-cabang Primagama bermunculan di Bandung, Jakarta dan kota besar lain di Indonesia.

Purdi juga berinovasi mengembangkan sistem franchise atau waralaba (pemberian hak pada seseorang dalam penggunaan merek untuk menjalankan usaha dalam kurun waktu tertentu). Di Pekanbaru, Sampit (Kalimantan Tengah) dan Tangerang telah dibuka cabang dengan sistem ini. Menurutnya sistem ini sangat tepat untuk dikembangkan sebab usaha bisa berkembang tanpa harus menyiapkan dana sendiri.

Sistem ini lebih menguntungkan untuk mengembangkan usaha kita daripada cara yang lainnya. Selain tak perlu merogoh kocek untuk investasi lagi ternyata keuntungan sebagai pemilik merek cukup besar. Yang jelas orang lain membayar merek dan royalti tiap bulannya pada kita, jelas ayah dari Fesha dan Zidan ini.

Purdi yakin merek lokal bisa berkembang dengan sistem ini dan bukan terbatas pada produk makanan saja. Jika merek lokal bisa masuk bisnis waralaba bukan tidak mungkin

akan menjadi produk ini bisa jadi produk global seperti McDonald. Namun ia menyangkan di Indonesia belum ada lembaga yang menyiapkan sistem waralaba mulai dari persiapan awal hingga jadi.

Pengusaha Yang Berani

Keberanian adalah salah modal wirausaha. Purdi menyatakan seorang wirausaha harus berani mimpi, berani mencoba, berani merantau, berani gagal dan berani sukses.

Lima hal ini adalah hasil dari pengalamannya selama ini.

Sejak dini Purdi sudah dididik berjiwa usaha. Di bangku SMP ia sudah beternak ayam dan bebek, kemudian menjual telurnya ke pasar. Purdi bermimpi kelak ia akan menjadi pengusaha sukses.

Berani mimpi menurut Purdi adalah cetak biru dari sebuah visi ke depan seorang wirausaha. Mimpi itu akan mensugesti seseorang untuk berhasil dan mengerahkan semua kemampuannya untuk mencapai visinya. Mimpi ini pula akan memotivasi bawahannya dan menciptakan lingkungan kerja yang lebih dinamis.

Orang yang memiliki mimpi besar dicontohkan Purdi adalah Bill Gates yang bermimpi kelak di semua rumah di dunia akan memiliki computer. Atau juga Michael Dell yang bermimpi mengalahkan perusahaan komputer raksasa IBM.

Mereka ini menurut Purdi orang yang yakin mimpinya akan jadi kenyataan dengan kerja keras.

Orang itu tidak pernah [gagal](#), hanya saja dia berhenti mencoba, tukas pria yang mendapatkan gelar dari lembaga pendidikan yang dibentuknya sendiri. Purdi mengingatkan jika seorang ingin berhasil dalam bisnis harus berani mencoba. Situasi sulit justru membuat seorang wirausaha semakin tertantang.

Soal [merantau](#), Purdi muda sudah berani meninggalkan kota kelahirannya dan mencoba mandiri dengan bersekolah di salah satu SMA di Yogyakarta. Ibunya, Siti Wasingah dan ayahnya, Mujiyono, merestui keinginan kuat anaknya untuk mandiri. Dengan merantau Purdi merasa tidak tergantung dan bisa melihat berbagai kelemahan yang dia miliki. Pelan-pelan berbagai kelemahan itu diperbaiki oleh Purdi.

Hasilnya, Ia mengaku semakin percaya diri dan tahan banting dalam setiap langkah dalam bisnisnya.

Gagal dan berhasil ada dua sisi mata uang yang tak terpisahkan. Namun, bagaimana menyikapi sebuah kegagalan itu yang penting. Baginya, pengalaman gagal dapat dipergunakan untuk menemukan kekuatan baru agar bisa meraih kesuksesan kembali.

Mungkin saja kegagalan itu datang untuk memuliakan hati kita, membersihkan pikiran kita, memperluas wawasan kita, membersihkan pikiran kita dari keangkuhan dan kepicikan, serta untuk lebih mendekatkan diri kita pada Tuhan, kata pria yang mengaku pernah 10 kali gagal saat membuat restoran Padang.

BODOL, BOTOL dan BOBOL

Purdi mengaku punya resep manjur bagi yang ingin berwirausaha, yaitu BODOL, BOTOL dan BOBOL. Mungkin masih kedengaran aneh di telinga, namun ia meyakinkan bahwa resep ini berguna bagi yang merasa ragu-ragu dan terlalu banyak perhitungan dalam berusaha yang malah menghambat rencana mereka untuk berwirausaha.

Jika orang bingung ketika memulai bisnis karena tak punya modal, menurut Purdi gunakan saja resep BODOL yaitu Berani, Optimis, Duit, Orang Lain. Dalam bisnis diperlukan keberanian dan rasa optimis. Jika tidak punya uang tidak ada salahnya pinjam duit orang lain. Pasti ada orang yang mau membiayai bisnis yang akan kita jalankan jika memang prospektif.

Kalau kita punya duit dan modal tapi tidak ahli di bidang bisnis, gunakan jurus BOTOL, tukas Purdi. Berani, Optimis, Tenaga, Orang Lain. Jika kita punya modal, kenapa tidak kita serahkan pada yang ahli di bidangnya sehingga bisnis tetap berjalan. Pendeknya kita tak harus menggunakan tenaga sendiri untuk menjalankan bisnis.

Resep terakhir adalah jurus BOBOL. yaitu Berani, Optimis, Bisnis, Orang, Lain. Ini dikeluarkan jika ide bisnis pun tak ada maka kita bisa meniru bisnis orang lain tambah Purdi. Ibaratnya, bisnis adalah seperti masuk ke kamar mandi yaitu dengan tidak banyak berpikir. Jika di kamar mandi airnya kurang hangat, semua bisa diatur hingga sesuai dengan keinginan kita.

Entrepreneur University, Kuliah Tanpa Gelar

Semua orang bisa jadi wirausahawan, ucap suami Triningsih Kusuma Astuti ini yakin. Memang yang paling baik ditanamkan pendidikan enterpreuner ini sejak kanak-kanak di dalam keluarga. Sebab, anak akan merekan semuanya dalam memorinya dan selanjutnya akan menjadi pola pikir dan cara perilaku anak di masa depannya. “Namun, itu bukanlah hal-hal penentu keberhasilan. Begitu pula dengan faktor usia, kaya-miskin, jenius atau tidak, juga gelar formal, kata pria yang juga menjadi dosen tamu di beberapa universitas ini.

Untuk menjadi pengusaha tak perlu pintar dan memiliki embel-embel gelar. Sebab jika terlalu pintar justru malah akan berhitung dan melihat banyak resiko yang harus dihadapi sehingga nyalinya malah ciut. Bayangkan anda kuliah Magister Manajemen (MM) di UI anda harus bayar 50 juta. Selesai kuliah mungkin anda merasa tidak punya uang, katanya lagi.

Keprihatinannya terhadap iklim bisnis di Indonesia menyebabkan Purdi harus melakukan sesuatu. Tampilah ia sebagai bagian dari politisi yang manggung di Senayan sampai tahun ini. Keinginannya adalah merubah pola pendidikan saat ini yang berorientasi menjadi pekerja bukan pengusaha. Seharusnya, menurut pria yang pernah menjadi ketua Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI) cabang Yogya ini, ada alternatif lain dalam sistem pendidikan kita. Paling tidak anak-anak diajarkan untuk berwira usaha. Sayangnya idenya tidak mendapat tanggapan.

Saya merasa adanya universitas untuk mencetak pengusaha baru itu penting. Kalau perlu universitas ini tidak perlu menggunakan aturan formal, tanpa status, tanpa akreditasi, tanpa dosen, tanpa ijazah dan tanpa gelar. Wisudanya pun dilakukan saat mahasiswa benar-benar membuka usaha, ujar pria yang menerima Enterprise 50 dari Anderson Consulting dan Majalah Swa ini serius.

Idenya ini diwujudkan dengan membentuk [Entrepreneur University \(EU\)](#). Dengan dibimbing langsung oleh Purdi, EU kini telah memiliki 37 angkatan. Di sana tak ada nilai, ijazah maupun gelar. Menurut Purdi masyarakatlah yang berhak menilai pengusaha itu memiliki kredibilitas atau tidak, sukses atau tidak. Hal ini berbeda dengan pendidikan yang memberlakukan ujian tapi tidak membolehkan siswanya mencontek.

Dalam dunia riil bisnis, yang namanya bertanya sah-sah saja. Menyontek usaha orang lain juga boleh saja. Meniru kiat sukses pengusaha lain juga silahkan. Nggak ada yang melarang, Purdi beralasan.

Di EU yang hanya memakan waktu 6 bulan dan kuliah seminggu 2 kali ini, Purdi mengkonsentrasikan pendidikannya pada pengembangan kecerdasan emosional, spiritual, mempertajam kreativitas dan intuisi bisnis mahasiswanya. Materinya pun seputar nilai-nilai kewirausahaan seperti pantang menyerah, kreatif dan inovatif, semangat tinggi, berani dan jeli melihat peluang usaha. Purdi yakin kelak EU akan mencetak pengusaha-pengusaha baru yang akan menggiatkan iklim investasi di Indonesia. (*sumber : www.purdichandra.net*)

Pengusaha Sekaligus Selebriti

Ia adalah pemilik beberapa *real estate* paling bergensi di kota New York. Ia berhasil menempatkan merek Trump di beberapa hotel, perkantoran, dan tempat hiburan.

Ia sempat menjadi salah satu pengusaha paling kontroversial sepanjang tahun 1980-an sampai 1990-an.

Dilahirkan di New York pada tanggal 14 Juni 1946, anak dari Fred Trump, seorang developer sukses. Sang ayahlah yang membantu mengarahkan dan membentuk bakat bisnisnya. Jujur ia mengakui, “Ayah saya adalah mentor bisnis saya.”



Donald Trump memulai kiprah bisnisnya setelah menyelesaikan pendidikannya di Wharton Business School. Dia bekerja untuk ayahnya selama 5 tahun dan selama itu pula ia berhasil menggarap proyek-proyek yang sangat *profitable*. Ayahnya berkomentar, “Segala yang disentuhnya seolah-olah berubah menjadi emas.” Layaknya sentuhan Midas. Lalu Donald Trump fokus pada bisnisnya sendiri, yaitu *real estate* di Manhattan.

Di mana ia menguasai beberapa *real estate* paling bergensi di kota tersebut, di antaranya *Trump International Hotel*, *Trump Tower*, dan sederet tempat hiburan. Lalu

nama Trump dikembangkan menjadi merek majalah, pakaian, parfum, golf, perguruan tinggi, es krim, dan masih banyak lagi.

Siapa pun tahu, Donald Trump sempat hampir bankrut pada tahun 90-an. Menurutnya, ketika itu, pengemis di tepi jalan pun jauh lebih kaya daripada dirinya. Karena si pengemis tidak memiliki utang dan sebaliknya ia memiliki utang yang luar biasa besarnya. Sekitar 90 miliar dolar! Di bawah tekanan utang yang menggantung, ia tetap agresif. Dengan negosiasi demi negosiasi, ia bergerak terus dan akhirnya pelan-pelan keadaan membaik.

Hutang-hutangnya terbayarkan. Bukan cuma itu, ia pun menjadi lebih kaya dengan aset yang bertebaran dari New York di ujung timur sampai ke California di ujung barat. Nah, kembalinya ia dalam kancah bisnis ini mengilhami jutaan orang di seantero dunia. Sampai-sampai Guinness Book mencatat *comeback*-nya ini sebagai rekor tersendiri. Wow!

Tahun 2004, Donald Trump menjadi produser eksekutif dan presenter di *reality show The Apprentice* di NBC, yang merupakan program penyaringan para profesional. Ada yang dikeluarkan dari permainan, ada pula yang dipecat. Pemenang dari permainan ini akan dikontrak setahun di perusahaan Donald Trump dengan gaji 250 ribu dolar. Menariknya, untuk satu tahun pertama, Donald Trump dibayar sebesar 50.000 dolar per episode. Namun karena acara tersebut sukses, kemudian ia dibayar 3 juta dolar per episode. Dan karena ini pula, ia menjadi insan televisi dengan bayaran tertinggi. Namanya pun masuk dalam daftar orang Amerika terkaya, menempati posisi 88 dari 400 (versi majalah Forbes). Saking kayanya, ia memiliki pesawat jet pribadi dengan rancangan layaknya hotel bintang delapan. Wah!

Donald Trump juga penulis buku *bestseller*, antara lain karya-karyanya *The Art of the Deal*, *The Art of Survival*, dan *How to Get Rich*. Sepanjang kiprah bisnisnya, ternyata ia tertarik pula mengajukan diri menjadi Presiden.

Saat ini, ia adalah anggota dari beberapa lembaga negara dan organisasi sosial. Sekali waktu, ia pernah mengungkapkan, "Ayah saya selalu menekankan, ada hal-hal yang bisa diprediksi.

Dan pekerjaan yang cerdas akan menghasilkan hasil yang cerdas. Sejak kecil, saya belajar

menakar dulu hal-hal tertentu dalam pikiran saya, sebelum saya melihat hal-hal itu berhasil. Cara ini menghemat banyak waktu dan uang saya.” Itu yang ia pelajari dari ayahnya, walaupun sekarang ia jauh lebih kaya dan lebih berpengaruh daripada ayahnya.

Kesuksesan seorang Donald Trump di berbagai sektor, tentunya tidak terlepas dari filosofi-filosofi yang dianutnya selama ini, selain bimbingan ayahnya. Di dalam bukunya bersama Robert Kiyosaki, *Why We Want You to Be Rich*, ia mengatakan bahwa kreativitaslah yang membuat orang menjadi kaya. Menurutnya, orang kreatif tidak perlu dimotivasi oleh orang lain. Alih-alih begitu, mereka memotivasi diri mereka sendiri. Sederhana itu. Mereka menggunakan otak mereka secara maksimal.

Ditambahkan lagi olehnya, kreativitas dan kendali ternyata bisa berjalan beriringan, dan untuk hasil terbaik memang begitulah seharusnya. Inilah salah satu rahasia suksesnya.

Di samping sisi glamornya, ternyata seorang Donald Trump sangat memaknai agama. Menurutnya, “Saya mengamati, orang yang memiliki keyakinan yang mendalam, seringkali terlihat lebih *humble* dan lebih produktif. Mereka mempunyai tujuan yang kuat dan tak terhancurkan. Entah mereka itu Yahudi, Kristen, Buddha, Islam, atau apapun.

Agama memberi mereka semacam arah dan pengabdian, yang mungkin bertentangan dengan analisa-analisa bisnis. Memiliki keyakinan seperti itu, berarti kita percaya pada kekuatan yang lebih besar dari diri kita. Pemikiran itulah yang menguatkan saya untuk bertahan di segala situasi. Dan pemikiran ini pula yang seharusnya dipegang oleh setiap pemimpin. Mereka tahu bahwa mereka tidak mahatahu dan tidak mahakuasa.” Satu lagi, rahasia suksesnya.

Si Muda Yang Kaya & Ternama

Mark Elliot Zuckerberg lahir di Dobbs Ferry, New York, anak dari pasangan Edward dan Karen Zuckerberg. Orangtuanya dokter gigi dan psikiater. Ia adalah anak kedua dari empat bersaudara. Sejak kecil, ia suka mengutak-atik komputer, menjajal berbagai program komputer, bahkan bersikeras membuatnya. Sang ayah membelikannya komputer sejak ia berusia delapan tahun. Saat di sekolah menengah Phillips Exeter Academy, ia dan rekannya, D'Angelo, membuat Plug-In untuk MP3 player Winamp.

Mereka berdua, Zuckerberg dan D'Angelo, menggunakan Plug-In untuk menghimpun selera lagu orang-orang, kemudian membuat daftar lagu sesuai keinginan mereka. Mereka mengirim program itu ke berbagai perusahaan, termasuk ke AOL (American Online) dan Microsoft. Pada tahun terakhirnya di sekolah menengah, ia direkrut Microsoft dan AOL untuk sebuah proyek. Saat melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi, keduanya terpaksa berpisah.



D'Angelo masuk Caltech, sedangkan Zuckerberg masuk Harvard. Di Harvard inilah Zuckerberg menemukan ide membuat direktori mahasiswa secara online, karena universitasnya tak membagikan *face book* (buku mahasiswa yang memuat foto dan identitas) kepada mahasiswa baru.

Konyolnya, setiap kali ia menawarkan diri membuat direktori itu, Harvard menolaknya mentah-mentah.

Terlalu kiri ! Untungnya, meski ditolak ia selalu mencari cara untuk mewujudkan. Proyek pertamanya adalah CourseMatch (www.coursematch.com) yang memungkinkan teman-teman sekelasnya berkomunikasi satu sama lain di situs tersebut. Kreatif kan?

Suatu malam di tahun kedua ia kuliah di Harvard, Zuckerberg menyabot data mahasiswa Harvard dan memasukkannya ke situs yang ia buat bernama Facemash. Sejumlah foto mahasiswa terpampang di situ. Tak lupa pula, ia imbuhkan kalimat yang meminta pengunjung menentukan mana dari foto-foto tersebut yang paling greget.

Pancingannya mengena, dalam tempo empat jam sejak diluncurkan, tercatat 450 orang mengunjungi Facemash dan sebanyak 22.000 foto dibuka. Pihak Harvard memergokinya dan sambungan internetnya pun diputus. Ia diperkarakan karena dianggap lancang dan mencuri data. Anak muda berambut keriting ini pun meminta maaf kepada rekan-rekan mahasiswa yang fotonya masuk di Facemash. Namun demikian, ia tidak menyesali tindakannya. "Saya kira informasi seperti itu harusnya tersedia," ujarnya.

Alih-alih kapok, ia malah membuat situs baru, Facebook (www.thefacebook.com). Pantang menyerah, inilah salah satu rahasia suksesnya. Situs ini diluncurkan Februari

2004, yang merupakan penyempurnaan dari Facemash. Formatnya tetap sebagai ajang pertemuan sesama mahasiswa Harvard.

Dalam penjelasan di situsnya disebutkan, Facebook adalah suatu alat sosial yang membantu orang berkomunikasi lebih efisien dengan rekan dan keluarga. Tambahan pula, Facebook menjanjikan navigasi yang mudah bagi para penggunanya. Setiap pemilik akun memiliki ruang untuk memajang foto dirinya, foto teman-temannya, dan tentu saja melakukan hal-hal lainnya seperti berkomentar dan berkirim pesan.

Dalam tempo empat bulan saja, Facebook berhasil menjaring 30 kampus dan hingga akhir 2004 jumlah pengguna Facebook sudah mencapai satu juta orang. Kesibukan yang luar biasa ini memaksa Zuckerberg hengkang dari Harvard. "Apa yang saya inginkan sudah ada di tangan. Saya tidak ingin punya ijazah, kemudian bekerja. Menurut saya, pekerjaan hanyalah untuk orang-orang yang lemah," celetuknya pada Majalah Current. Zuckerberg dan kawan-kawannya kemudian mengembangkan Facebook lebih matang lagi. Pada September 2006, Facebook membuka pendaftaran sebagai jejaring umum dengan syarat penggunanya memiliki email. Sejak itulah jumlah anggota Facebook melesat. Dari segi trafik, Facebook menjadi situs keenam teraktif di dunia dan situs jejaring sosial kedua terbesar di dunia.

Pada Oktober 2007, Microsoft mengumumkan membeli 1,6 persen saham Facebook senilai 240 juta dolar. Transaksi ini mengisyaratkan nilai kapitalisasi Facebook, yaitu sekitar 15 miliar dolar (sekitar Rp 135 triliun). Forbes pun mencatatnya sebagai miliarder termuda sepanjang sejarah, yang atas usahanya sendiri, bukan karena warisan. Kekayaannya ditaksir sekitar satu setengah miliar dolar atau (sekitar Rp 13,5 triliun).

Ini sangat hebat. Yah, tahu sendiri kan, usianya baru 24 tahun. Keberhasilan ini membuat namanya masuk dalam jajaran 400 orang terkaya di Amerika versi Forbes.

Meski kaya dan ternama, ia tetap sederhana. Ia masih tinggal di apartemen sewaan dan kamarnya hanya ada sebuah meja dan kursi. Kasurnya tergeletak di lantai. Bila datang ke kantornya di Palo Alto, ia kerap berjalan kaki atau bersepeda. Tak tampak sebagai miliarder (dalam dolar) atau triliuner (dalam rupiah).

Biangnya Inovasi

Saat ini Apple Inc didaulat sebagai salah satu perusahaan paling berpengaruh untuk urusan teknologi dunia. Kebetulan, saya pribadi memiliki iPad dan iPhone, produk-produk masyhur keluaran Apple. Adalah sosok Steve Jobs, sang pendiri Apple-lah yang memiliki visi jauh ke depan, sehingga mengantarkan Apple menjadi perusahaan yang sangat disegani. Ia adalah sosok yang amat mengagumi kesederhanaan dan keindahan. Inilah rahasia suksesnya, selain visi yang jauh ke depan, yang membuat Apple berhasil membendung dominasi Microsoft-nya Bill Gates.



Pada 1974, Steve Jobs kembali ke California dan bekerja di perusahaan *game* Atari bersama Steve Wozniak. Suatu ketika, ia kepincut pada komputer rancangan Steve Wozniak. Ia pun membujuk Steve Wozniak untuk mendirikan perusahaan komputer.

Dan sejak itulah, tepatnya 1 April 1976, di usianya yang ke-21, mereka mendirikan Apple Computer. Singkat cerita, kisah sukses segera menghampiri mereka. Namun, kala perusahaan tengah berkembang, dewan direksi Apple malah memecat Steve Jobs karena dianggap terlalu ambisius. Ironis! Sebuah pemecatan di perusahaan yang ia dirikan sendiri! Meski sempat merasa terpukul, namun karena kecintaannya pada teknologi, ia pun segera bangkit. Bergegas! Lalu ia mendirikan NeXT Computer. Tak lama kemudian, ia juga membeli perusahaan film animasi Pixar. Dari dua perusahaan itulah namanya kembali berkibar.

Kisah suksesnya ini bertolak belakang dengan apa yang terjadi pada Apple. Perusahaan itu justru di ambang kebangkrutan. Saat itulah, Steve Jobs kembali ke Apple, hasil kerjasama Apple dengan NeXT.

Banyak orang yang meramalkan ia tidak akan mampu mengangkat Apple kembali. Tak bergeming, ia pun menanggapi cibiran itu dengan dingin. "Saya yakin, satu hal yang membuat saya bertahan adalah saya mencintai apa yang saya lakukan. Kita harus mencari

tahu apa yang sebenarnya kita cintai. Dan adalah benar bahwa pekerjaan kita adalah kekasih kita. Pekerjaan kita akan mengisi sebagian besar hidup kita," paparnya gamblang. Pada 2006, ia menjadi anggota dewan direksi The Walt Disney Company, setelah pengambilan-alihan Pixar oleh Disney, pun namanya dicantumkan sebagai produser eksekutif dalam film Toy Story tahun 1995. Ini sebuah prestasi besar.

Nah, berikut ini perjalanan singkat seorang Steve Jobs. Ibu biologis Steve Jobs adalah seorang lulusan perguruan tinggi yang masih muda. Dia memutuskan agar Steve Jobs diadopsi saja. Karena ia ingin sekali anaknya diadopsi oleh sepasang lulusan perguruan tinggi, maka segalanya diatur agar anaknya bisa diadopsi oleh seorang pengacara, begitu kelahiran. Sedikit meleset dari rencana, ibu biologis Steve Jobs kemudian tahu, ternyata sang ayah angkat tak pernah lulus dari SMA dan sang ibu angkat tak pernah lulus dari perguruan tinggi.

Dia pun menolak keras menandatangani kertas adopsi. Dan barulah ia mengalah beberapa bulan kemudian, setelah orangtua angkat ini berjanji sungguh-sungguh bahwa suatu hari Steve Jobs akan masuk perguruan tinggi. Benar saja, 17 tahun kemudian Steve Jobs benar-benar kuliah di perguruan tinggi.

IQ-nya yang kepalang tinggi membuat Steve Jobs mengikuti kelas percepatan. Akan tetapi, ia sering dihukum gara-gara tingkahnya yang bengal, misalnya meledakkan mercon dan melepaskan ular di kelas. Terlalu kanan. Di usianya yang ke-17, ia kuliah di Reed College, Oregon. Steve Jobs menganggap dirinya naif sekali, karena memilih perguruan tinggi yang hampir sama mahalnyanya dengan Stanford. Dan untuk itu, semua tabungan orangtuanya terpaksa ludes. Setelah enam bulan kuliah, anehnya ia melihat tidak ada manfaat yang berarti dalam kuliah.

Tegasnya, 'Saya tidak tahu apa yang saya inginkan dalam hidup saya dan saya tidak tak tahu bagaimana perguruan tinggi bisa membantu saya mengetahuinya. Lihatlah, di sana saya menghabiskan semua uang yang telah dikumpulkan orangtua saya sepanjang hidup mereka. Maka saya memutuskan untuk *drop out* saja dan saya percaya bahwa saya akan baik-baik saja.

Memang, saat itu sangatlah menakutkan. Tapi kalau sekarang saya melihat ke belakang,

saya melihat itu adalah keputusan terbaik yang pernah saya buat. Saat memutuskan keluar, saya bisa menghentikan mata kuliah wajib yang tidak menarik dan mulai mengikuti kuliah-kuliah lain yang tampaknya menarik.'

Berhubung Steve Jobs tidak memiliki kamar asrama, maka dia pun menumpang tidur di lantai kamar seorang teman. Dia mencari uang untuk makan dengan menjual botol-botol *coke* bekas dan dia berjalan sebelas kilometer setiap Ahad hanya untuk mencicipi makanan enak di biara Hare Krishna.

Ketika Steve Jobs berusia 17 tahun, dia membaca sebuah kutipan kurang-lebih seperti ini, "Bayangkan engkau hidup setiap hari seakan-akan itu adalah hari terakhir engkau." Kutipan ini amat mengesankan baginya. Membekas. Sejak itulah, selama 33 tahun terakhir, Steve Jobs menatap cermin setiap pagi dan mengingat-ingat kutipan tersebut. Satu lagi, rahasia suksesnya.

Menurut Steve Jobs pula, banyak hal yang awalnya menjadi sandungan, tetapi karena ia mengikuti keingintahuan dan firasatnya, justru sandungan tersebut berubah menjadi sesuatu yang tak ternilai harganya.

Dia membeberkan satu contoh. Pada saat itu Reed College mungkin menawarkan pelajaran kaligrafi terbaik di negara itu. Di sepanjang kampus, bertebaran poster, label, dan lukisan kaligrafi tangan yang indah. Karena ia sudah *drop out* dan tidak harus mengambil mata kuliah wajib, maka ia bisa memutuskan untuk mengambil satu kelas kaligrafi dan belajar sungguh-sungguh bagaimana membuat kaligrafi. Ia berpendapat, kaligrafi merupakan sesuatu yang halus, indah, historis, artistik, dan tak bisa ditangkap oleh ilmu pengetahuan. Hal ini membuatnya senantiasa terpesona dan sangat mencintai keindahan. Inilah salah satu rahasia suksesnya.

Sebelumnya dia tidak pernah berpikir kaligrafi akan mencurahkan aplikasi praktis dalam hidupnya. Namun ternyata sepuluh tahun kemudian, ketika ia bersusah-payah mendesain komputer Macintosh atau Mac yang pertama, pelajaran itu sekonyong-konyong muncul kembali di benaknya dan tanpa tedeng aling-alang ia langsung menerapkannya pada Macintosh. Asal tahu saja, Mac merupakan komputer pertama dengan tipografi yang indah.

Ia mengakui sejujurnya, jika dia tidak pernah mengikuti mata kuliah tunggal itu, maka komputer Mac tidak akan pernah memiliki jenis-jenis huruf itu. Ia juga mengakui, jika dia tidak pernah *drop out*, dia tidak akan pernah mengikuti kelas kaligrafi itu dan komputer-komputer personal mungkin tidak akan memiliki tipografi seindah sekarang.

Dengan penuh kebijaksanaan, Steve Jobs sempat mengungkapkan hubungan titik-titik di dalam kehidupannya, “Tentu saja, tak mungkin menghubungkan titik-titik di masa depan ketika saya masih di perguruan tinggi. Tapi sangatlah jelas, jika kita melihat sepuluh tahun ke belakang, Anda harus percaya bahwa titik-titik itu akan saling berhubungan di masa depan.” Ia pun berpesan, satu-satunya cara untuk melakukan pekerjaan besar adalah dengan mencintai apa yang kita kerjakan. Ujarnya, “Segala sesuatu yang bersemayam di hati, niscaya Anda akan menemukannya.”

Pernah pula ia wanti-wanti, “Tiada orang yang ingin mati. Bahkan orang yang merindukan surga pun tak ingin mati. Namun kematian adalah sebuah ketentuan bagi kita semua. Sangatlah mungkin, kematian merupakan penemuan tunggal terbaik dalam kehidupan. Kematian adalah agen perubahan kehidupan. Di mana ianya menyisihkan golongan tua untuk memberikan jalan buat kaum muda. Sekarang kaum muda itu adalah Anda, tapi suatu hari nanti, Anda pelan-pelan menjadi tua dan tersisihkan.

Ingatlah, waktu Anda amat terbatas, maka dari itu, janganlah membuang-buang waktu. Jangan pula terperangkap dalam pemikiran-pemikiran orang lain. Jangan biarkan keriuhan pendapat orang lain membenamkan suara hati Anda.

Yang terpenting, tanamkan keberanian untuk mengikuti suara hati dan firasat Anda. Keduanya sedikit-banyak tahu apa yang benar-benar Anda inginkan. Hal-hal yang lain adalah nomor dua.”

Tentunya, perjalanan hidup seorang Steve Jobs menjadi inspirasi yang mendalam bagi kita untuk benar-benar memanfaatkan waktu yang kita miliki. Tepat 5 Oktober 2011, Steve Jobs meninggal dunia di California di usia 56 tahun, tujuh tahun setelah didiagnosis menderita kanker pankreas. Bayangkan, produk-produk hebat ia lahirkan ketika ia didera sakit keras.

Pada waktu kepergiannya, dia telah diakui dunia sebagai seorang yang visioner dan jenius yang langka dalam bidang bisnis dan inovasi. Tak diragukan lagi, ia telah berhasil mengubah sebagian wajah dunia modern, merevolusi enam industri yang berbeda, dan menjadi contoh bagi seluruh eksekutif. Dunia pun kehilangan seorang tokoh besar.

(sumber : Ebook 3 Orang Kaya & Rahasia – rahasia Mereka, Karya Ippho “Right” Santosa)

>>>RAHASIA UMUM ORANG KAYA

Kenapa saya katakan Rahasia umum, karena memang rahasia ini sudah tidak rahasia lagi, banyak dari kita pun pastinya sudah tau rahasia – rahasia sukses mereka para orang kaya. Kita dapat dengan mudah mendapatkan informasinya melalui buku, internet (tinggal browsing aja di search engine, google misalnya), maka terbuka website dan blog yang menulis tentang hal ini.

Tapi disini saya mau sedikit sharing rahasia ini menjdi 3 poin saja, apa saja itu ?? silahkan disimak deh :

1. Dreaming (Impian) yang spesifik dan Tervisualisasi.

Impian lagiiii – impian lagi....!!! Mungkin perkataan itu yang ada di benak kita, tapi memang tidak ada lagi poin pertama yang lebih tepat selain impian. Beneran.. Kita harus memiliki impian sukses kalau mau sukses, kita harus mempunyai impian kaya kalau mau kaya dan seterusnya.

Apakah cukup ketika sudah punya impian,??? upsss.. nanti dulu, tidak cukup hanya sekedar tau impian kita, apalagi masih umum impiannya. Maksudnya umum itu, misal saya mau jadi orang kaya, sukses, berkelimpahan.

Impian itu harus spesifik dan di visualisasikan, apa lagi tuh ????. Misal, saya harus kaya dengan profit 1 Milyar per Bulan pada Januari Tahun 2020, saya harus punya rumah pada Oktober 2012, saya harus memberangkatkan Haji orang tua dan

mertua saya pada musim haji tahun 2013, saya harus punya mobil Toyota Fortuner tipe 4x2 G Luxury pada Mei 2015, dan seterusnya sesuai keinginan kita.

Setelah menentukan secara spesifik impian kita, selanjutnya yang harus dilakukan adalah memvisualisikannya, maksudnya bagaimana ??? Gampang aja, browsing di internet gambar – gambar semua impian kita, kemudian kita jadikan wallpaper computer, laptop, handphone kita, atau di print untuk diletakkan di meja kerja, ditempel tembok kamar kita.

Sehingga dengan begitu akan selalu terlihat impian kita, yang nantinya akan terekam dengan baik dalam alam bawah sadar kita.

Intinya dengan menentukan impian secara spesifik dan di visualisaikan, kita menjadi sangat tau apa saja yang ingin dicapai dan di perjuangkan.

2. Giving (Berbagi)

Langsung aja deh kita simak hal - hal di bawah ini tentang berbagi (Giving), ini saya kutip dari buku Terlaris di Indonesia “7 Keajaiban Rezeki” karya Fenomenal dari Ippho “Right” Santosa :

- Bill Gates dan Warren Buffett, dua orang terkaya didunia saat ini, sekilas mereka begitu tampak kapitalis, Siapa mengira ternyata mereka adalah Dermawan terbesar abad ini.
- Donald Trump, sekilas juga dia tampak begitu hedonis, Siapa mengira, ternyata ketika bangkrut pada tahun 1990-an ia membagi – bagikan hartanya yang masih tersisa. Karena ia percaya betul “memberi” itu berbanding lurus dengan “diberi”.
- Robert Kiyosaki, sekilas ia tampak begitu materialistis, siapa mengira, ternyata ia bersikeras, “Jika anda membangun bisnis yang melayani ribuan orang, maka sebagai timbal baliknya anda akan menjadi jutawan. Jika anda membangun bisnis yang melayani jutaan orang maka sebagai timbal baliknya anda akan menjadi Milyarder”.
- Jim Rohn selaku mentor pernah menasehati Anthony Robins (seorang pelatih sukses No. 1 Dunia), “Biasakanlah untuk berbagi dan biasakanlah untuk berbagi dalam jumlah yang lebih. Itu bukan saja baik bagi orang lain, tetapi itu juga baik bagi diri kita sendiri”.

- Sebenarnya setiap kali memberi, anda menghimpun energi yang positif dan membuang energi yang negatif. Nah, energi positif ini memancar, sehingga orang – orang merasa nyaman berhubungan dengan kita. Ujung – ujungnya, urusan kita pun menjadi lebih mudah dan rejeki kita pun menjadi lebih banyak.
- Dan benarlah nasehat Khalifah Ali, “ Pancinglah rejekimu dengan berbagi (sedekah)”. **Satu kata untuk efek dari giving/berbagi/sedekah = AJAIB !!!**

Giving (berbagi) itu **AMALAN KHUSUS** buat orang kaya, ingat.. dalam berbagi/sedekah itu ikhlas atau tidak ikhlas **PASTI** dibalas dan di lipat gandakan oleh-Nya. Tidak jadi soal apakah para sobat ikhlas atau tidak. Karena kita tidak akan pernah ikhlas kalau tidak pernah memulai walaupun awalnya tidak ikhlas.

Jadi para sobat, giving/sedekah itu dapat menjadi :

- Bankir pribadi karena memudahkan keuangan kita.
- Dokter pribadi karena memelihara kesehatan kita.
- Bodyguard pribadi karena memelihara kita dari bala’
- Asisten pribadi karena memudahkan urusan-urusan kita.

Lebih komplitnya lagi, dengan sedekah akan :

- Melipatgandakan rezeki
- Memudahkan urusan
- Memudahkan keturunan
- Memudahkan jodoh
- Memelihara kesehatan
- Memanjangkan umur
- Menolak bala’
- Melunasi utang
- Mengatasi kerugian
- Mengatasi kebangkrutan
- Meningkatkan omzet dan profit
- Meluaskan relasi
- Meningkatkan karier

Hukum timbal balik berlaku, kalau kita ingin mendapat recehan maka sedekahlah recehan, tapi kalau kita ingin uang yang besar-besaran maka mau tidak mau kita **HARUS** sedekah sebesar-besarnya juga.

Mengapa saya jadikan Giving / Berbagi / Sedekah menjadi poin no. 2 setelah impian ?

Jawaban saya sederhana, segala sesuatu itu ada harga yang harus di bayar, terlebih ini menyangkut impian kita.

Maka untuk perwujudan dan percepatannya kita BELI impian kita dengan Giving.

3. Action (Lakukan saat ini juga)

Betul.. Action.. Bertindak.. ini jurus pamungkas para orang – orang sukses di bidang apapun. Tapi nanti dulu, bukan sekedar action sembarang action, semua ada ilmunya. Nah, izinkan saya bagi – bagi ilmunya yaaa 😊...

- **Belajar dari orang yang sudah berhasil.**

Para sobat, misal mau berkunjung ke salah satu daerah di wilayah Sumatra dan tidak tau alamat jelas tempat yang ingin para sobat tuju. Pasti akan sangat tepat jika para sobat bertanya kepada orang yang sudah pernah ke daerah tersebut bukan,? ketimbang bertanya kepada orang yang sama sekali tidak pernah kesana.

Begitupun untuk urusan action kita, langkah pertama adalah belajar dari orang yang sudah berhasil sesuai dengan yang kita impikan.

Contoh, ketika para sobat punya impian sukses sebagai pebisnis online atau internet marketing, maka belajar deh sama orang yang sudah sukses sebagai pebisnis online atau internet marketing tadi.

Salah satu impian saya juga sukses sebagai pebisnis online dan internet marketing, makanya saya belajar kepada mas Lutvi Avandi di <http://cafebisnisonline.cjb.net> juga (ini baru banget) dengan mas Maulana

Malik di <http://jualbeliweb.cjb.net>. Dan tidak tanggung – tanggung, saya juga sedang belajar dari internet marketer kelas dunia asal Indonesia, yaitu Pa Rudi Setiawan di website <http://wirausaha-blakblakan.tk>.

Contoh lagi, para sobat memiliki impian sukses sebagai pengusaha, maka langsung deh belajar kepada orang – orang yang sudah sukses sebagai pengusaha, bisa dengan membeli bukunya (kalau yang bersangkutan menerbitkan buku), ikut seminar atau workshopnya, bisa juga dengan menjalin kerjasama dengannya.

- **Fokus dalam setiap langkah – langkah action yang sudah dibuat**, jangan tergoda melakukan hal lain yang tidak ada hubungannya dengan tujuan kita. Boleh lakukan hal apapun, tapi tidak pada saat kita sedang menjalankan langkah – langkah action yang sudah kita buat. Semua ada waktunya tersendiri.
- **Evaluasi hasil action kita**, sudah seberapa dahsyat efek dari action kita terhadap impian kita, apakah kita merasa semakin dekat dengan impian tersebut atau malah makin jauh atau menjadi samar – samar. Ini penting, sehingga kita tau langkah apa yang harus dilakukan berikutnya, apakah tetap melanjutkan strategi sebelumnya, memodifikasi ulang, atau malah mengganti strategi baru.

Oke, pokoknya ilmu sukses mereka yang sudah sukses adalah :

[Dreaming \(impian\) + Giving \(berbagi\) + Action \(lakukan saat ini juga\) = Success.](#)

Lakukan.. Lakukan.. Lakukan saja.. jangan banyak tanya dan mikir sebelum dilakukan, guru saya bilang, kalau mau bisnis dibuka aja dulu ga usah banyak mikir, karena kebanyakan orang ketika mau berbisnis banyak mikir dan dihitung-hitung, akhirnya malah ga jadi buka.

Kalau bisnis sudah dibuka, **PASTI** kita akan mikir dan hitung.

>>>FENOMENA INTERNET

Para sobat, bisakah kita bayangkan bila sekarang ini tidak ada internet dalam kehidupan kita? Mungkin hidup ini akan terasa membosankan. Kita tidak dapat mencari informasi, bermain, mendownload lagu atau hanya sekedar melihat *trailer* film terbaru.

Internet sekarang ini mempunyai banyak fungsi, bisa sebagai teman curhat, seperti bercerita atau mengeluarkan pendapat melalui blog, bisa mengakses jurnal-jurnal atau *e-book*, dan juga bisa menjadi sarana hiburan untuk bermain, mencari teman dengan sekedar chat, mendapatkan lagu atau melihat film-film terbaru, hingga sekarang ini, internet menjadi sarana untuk berjualan.

Awalnya, internet merupakan proyek dari pemerintah Amerika Serikat di tahun 1960. Internet adalah suatu kesatuan dari sistem komputer yang saling berhubungan, yang tidak mampu beroperasi secara individu. Internet telah menciptakan suatu jaringan informasi yang menghapuskan jarak dan batasan. Kontribusi internet sangat banyak yaitu: agen pemerintah, badan profit dan non-profit, institusi pendidikan dan individu.

Dengan adanya internet, semua yang diperlukan manusia bisa didapatkan. Mereka dapat memperoleh berbagai informasi mengenai apa saja yang diperlukan dalam kehidupan, baik dalam mencari segala informasi mengenai apapun. Internet menyediakan akses untuk layanan telekomunikasi dan sumber daya informasi untuk jutaan pemakainya yang tersebar di seluruh penjuru dunia.

Dengan adanya Perkembangan penggunaan internet sebagai alat komunikasi juga tidak akan lepas dari kondisi sosial budaya yang menjadi latar belakang keperluan manusia dalam berinteraksi. Situs-situs akademis, situs penjualan (*online shop*), dan situs-situs pertemanan seperti *facebook*, *twitter*, *friendster*, dan lainnya juga muncul akibat perubahan sosial budaya.

Seiring dengan berjalannya waktu penggunaan internet sebagai alat komunikasi semakin digemari disetiap elemen masyarakat, karena dengan internet kita dapat berkomunikasi

dengan cepat dan murah. Kita dapat mengirim *e-mail*, *chatting*, *video conference* dengan pihak lain di dalam dan luar negeri.

Hidup semakin dipermudah dengan adanya internet, dengan internet kita juga dapat bertransaksi ekonomi, dengan internet kita dapat menjual berbisnis online, ataupun dengan menjual barang-barang lewat blog maupun situs pertemanan.

>>> **MODEL BISNIS INTERNET**

LIMA ALASAN kenapa Anda sebaiknya mulai BELAJAR BISNIS INTERNET & Melihat PELUANG BISNIS INTERNET dari sekarang!!!

- **Tidak ada 'krisis global'** di dunia Internet Marketing. Yang terjadi adalah kebalikan! Peluang usaha semakin banyak, dan bertambah setiap hari!
- Semakin hari pengguna Internet semakin banyak. Ini berarti "pasar" di Internet semakin hari **semakin tidak terbatas!**
- Internet Marketing atau bisnis online cukup dijalankan **di rumah saja!** Tidak kena macet, apalagi hujan-hujan! :-)
- Saat Anda paham betul dan menguasai ilmu Bisnis Online, Anda bisa **jualan APA SAJA**, dan KE MANA SAJA, semau Anda... sesuka hati!
- Di jaman sekarang, dan apalagi tahun-tahun mendatang, orang yang mampu **menyatukan ILMU dengan TEKNOLOGI** adalah mereka yang akan tampil sebagai pemenang. Mereka akan **semakin maju dan semakin kaya!**

Kembali ke model bisnis internet, saya ambil dari Ebooknya “ Sukses berbisnis di Internet dalam 29 Hari ”, lebih lengkap para sobat bisa download GRATIS ebooknya di blog saya ebook “Materi Bisnis” klik aja <http://www.lesehanbisnis.com> .

Sukarto dan Hianoto menjelaskan cara terbaik dalam memilih model bisnis di internet. Menurut beliau peluang dan cara mendapatkan uang di internet tidaklah terbatas.

Kita memang perlu memilih model bisnis yang berprospek bagus, tapi yang lebih penting adalah memilih model bisnis internet yang sesuai dengan minat, pengetahuan atau pengalaman. Jadi bukan sekedar soal menemukan bisnis model bisnis yang terbaik tetapi yang terbaik buat kita.

Oke, berikut ini saya jelaskan sedikit model bisnis tersebut :

1. Sell Your Own Product

Sell your own product adalah menjual produk anda sendiri, baik produksi anda sendiri maupun produksi orang lain, dan karenanya anda memiliki stok atau inventory. Model bisnis dalam category ini adalah yang paling awal dan paling populer hingga saat ini. Produknya bisa saja produk fisik/berwujud atau produk digital/tidak berwujud, seperti MP3, ringtone, software e-book, membersip atau keanggotaan, dan lain-lain.

2. Sell Your Own Services

Sell your own service adalah menjual service atau jasa anda. Umumnya yang anda jual adalah keahlian/keterampilan anda. Contohnya jasa membuat website, jasa membuat desain logo/banner/website, jasa menulis artikel, jasa menerjemahkan, jasa membuat e-book, jasa membuat software, jasa melakukan SEO, jasa mengelola iklan PPC, dan masih banyak lagi. Dengan model bisnis ini, anda sama sekali tidak perlu bertatap muka dengan mereka yang membutuhkan jasa anda.

3. Affiliate Marketing

Affiliate marketing adalah menjual atau mereferensikan produk atau jasa orang lain dengan kompensasi komisi untuk setiap transaksi penjualan yang terjadi (*pay per sale*), untuk setiap lead/prospek yang diberikan (*pay per lead*), atau untuk setiap klik yang

dilakukan (*pay per klik*). MLM/Network marketing yang dijalankan secara online termasuk kategori ini.

Berdasarkan kompensasi yang diberikan, pada dasarnya hanya ada tiga jenis affiliate marketing, yaitu :

1. **Pay Per Sale** (PPS). Mewakili hampir 80% industri affiliate marketing dimana merchant memberikan kompensasi kepada affiliate berdasarkan penjualan yang terjadi.

Contoh yang menjalankan bisnis ini adalah mas Lutvi Avandi dengan websitenya <http://cafebisnisonline.cjb.net> , kemudian pa Joko Susilo dengan websitenya <http://bisnisinstan.tk> dan <http://klikdisini.com/bisnis45menit>. MLM online termasuk kedalam kategori ini, misalnya yang dijalankan oleh pa Rudi Setiawan dengan webstenya <http://klikdisini.com/bisnisMLMmasadepan>.

2. **Pay Per Lead** (PPL), CPA (**Cost Per Action**) atau **Pay Per Action**. Mewakili hampir 18% industri affiliate marketing dimana merchant memberikan kompensasi kepada affiliate berdasarkan data prospek yang dimasukan. Contoh yang menjalankan bisnis ini adalah mas Misbah dengan websitenya <http://produkgratis.tk> dan mas Welly Mulia dengan websitenya <http://klikdisini.com/usaharumahanonline>.

3. **Pay Per Click** (PPC). Model bisnis ini memberikan kompensasi kepada affiliate untuk setiap klik dari website milik affiliate ke website milik merchant. Dalam model bisnis ini, affiliate biasa disebut sebagai publisher dan merchant biasa disebut advertiser. Contoh dari model bisnis ini adalah **google adsense** dan **google adword**.

4. **Contextual Advertising**

Dalam kategori ini, anda membuat content/isi yang menarik sehingga dikunjungi oleh banyak visitor. Penghasilan diperoleh dari iklan text, banner atau video yang relevan dengan isi website. Misalnya anda membuat website tentang handphone, maka iklan yang muncul berkenaan dengan hal-hal seputar handphone seperti tipe dan merek handphone terbaru, accesories handphone, dll.

Sebenarnya contextual advertising adalah konsep publisher yang memasang iklan advertiser pada websitenya sebagaimana penjelasan pada pay per click di atas. Saat ini google adsense yang paling populer pada model bisnis ini.

5. **Site Flipping**

Site flipping adalah kegiatan yang melibatkan transaksi jual beli website. Website adalah aset seperti halnya rumah. Pelaku bisnis ini membeli website yang nilainya masih rendah, kemudian memolesnya untuk menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi. Intinya model bisnis ini adalah jual beli website.

Contoh yang menjalankan bisnis ini adalah mas Maulana Malik dengan websitenya <http://jualbeliweb.cjb.net>.

>>>**CUKUP JALANKAN MODEL YANG PALING MUDAH**

Para sobat, saya ingin kita kembali ke judul ebook ini, yaitu Solusi Bisnis Yang Gak Bikin Frustasi. Maksudnya adalah ebook ini berusaha memberikan solusi kepada para sobat tentang model bisnis yang dalam menjalankannya lebih mudah, gak rumit dan pastinya gak bikin kita frustasi.

Model bisnis apa itu ?

Dari 5 model bisnis yang sudah dibicarakan diatas, maka rekomendasi model bisnis yang lebih mudah dijalankan adalah model nomor 3, yaitu Affiliate Marketing.

Alasannya apa ?

Affiliate marketing adalah model bisnis yang sangat menarik bagi banyak orang, karena bisa menghasilkan income/penghasilan yang besar tanpa HARUS susah – susah MEMBUAT PRODUK dan mengurus pengiriman, refund, administrasi, manajemen, dan hal – hal detil lainnya.

Fokus kita sebagai affiliate HANYA MENGIRIM / MENDATANGKAN VISITOR (Pengunjung) sebanyak – banyaknya ke website Merchant (Pemilik Produk). Yang nantinya semua order / pesanan diterima dan diproses oleh merchant, sebagai affiliate kita hanya tinggal menunggu KOMISI, enak bukan ?

Konsepnya sederhana, untuk sukses di model bisnis ini belajar keras dan bekerja keras di awal juga tetap diperlukan. Affiliate marketing telah menjadi sebuah industri yang sangat besar. Hampir semua produk dan jasa memiliki program afiliasi.

Peluang tidak terbatas, akan tetapi waktu kita tetap terbatas. Jadi para sobatlah yang harus memilih mau mempromosikan produk apa, pilihannya ada dari produk fisik, digital, membership, lead dan masih banyak lagi. Pilihan di tangan para sobat.

Namun disini saya memiliki beberapa produk dengan program affiliate, silahkan para sobat baca dulu sales letter (Surat penawaran) masing – masing produk, kemudian tentukan yang menurut sobat paling menarik dan fokus di sana.

Berikut saya berikan link website produk yang direkomendasikan :

1. Untuk para sobat yang mau dapat uang lewat nge-Blog dan Toko Online, ga usah cari – cari guru lain, belajar aja dari guru saya yang satu ini di webnya <http://cafebisnisonline.cjb.net> , beliau bernama mas Lutvi Avandi. Kalau bahasa beliau “**Dapat Uang Dari Blog itu Mudah, Asal Anda Tahu Caranya**” Nah, beliau akan tunjukkan langsung caranya.

Minat ? Langsung deh klik <http://cafebisnisonline.cjb.net>. Atau <http://klikdisini.com/blogdapatuang>

2. Bila sampai saat ini para sobat masih mencari-cari peluang usaha atau bisnis nyata yang **tidak memerlukan modal besar** (kalau perlu **GRATIS**) dengan **potensi penghasilan yang tidak terbatas** maka situs yang satu ini akan memberikan **jawaban** atas pencarian anda selama ini. Hanya dengan modal **HP** (meski tanpa pulsa sekalipun saat ini) maka itu sudah cukup menjadi alat untuk memulai bisnis ini.

Tidak perlu HP yang mahal-mahal, yang penting bisa digunakan untuk **SMS**-an, maka itu sudah cukup lah ... Bahkan HP yang *jadul* (jaman dulu) banget pun juga gak masalah.

Linknya <http://klikdisini.com/usahamodalkecil>.

3. Bagaimana Menjadi Kaya Dengan Menjual Keahlian Di Internet TANPA Para Sobat Harus Capek + Repot Menjadi Ahlinya ! Tapi, Ajaibnya, Klien Tetap Menyukai Hasil ‘Kerjaan’ Para Sobat Dan Mau Order dan Order Lagi !

Kata – kata ini ditujukan untuk para sobat yang ingin bisnis instan, serap habis ilmunya dan praktekkan segera.. nikmati hasilnya.

Linknya <http://bisnisinstan.tk> atau <http://klikdisini.com/maubisnisinstan>

4. Kalau para sobat ingin menemukan cara :

- Bagaimana memulai bisnis di internet dan hasilkan uang **pada hari yang sama**.
- Bagaimana mencetak uang anda sendiri...
- Bagaimana mendatangkan aliran uang tanpa henti, **tanpa perlu kerja terus menerus**.
- **Tanpa perlu bikin produk**, website, programming, dan pengelolaan yang rumit!
- Para sobat set sekali, lalu hasilkan berkali-kali.

Link ini jawabannya <http://klikdisini.com/bisnis45menit>

5. Suka Facebook-an dan berlama – lama dengan media sosial ini ??? Pastikan para sobat tidak hanya mengeluarkan uang untuk bisa ber-Facebook ria, namun hasilkan profit atau uang dari aktifitas Facebook-an para sobat.

Jadi telah Terungkap Cara Sederhana Mengubah Facebook menjadi Mesin Uang Para sobat! Linknya <http://mesinuangfacebook.cjb.net>.

6. Rekomendasi yang ini adalah jika para sobat sudah memiliki bisnis atau produk dan ingin dipasarkan lewat Facebook. Akan dijelaskan secara detail

3 Cara Unik Memperbudak Facebook Untuk Menggiring Ribuan Pengunjung Tanpa Henti Hanya dalam 30 Hari... ini dia linknya <http://facebookviralmarketing.tk>.

7. Bagi para sobat yang masih bekerja dan memiliki boss dan berkeinginan memecat boss anda, pelajari dulu ilmu memecat boss dari ahlinya yang satu ini. Penawaran TERBATAS ini hanya untuk para sobat yang saat ini Punya masalah dengan Pekerjaan atau Bisnis nya yang tidak menghasilkan Banyak UANG.

Linknya <http://klikdisini.com/saatnyapecatboss>.

8. Sedangkan bagi para sobat yang mau menghasilkan uang online dengan cara jual beli web, jangan sekali – kali melakukannya sebelum belajar dari ahlinya. Beliau mas Maulana Malik, Linknya <http://jualbeliweb.cjb.net>.

9. Ini dia yang Fenomenal, untuk pertama kalinya bisnis MLM di kolaborasi dengan system Affiliasi, yang bisa melakukan ini adalah TOP MARKETER Kaliber Dunia Asal Indonesia, beliau ingin membantu kita dengan GRATIS melalui sebuah system Cerdas, sehingga kita Mampu Meraih Hidup Berkecukupan Mulai DETIK ini dan Seterusnya.

Pelajari penawaran LUAR BIASA dari beliau dan Pastikan bergabung dalam Grup Besar yang dibangun beliau, dialah pa Rudi Setiawan.

Linknya <http://wirausaha-blakblakan.tk>

atau <http://klikdisini.com/bisnisMLMmasadepan>.

10. Terakhir rekomendasi saya adalah untuk para sobat yang ingin belajar berbisnis online dengan produk – produk gratis namun sangat bermutu, link ini adalah solusinya

<http://klikdisini.com/produkgratisbermutu>

dan <http://klikdisini.com/usaharumahanonline>.

>>>MARKETING OH MARKETING

Marketing oh marketing, satu kata atau istilah lainnya jualan atau dagang, banyak orang kurang suka dengan kata ini, tapi tau gak manusia itu pada dasarnya adalah seorang sales atau penjual, Semua aspek kehidupannya dan seluruh jenis profesi yang ada pun pada dasarnya adalah berdagang, tidak bisa dikatakan tidak.

Yuk, coba simak beberapa hal yang akan saya contohkan disini :

- Seorang Ustadz atau pemuka agama pada dasarnya adalah berdagang, dia berdagang menyampaikan ilmu-ilmu agama agar masyarakat “mau membelinya”, dengan hasil masyarakat menerapkan apa yang sudah “dibelinya” tadi.
- Seorang dokter menjajakan ilmu kedokterannya agar dibeli oleh masyarakat yang sakit.
- Seorang tukang ojek menjajakan jasanya untuk mengantarkan orang lain sampai tujuannya

- Seorang pegawai negeri menjajakan kemampuannya mengolah administrasi, planologi, dan yang lainnya untuk selanjutnya dibeli oleh negara dan dibayar melalui gajinya.
- Seorang pegawai swasta menjajakan kemampuan dan tenaganya sesuai posisi dalam perusahaannya, pun untuk selanjutnya dibeli oleh perusahaannya dan dibayar pula melalui gajinya.
- Dan seterusnya.

Nah benarkan semua profesi itu pada dasarnya adalah berdagang?

Yang membedakan satu profesi dengan profesi lainnya adalah cuma “apa” yang didagangkannya, jadi kenapa mesti jengah bahkan ga suka dengan kalimat marketing.

Dalam hal berdagang, kuncinya adalah jangan pernah berkata tidak bisa, karena bakat dagang sebenarnya muncul secara alami dan sudah menjadi bagian kehidupan kita sehari-hari sejak kita kecil hingga dewasa kini.

Lihatlah bagaimana si anak di Sekolah Dasar membuat karangan, puisi, mengerjakan tugas-tugasnya, dia berdagang untuk ditukar hasilnya dengan nilai-nilai yang bagus.

Setiap manusia mempunyai ciri khas dan gaya masing-masing dalam menjual. Kegiatan menjual merupakan pekerjaan yang menuntut daya tarik yang sangat erat hubungannya dengan seni.

Di sini dibutuhkan nilai-nilai kedisiplinan yang tinggi dan sebuah jiwa yang tidak hanya mementingkan diri sendiri tapi juga bisa mengerti akan perasaan pembeli.

John Wanemaker salah satu bapak marketing mempunyai paham **service principle** menyatakan bahwa: *“Berikanlah service yang terbaik, dan kualitas yang bermutu, maka dengan sendirinya pasar akan tumbuh di depan rumah Anda”*

Dalam dunia marketing online kita sering menjumpai iklan-iklan yang menawarkan produk atau jasa dengan cara menjual yang beraneka ragam, ada yang menggunakan

kata-kata yang bombastis, ada yang berkoar-koar, ada yang biasa-biasa saja, adapula dengan cara yang sangat halus.

Mediannyaapun bervariasi, mulai dari yang modalnya hanya *url* yang diberikan suatu merchant, mengandalkan *iklan baris*, *email marketing*, hingga sampai membuat *blog*.

Apapun mediana...Nggak jadi persoalan, tapi yang pasti jika kita menginginkan hasil yang lebih optimal dan berkesinambungan...Kita harus bisa menjalin hubungan yang baik dengan pengunjung, karena di sinilah sebenarnya letak kunci marketingnya.

Bukankah pepatah bilang "*pembeli adalah raja*"

Oleh karena itu layanan yang baik merupakan salah satu kunci sukses bisnis online dan marketing online. Selain itu produk yang bermutu juga menjadi salah satu syarat suksesnya penjualan.

Setelah ini para sobat akan mendapatkan ilmu KHUSUS tentang Marketing Online, disajikan secara sederhana namun powerful, sederhana maksudnya bisa langsung diterapkan.

Upsss.. ada yang lupa, sebelum menerapkan ilmu ini, **PASTIKAN** para sobat **Sudah Menentukan Produk** yang bermutu dan dibutuhkan oleh pasar. Beberapa produk yang saya rekomendasikan di pembahasan sebelumnya bisa jadi pilihan yang tepat, tinggal pilih yang para sobat suka, karena ketika kita suka dengan produknya, maka kita akan menjadi sangat bersemangat dan lebih mudah dalam memasarkannya.

>>>TRIK DAHSYAT MARKETING ONLINE

Sekarang saatnya kita bahas trik - trik dahsyat dalam marketing secara online, sudah siap 😊

Terdapat banyak cara yang dapat dipergunakan dalam mempromosikan suatu produk dengan menggunakan fasilitas internet. Keunggulan apabila para sobat memasarkan suatu

produk melalui internet adalah masalah waktu, masalah wilayah atau jarak dan masalah biaya yang dibutuhkan untuk promosi.

Apabila para sobat mempromosikan suatu produk dengan menggunakan fasilitas internet maka kegiatan promosi anda tidak akan dibatasi oleh waktu. Para sobat dapat mempromosikan produk yang para sobat jual tersebut kapanpun juga baik itu pagi, siang ataupun malam hari. Selain itu bila ada orang yang tertarik pada produk para sobat, maka para sobat dan calon customer para sobat akan dapat langsung berkomunikasi melalui internet kapanpun juga.

Selain itu bila memanfaatkan koneksi internet maka wilayah yang menjadi target para sobat dalam mempromosikan suatu produk akan menjadi tidak terbatas. Dengan menggunakan koneksi internet maka para sobat akan dapat menjangkau wilayah atau negara manapun sesuai dengan target promosi produk para sobat.

Begitu juga dengan masalah biaya yang dibutuhkan untuk promosi. Bila para sobat hendak mempromosikan suatu produk tanpa menggunakan koneksi internet maka yang dapat para sobat lakukan hanya dengan memasang iklan, banner, melakukan pameran, atau promosi-promosi lainnya dalam satu wilayah tertentu saja. Semakin luas wilayah yang menjadi target promosi para sobat maka akan semakin besar pula biaya yang harus para sobat keluarkan. Sedangkan bila memanfaatkan koneksi internet maka masalah biaya tersebut dapat ditekan dan juga para sobat dapat memasarkan produk yang hendak dipromosikan ke semua wilayah/negara sesuai dengan target produk tersebut dengan biaya yang relatif murah.

Ada begitu banyak cara yang dapat dilakukan untuk mempromosikan suatu produk dengan menggunakan fasilitas internet diantaranya adalah dengan cara memasang iklan pada website-website iklan baris seperti memasang iklan pada bekas.com atau website iklan baris lainnya, melalui forum-forum, memberikan komentar di blog-blog milik orang lain yang memiliki topik yang sama dengan topik yang dibahas pada website para sobat dan masih banyak lagi lainnya.

Inilah strateginya secara detil, saya buat menjadi 8 strategi :

1. Langkah Pertama:

Perpendek nama web Replika para sobat, ini maksudnya supaya mudah untuk di ingat oleh calon pengunjung web Replika para sobat :

Nama website replika anda adalah :
<http://www.namadomain.com/?id=usernameanda>

Bisa para sobat perpendek dan lebih keren ...

Solusinya gunakan layanan **URL REDIRECTION**.

Ada banyak Layanan web URL redirection **GRATISAN** seperti di bawah ini, :

1. www.dot.tk
2. www.cjb.net
3. www.klikdisini.com

Contoh alamat web yg sudah di persingkat:

<http://www.bisnisinstan.tk>

<http://www.cafebisnisonline.cjb.net>

<http://klikdisini.com/saatnyapecatboss>

Yang mana kata : namadomainanda bisa para sobat tentukan sendiri. Dan memastikan orang akan mudah mengingat nama website 'baru' para sobat tersebut dibandingkan : <http://www.namadomain.com/?id=usernameanda> yang punya kesan panjang dan sulit diingat. **Tips:**

- Buatlah nama domain (URL) para sobat yang mudah diingat & simple.
- Usahakan nama domain para sobat yang berhubungan dengan bisnis para sobat agar mudah di lacak oleh Search Engine.

2. Daftarkan web replika Anda ke beberapa situs pencari.

Website Situs Pencari untuk mendaftarkan website para sobat sangat banyak di internet. Baik yang berbayar (paid submission) ataupun gratisan (free submission). Untuk mencari yang gratisan para sobat bisa mencarinya di Google atau Yahoo, lalu ketikkan keyword: **free add url** atau **free url submission** . Anda bisa pilih satu persatu untuk mendaftarkan website para sobat.

Secara umum ada beberapa website :

<http://www.google.com/addurl/?continue=/addurl> (Wajib)

<http://sg.siteexplorer.search.yahoo.com/free/request> (Wajib)

<http://search.msn.com/docs/submit.aspx?FORM=WSD2> (Wajib)

<http://www.pingomatic.com/> (Wajib)

<http://www.submitexpress.com/submit.html>

<http://www.netsearch.org/addurl.html>

<http://www.scrubtheweb.com/addurl.html>

<http://www.exactseek.com/add.html>

<http://www.freeaddurl.org/cgi-bin/add.cgi>

http://www.alltheweb.com/add_url.php

3. Iklan Baris

Ada banyak iklan baris yang dapat para sobat manfaatkan untuk memasang iklan dari produk para sobat secara gratis. Salah satu cara untuk mendapatkan daftar iklan baris yang gratis sebagai tempat memasang iklan para sobat adalah dengan cara mencari pada search engine Google dengan menggunakan keyword / kata kunci “iklan baris” atau “iklan baris”+gratis.

The image shows a screenshot of a Google search results page for the query "iklan baris". The search bar at the top shows the query and the number of results (sekitar 13,400,000 hasil). The results are listed in a grid format. On the right side, there are several sponsored ads. Red arrows are drawn on the page, pointing from a text box at the bottom right to several search results. The text box contains the text: "Daftar beberapa iklan baris yang dapat anda pergunakan untuk memasang iklan anda". The arrows point to the following search results:

- Iklan Baris** (www.tokobagus.com) - Tingkatkan omset anda sekarang. Pasang iklan di Tokobagus Gratis!
- Iklan gratis Indonesia** (www.pix.co.id) - Beli dan jual, 100% gratis. Apartemen, kerja, mobil, apa saja!
- Situs Iklan Baris jual beli barang baru bekas maupun jasa yang...** (iklanbaris.co.id) - IklanBaris.co.id situs jual beli jasa dan barang baru maupun bekas, gratis dan pasti laris. Handphone - Kendaraan Mobil - Komputer - Elektronik. www.iklanbaris.co.id/ - Tembolok - Mirip
- Iklan Baris | Iklan Baris Gratis** (iklan-baris.org) - Iklan Baris Gratis Tanpa Daftar Adalah Tempat Pasang Iklan Baris Yang Gratis, Tanpa Bayar Dan Bisa Juga Meletakkan Banner Atau Promosi Yang Lain Seperti ...
- Iklan Baris - Promosi Bersama** (www.promobersama.com) - Iklan Baris Promo Bersama merupakan media iklan gratis yang kami desain khusus untuk anda yang ingin melakukan kegiatan promosi secara online.
- Iklan Baris Gratis | Candisini.com** (www.candisini.com) - Dukung Iklan Baris Candisini.com. Sebarluaskan Candisini.com dengan memasang kode ini di ... <a href="http://www.candisini.com" title="Iklan Baris Gratis" ...

Sebagai contoh pada iklan-baris.org, para sobat dapat memasang iklan produk para sobat secara gratis, tanpa dipungut biaya sama sekali. Langkah-langkah yang harus para sobat lakukan dalam memasang iklan para sobat pada iklan-baris.org:

- Silahkan anda menuju ke <http://www.iklan-baris.org>.
- Pada bagian kanan terdapat tempat dimana para sobat diminta mengisi data-data iklan yang hendak para sobat pasang/buat. Setelah para sobat selesai mengisi semua data-data yang diminta, tekan tombol Pasang.

The screenshot displays the 'iklan-baris.org' website interface. On the left, there's a section titled 'Iklan Baris' with a profile picture of Kusuma Putra and text describing the service. The main content area is titled 'Temukan rahasianya di sini!' and 'DINI? Tempat menjelaskan detail iklan anda'. On the right, the 'Pasang Iklan' form is visible, with a red arrow pointing to the 'Pasang' button. The form includes fields for 'Type iklan' (set to 'Iklan Gratis'), 'Kategori iklan', 'Judul iklan', 'Isi iklan', 'Website', 'Label/Tag', 'Gambar', 'Nama', 'Email', 'Kota', and 'No. Telepon/HP'. Below the form, there are sections for 'Belajar Bisnis Internet' and 'Pasang Teks Link!'. The bottom of the page features various advertisements, including 'SOLUSI CERDAS PROMOSI ANDA', 'ToToJITU.com', and 'Bagaimana Saya Menghasilkan Rp.1.202.953 dalam SATU HARI Lewat Internet!'.

- Setelah para sobat menekan tombol Pasang, para sobat akan diminta untuk menverifikasi bahwa yang mengisi data-data iklan tersebut bukan robot atau program. Para sobat dapat menverifikasi dengan cara memasukkan angka atau

tulisan yang terdapat di sebelah kiri pada kolom sebelah kanan. Setelah para sobat memasukkan angka atau tulisan tersebut silahkan para sobat menekan tombol Submit.

The screenshot shows a website interface. At the top, there are two banners: one on the left with the text 'Mau ribuan kunjungan ke website anda?' and a woman's face, and one on the right with 'Ingin TAHAN LAMA & KUAT SEKS?'. Below the left banner is the 'Ikian Baris' section, which includes a profile picture of Kusuma Putra, his bio, and several paragraphs of text describing the service. To the right of the bio is a vertical stack of three promotional images: 'Jurus Cerdas Berkebun EMAS', 'Bertuk UANG?', and 'Klik Disini'. On the far right is the 'Pasang Iklan' section, which contains a form with the number '78028' in a box, a 'Refresh' button, and a 'Submit' button. A red arrow points to the 'Submit' button with the text 'Isi dengan angka yang terletak disebelahnya setelah itu tekan tombol Submit'.

- Setelah para sobat menekan tombol Submit, para sobat akan diberitahu kalau iklan produk para sobat telah sukses dibuat.

This screenshot is similar to the previous one but shows a different state of the 'Pasang Iklan' section. The 'Ikian Baris' section and the vertical stack of promotional images remain the same. In the 'Pasang Iklan' section, the form now displays a confirmation message: 'Iklan Anda berhasil disimpan. Silahkan klik di sini untuk melihat iklan Anda.' A red arrow points to a link below the message that says 'Iklan anda telah selesai dibuat dan dapat segera dilihat oleh orang banyak.'

- Setelah selesai membuat iklan, para sobat harus memeriksa terlebih dahulu apakah iklan yang baru saja para sobat buat tersebut telah dipublikasikan atau belum. Untuk mengecek iklan yang para sobat buat tersebut telah dapat dilihat oleh orang banyak atau tidak dapat dilakukan dengan cara mencoba mencari iklan dengan menggunakan keyword yang para sobat gunakan dalam pembuatan iklan. Silahkan para sobat menuju ke halaman utama dari website

<http://www.iklan-baris.org>, di bagian atas sebelah kanan halaman terdapat tempat untuk memasukkan keyword untuk mencari iklan yang para sobat inginkan. Para sobat dapat memasukkan keyword yang para sobat pergunakan dalam pembuatan iklan para sobat, setelah itu tekan tombol Enter.



- Setelah para sobat menekan tombol enter, maka iklan-iklan yang menggunakan keyword yang para sobat cari tersebut akan keluar. Dan bila iklan yang para sobat buat telah dapat dilihat oleh orang banyak dan menggunakan keyword yang sama maka otomatis iklan para sobat juga akan keluar.

4. Forum

Forum adalah salah satu tempat dimana para sobat dapat memperoleh banyak informasi sekaligus tempat dimana para sobat juga dapat mempromosikan produk para sobat. Selain itu di forum-forum para sobat mempromosikan produk para sobat tanpa perlu mengeluarkan biaya, para sobat hanya cukup menjadi member/anggota dari forum tersebut. Beberapa keunggulan apabila anda mempromosikan suatu produk melalui forum-forum adalah:

- Cara sangat sederhana namun para sobat dapat memperoleh hasil yang cukup baik.

- Pengunjung forum adalah orang-orang yang memang tertarik dengan produk atau jasa yang para sobat tawarkan.
- Pengunjung forum memiliki potensi yang cukup besar untuk membeli produk yang para sobat promosikan.

Ada beberapa hal yang harus para sobat lakukan apabila para sobat hendak melakukan promosi melalui forum-forum, yaitu:

- Mencari dan memilih forum-forum yang sesuai dengan topik yang para sobat bahas pada website para sobat. Para sobat harus dapat menemukan forum-forum yang membahas topik yang berhubungan dengan produk yang hendak anda tawarkan.
- Setelah para sobat menemukan forum-forum yang sesuai dengan topik yang para sobat inginkan, segera daftarkan diri para sobat menjadi anggota forum tersebut.
- Para sobat harus mencoba untuk bertanya atau menjawab pertanyaan-pertanyaan pada tiap-tiap forum. Pada forum para sobat harus bersikap aktif agar member-member pada forum tersebut mengenal para sobat.
- Usahakan bahwa jawaban yang para sobat berikan merupakan jawaban yang bagus atau dapat memberikan nilai manfaat bagi orang yang bertanya atau pengunjung forum. Bila jawaban-jawaban yang para sobat berikan dapat memuaskan pengunjung forum, maka mereka akan menganggap bahwa para sobat adalah seorang yang ahli dalam topik yang dibahas dan mereka pasti akan berkunjung ke website para sobat karena mereka menginginkan informasi yang lebih lagi melalui website para sobat.
- Beri signature atau link yang menuju ke website para sobat pada setiap jawaban yang para sobat berikan pada forum. Usahakan agar para sobat dapat membuat signature sekreatif mungkin.
- Berikan komentar-komentar atau jawaban-jawaban secara rutin dan sesering mungkin, Apabila para sobat telah cukup dikenal oleh orang-orang pada forum tersebut maka mereka akan lebih sering lagi mengunjungi website para sobat dan hal ini juga akan memberikan dampak positif bagi perkembangan website para sobat karena makin banyak orang yang melihat produk yang anda promosikan.

Salah satu contoh forum yang cukup terkenal adalah kaskus.us.

5. Memberikan Komentar di Blog

Dengan memberikan komentar pada blog-blog milik orang lain disertai dengan link yang menuju ke website bisnis para sobat selain akan dapat meningkatkan nilai atau peringkat website para sobat di mata search engine, para sobat juga akan mendapat pengunjung dari website dimana para sobat memberikan komentar. Ada beberapa hal yang harus para sobat perhatikan bila para sobat hendak memperoleh pengunjung untuk website para sobat dengan cara memberikan komentar pada blog-blog milik orang lain:

- Usahakan agar para sobat dapat menemukan website yang memiliki Page Rank (PR) yang lebih tinggi dibandingkan website para sobat. Yang dimaksud PR disini adalah nilai suatu website dilihat dari mata search engine. PR tersebut ditentukan berdasarkan penilaian search engine apakah website para sobat penting atau tidak bagi pengunjung search engine. Keuntungan bila para sobat memperoleh link dari website yang mempunyai PR lebih tinggi adalah otomatis PR website para sobat juga akan terkatrol naik karena search engine menganggap bahwa website para sobat cukup bagus sehingga dapat memperoleh link dari website yang mempunyai PR lebih tinggi.
- Usahakan agar para sobat dapat menemukan website-website yang membahas topik yang sama dengan topik yang dibahas pada website para sobat. Search engine akan memberikan nilai lebih bila para sobat memperoleh back link dari website yang membahas topik yang sama dengan topik yang dibahas website para sobat.
- Anda harus dapat mengerti dan memahami betul isi website dimana para sobat hendak memberikan komentar. Sehingga komentar yang para sobat berikan akan sesuai dengan isi dari website tersebut. Hal ini sangat penting sekali karena pemilik website mempunyai hak penuh untuk menyetujui atau menolak komentar para sobat.

Apabila komentar yang para sobat berikan memang bagus dan menarik serta dapat membantu pengunjung website maka pemilik website pasti akan menyetujui komentar anda dan tidak menghapus komentar para sobat.

Bila komentar para sobat dapat ditampilkan pada website tersebut maka otomatis link website para sobat juga akan tercantum pada website tersebut dan hal itu berarti ada kemungkinan website para sobat akan memperoleh tambahan pengunjung.

- Jangan memberikan komentar yang hanya bersifat SPAM atau hanya untuk numpang promosi. Apabila hal tersebut para sobat lakukan maka pemilik website pasti akan segera menghapus komentar para sobat, dan bila komentar para sobat terhapus maka akan percuma saja para sobat memberikan komentar.
- Jangan lupa untuk memberikan link pada setiap komentar yang para sobat berikan.

6. Menggaet Prospek di Facebook

Ingat sebelumnya, apapun aktifitas yg para sobat lakukan di Media Sosial itu harus tetap fokus pada tujuan bisnis para sobat, yaitu mendapatkan prospek sebanyak mungkin dan mereka join di bisnis para sobat (closing). Jangan sampai para sobat lupa tujuan awal para sobat memanfaatkan media sosial tersebut karena terlalu asik dan lalai.

Pasang foto profil terbaik para sobat. Jangan gunakan foto profil yg bukan diri para sobat. Karena dari situ akan terlihat keseriusan para sobat dalam berhubungan dengan orang lain apalagi berbisnis.

Sering-seringlah membuat status atau catatan dinding yang disukai orang atau mengundang komentar balik. Biasanya komen yang disukai orang adalah status positif seperti motivasi, saran-saran kebaikan / kesehatan, pertanyaan positif, humor, teka teki lucu, dll.

Jika para sobat ingin orang lain menyukai dan mengomentari status para sobat, maka para sobat juga harus aktif mengomentari atau minimal menyukai komentar orang. Berikan komentar yg positif dan bersahabat atas status teman para sobat.

Sesekali share video-video menarik seperti klip idola, video lucu, dsb dari situs YouTube di wall (dinding) para sobat dan bagikan ke wall teman para sobat.

Gabung di beberapa komunitas / group bisnis yg mempunyai member banyak (diatas ratusan/ribuan), dan aktif promosi di group tersebut.

Sebaiknya para sobat berkenalan dulu dengan prospek para sobat & jangan langsung menawarkan bisnis para sobat. Minimal pada pesan ke-3 atau ke-4 setelah ada balasan perkenalan para sobat, barulah para sobat tawarkan bisnis para sobat dengan meninggalkan alamat web replika para sobat dibawah pencantuman nama para sobat.

Lebih detil bisa para sobat pelajari di <http://facebookviralmarketing.tk>

7. Iklan Berbayar

Cara tercepat tentu dengan cara BERBAYAR di Layanan IKLAN BERBAYAR (ini sangat di Rekomendasikan)

PPC (Pay Per Click) : Lokal

Iklan PPC adalah iklan dimana kita HANYA membayar jika ada iklan kita yang di klik, yang perlu para sobat pahami dalam iklan PPC adalah mengenai KONVERSI yaitu jumlah klik dengan hasil penjualan tidaklah sama (tidak berbanding lurus).

Jadi jangan heran jika yang klik iklan para sobat ada 1000 yang beli 10 atau yang klik 100 yang beli 1, itu sudah BAGUS, itu disebut konversi 1% , umumnya konversi dalam PPC adalah 1-3% itu sudah bagus sekali.

Lalu bagaimana meningkatkan konversi? perbaiki kata-kata iklan, Jangan ragu untuk investasi beriklan, jika di bisnis konvensional para sobat membutuhkan investasi untuk sewa tempat, gaji karyawan, modal usaha, pemasaran dll, maka dalam bisnis online para sobat perlu berinvestasi di iklan, tanpa iklan tidak ada yang akan tahu apa yang para sobat Jual, apa bisnis para sobat.

Misal :

Para sobat Investasikan Uang sebesar Rp 300,000,- untuk beriklan di www.kliksaya.com, ini adalah seperti deposit pulsa iklan para sobat di mana setiap klik akan di potong Rp.500,- jadi total yang klik iklan para sobat adalah Rp.300,000,- di bagi Rp.500,- = 600 klik, bila konversi 100 : 1 maka dari deposit Rp.300,000,- tersebut para sobat akan mendapatkan Income 6 X Rp. 125.000,- = Rp.750.000,- di kurang biaya iklan Rp.300.000,- menjadi Rp.450.000,-.

Hasil tersebut para sobat hanya memasang iklan tanpa kerja apa apa....Artinya bayar deposite, seting iklan,..lalu nunggu yang order....Lumayan kan,.... Ini yang saya lakukan saat ini,....selain buat blog dengan kata kunci yang saya bidik.

Kunci sukses beriklan adalah penggunaan kata-kata dalam iklan, kadang penambahan tanda seru saja bisa membuat KONVERSI penjualan lebih baik. Untuk iklan yang singkat seperti PPC anda harus pandai-pandai berkreasi dengan aneka jenis iklan.

1. **Headline**

Headline merupakan salah satu titik iklan terpenting. Headline yang kuat dan mampu menarik perhatian orang yang melihatnya sangat menentukan keberhasilan sebuah iklan. Bahkan sebuah riset menyebut peranan headline bisa mencapai 75 persen sebagai faktor sukses sebuah iklan.

Bagaimana headline yang baik? Headline bisa menekankan pada keunggulan produk atau bisa dengan memancing keingintahuan calon pembeli. Tekankan Keunggulan para sobat. Kenapa pembeli harus membeli produk dari para sobat dan bukan dari produk sejenisnya? Itu pertanyaan kuncinya. Oleh karena itu penting untuk menekankan keunggulan produk atau web yang di tawarkan secara singkat dan jelas.

2. **Sampaikan Keuntungan Konsumen.**

Ingat selalu untuk menyampaikan keuntungan yang diperoleh prospek jika membeli produk para sobat. Soal keuntungan, kuncinya sederhana. Orang selalu berusaha mendapatkan kesenangan, kepuasan dan agar "di hargai pasangan". Eksplorasi itu dalam iklan para sobat.

8. Membuat Ebook Gratis para sobat.

Ini tips marketing terakhir dari saya, sambil para sobat terus menerapkan ke tujuh trik diatas, para sobat bisa menerapkan trik ke-8 ini.

Dalam trik ke-8 ini, para sobat bisa membuat ebook berisi link – link afiliasi para sobat yang nantinya akan di sebarkan secara gratis di internet.

Contohnya ya seperti ebook yang sedang para sobat baca ini, judul dan materinya silahkan para sobat tentukan dan kreasikan sendiri.

Kenapa menulis ebook, alasan sederhananya adalah biar ga terlalu banyak menguras waktu dan uang para sobat.

Selain itu, kita menjadi lebih dekat dengan customer dan *(ini yang terpenting)* customer juga akan lebih mudah jika suatu saat ingin bertanya kepada para sobat, **dengan catatan mereka bergabung melalui link afiliasi para sobat** bukan orang lain.

Demikian 8 (delapan) trik dahsyat marketing via internet yang dapat saya bagikan kepada para sobat, lakukan saja secara konsisten, fokus dan serius.

>>>PILIHAN ANDA

Menjadi Pengusaha / Pebisnis Online Adalah Pilihan Yang Harus Diperjuangkan

Manusia adalah makhluk yang diberikan banyak kelebihan diantara makhluk lainnya. Selain bentuknya sempurna dan terbaik diantara makhluk lainnya, manusia dikaruniai kemampuan untuk berpikir. Kemampuan berpikir inilah menjadikan manusia menjadi makhluk paling berbudaya.

Kemampuan berpikir manusia menjadikan manusia memiliki kemampuan untuk memilih jalan hidupnya. Kekuatan memilih manusia jika digunakan dengan baik, bisa mengubah nasib dengan cepat, termasuk dalam urusannya dengan kekayaan.

Ada banyak cara mencari kekayaan. Para sobat bebas menentukan pilihan cara mencari kekayaan. Para sobat bisa bekerja dan meniti karir hingga puncak, para sobat bisa menikahi anak orang kaya dan berharap mendapatkan warisan, para sobat juga bisa menjadi investor, dan para sobat tentu juga bisa memilih kaya dengan cara menjadi pengusaha. Ya... semua itu adalah pilihan hidup.

Jika para sobat memilih menjadi pengusaha atau pebisnis online untuk kesuksesan financial, maka hendaknya pilihan para sobat itu benar-benar diyakini dan diperjuangkan. Sebab banyak yang punya pilihan hidup, tapi tidak meyakini, apalagi memperjuangkannya. Ia hanya melihat hasil-hasil yang dicapai orang lain, tanpa berusaha melihat bagaimana ia memperjuangkannya. Ia hanya menjadi pemimpi dan tidak pernah ada aksinya. Dan akhirnya keinginannya menjadi pengusaha atau pebisnis online sekedar mimpi yang tidak pernah bisa terwujud

>>>DITUTUP

Demikian Ebook **“Solusi Bisnis yang Ga Bikin Frustasi”** ini selesai saya beberkan, Cuma satu harapan saya, semoga ebook ini benar – benar memberikan manfaat luar biasa buat para sobat semua dan menjadi amal ibadah untuk saya karena menyebarkan pengetahuan yang saya tau.

Akhirnya sebagai penutup saya mau memberikan 3 kutipan kalimat yang menurut saya luar biasa :

“Seandainya kemiskinan itu berwujud manusia, niscaya aku yang akan membunuhnya”

(Khalifah Ali)

“ Kalau Anda terlahir miskin, itu bukan salah Anda. Tapi kalau Anda mati miskin, itu salah Anda”

(Donald Trump)

“Cara paling sederhana mengentaskan kemiskinan adalah, dengan memastikan diri Anda tidak miskin”

(Ippho “Right” Santosa)

Puji dan Syukur kepada Allah S.W.T, kemudian Terima kasih yang tak terhingga untuk Orang tua, Mertua dan Istri serta Anak saya atas didikan dan supportnya selama ini.

Terima kasih pula kepada para guru – guru yang saya ikuti dan pelajari ilmunya baik secara offline maupun online, yang beberapa ide dan kalimatnya saya kutip sebagai sumber inspirasi. Dan mohon dibukakan pintu maaf yang seluas dan selebar-lebarnya jika ada kesalahan atau kekhilafan di dalam penulisan dan penyampaian isi ebook ini.

Maka dengan mengucapkan “Alhamdulillahirrobbil ‘alamiin...”, ebook “[Solusi Bisnis yang Ga Bikin Frustasi](#)” ini saya nyatakan **Di Tutup**.

Wassalaamu’alaikum Warohmatullaahi Wabarokaatuh..

>>>KENALAN

Berhubung ada pepatah yang mengatakan “tak kenal maka kenalan ehh.. tak sayang”, maka di lembar terakhir ebook ini saya mau memperkenalkan diri :



Gambar disamping ini adalah wujud saya..

Nama : Ferry Herdianto

Titel : S.Ir (Sang Inspirator) - - - Made in Sendiri ☺

Alamat: Kramat Jaya Rt.07/12 No. 67 Beji – Kota Depok,Jawa Barat – Indonesia 16421

(Kalau para sobat mau kirim bingkisan, kado, kejutan, dll jangan salah alamat yaa..) ☺

No. Hp: 085711541569

Pin BB: 2780A112

Aktifitas sehari – hari :

1. Direksi, tepatnya Direktur Operasional di **PT. Mandiri Tangkal Persada**, sebuah perusahaan **Jasa Security / Satpam** yang berdomisili di Depok juga. Berkaitan dengan

ini, jika para sobat atau perusahaan para sobat membutuhkan security dan system keamanannya, silahkan kontak saya, kita bisa bicara lebih lanjut.

2. Sebagai Distributor Air Minum Kesehatan Merk **SULI-5**, tersedia Galon 19 liter, Botol 600 ml dan 1500 ml. Fungsi dan khasiat produk ini bisa para sobat akses di webnya, <http://www.Suli-5.com>
3. Berbisnis via internet, dengan menjalankan model bisnis online kesukaan saya, yaitu Affiliate Marketing (Jualan produk orang lain) dan MLM yang di kolaborasikan dengan system Affiliasi.

Website yang saya kelola :

1. <http://www.LesehanBisnis.com>
2. <http://www.FerryHerdianto.com>
3. <http://www.Suli-5.com>

Kalau para sobat mau bincang – bincang lebih lanjut atau mengetahui info – info ala Ferry lewat media sosial, para sobat bisa akses dan gabung di :

1. **Facebook** : Ferry Herdianto Berbagi,
<http://www.facebook.com/ferryherdiantoberbagi>
Halaman Facebook, search/cari : **Lesehan Bisnis (dot) com**
2. **Twitter** : @LesehanBisnis, (<https://twitter.com/#!/LesehanBisnis>)
3. **Email** : lesehanbisnis@gmail.com atau f.herdianto@yahoo.com
4. **Pin BB** : **2780A112**

Oke deh, saya rasa cukup lengkap dan detil perkenalan dari saya, semoga saya dan para sobat semua bisa selalu terjalin hubungan yang baik dan bisa saling bekerjasama.

Nambah dikit : Buat para sobat yang ingin memberikan tanggapan atau testimony tentang ebook ini, bisa ke email yang tercantum di atas.

Salam Berkelimpahan dan Penuh Berkah