

**Surat Pribadi dari Joko Susilo untuk
Anda yang Ingin Merajai Bisnis di
Internet?**

Oleh: Joko Susilo, ST.

Terimakasih... kata pertama yang harus saya ucapkan kepada anda karena telah mempercayai saya. Kesediaan anda untuk meresikokan uang anda untuk bergabung di FormulaBisnis.com merupakan kehormatan yang sangat besar bagi saya.

Senang sekali bisa berbagi ilmu, pengalaman, dan pelajaran kepada orang yang sudah mau membuka pikiran dan hatinya terlebih dahulu. Saya yakin, apa yang akan anda dapat bisa lebih bermanfaat untuk kehidupan finansial anda nantinya.

Mari kita mulai...

Saudara, boleh saya tahu profesi anda? Sudah mantapkah kursi jabatan yang anda duduki sekarang? Apakah penghasilan anda sekarang ini sudah lebih dari cukup? Atau...

Anda masih punya hasrat terpendam untuk mendongkrak pendapatan anda? Anda masih tidak puas dengan gaji bulanan yang anda peroleh saat ini dan anda sudah jenuh setiap hari pulang pergi ke kantor, bekerja delapan-sembilan jam sehari?

Tahukah anda, ada cara yang jauh lebih nyaman untuk mendapat *massive income*, pendapatan yang luar biasa besar. Anda tidak perlu bangun pagi-pagi karena takut terlambat masuk kantor. Anda tidak akan mengalami kemacetan di jalan karena anda tidak perlu keluar dari rumah anda untuk bekerja. Ya. Anda cuma perlu duduk di kursi anda yang nyaman, menghadap komputer... dan klik! Uang akan berhamburan memasuki dompet anda.

Yup! Here is **internet marketing**. Satu bidang usaha yang menjanjikan. Yang menantang anda untuk keluar dari zona nyaman menuju wilayah super nyaman. Dan sebuah solusi ideal bagi anda yang ingin jadi pengusaha dan menjalankan bisnis anda dari rumah.

Anda berani terima tantangan ini?

Ok... ambil keputusan segera! Dan benamkan kepala anda di bisnis ini. Lalu langkahkan kaki anda. Siapkan segala perbekalan. Persenjatai diri anda dengan **pengetahuan, hasrat dan harapan**. Jadilah pendaatang baru di bisnis internet!

Apakah semua itu benar-benar perlu? Ya, pengetahuan membuat anda bijak dalam mengambil keputusan. Hasrat akan membakar semangat anda untuk meraih kesuksesan. Dan harapan akan menjaga api semangat itu agar terus berkobar. Semua hal itu akan menggembelng anda menjadi seorang pebisnis internet sukses. Tanpa tiga hal itu anda akan jadi salah satu diantara 90% pemula yang mengalami kegagalan.

Kenyataanya memang ada sekitar 90% pemula bisnis internet berakhir dengan kegagalan dalam 120 hari. Ini memang benar. SEMBILAN PULUH PERSEN GAGAL!

Tentu anda tidak ingin gagal bukan?

Maka kita perlu belajar dari 10% orang yang telah berhasil di bisnis ini. Kita harus tahu bahwa **kesuksesan tidak datang dengan sendirinya. Sukses tidak diraih dengan cara asal-asalan.**

Meski sebenarnya rumusnya sederhana saja. Kita bisa sukses asal kita punya pengetahuan tentang apa itu bisnis internet. Kita punya ide-ide cemerlang. Dan kita bisa menjalankan ide kita. Selanjutnya setelah ide-ide bisnis anda menggelinding, bola salju keuntungan finansial akan menggebrak pintu anda.

Tapi ingat! Anda tidak boleh terbuai khayalan kosong tanpa kerja keras dan usaha. Karena jika anda pikir setelah memutuskan terjun di bisnis ini anda cuma perlu menunggu uang mengalir sendiri, anda benar-benar keliru!

Jangan sampai salah sangka.

90% newbie mengalami kegagalan karena mereka menyangka menjalankan bisnis internet itu semudah membuat website. Kita cuma perlu menunggu wangsit untuk “memulai bisnis,” dan tahu-tahu website jadi terkenal dengan sendirinya. Lalu orang-orang di luar sana memberi anda uang secara suka rela. Padahal yang terjadi nanti tidak demikian.

Bisnis internet membutuhkan disiplin diri.

Meski anda bekerja di rumah. Jam kerja anda sendiri yang menentukan. Hari kerja pun bebas terserah anda. Tapi anda tidak bisa semau-mau anda sendiri. Anda tidak bisa membuang waktu anda percuma tanpa sesuatu yang produktif untuk bisnis anda. Seperti pergi jalan-jalan semalam suntuk. Bangun siang dan bekerja cuma 3 atau 4 jam sehari. Anda tidak bisa begitu... meskipun orang-orang di seluruh dunia sudah melihat website anda, mereka tidak akan begitu saja menyerahkan uang hasil kerja keras mereka pada anda.

Percayalah... kesuksesan tidak terjadi dalam tempo semalam. Jadi anda butuh menginvestasikan waktu agar bisnis internet anda menjadi sangat sukses.

Mentor-mentor di bidang internet marketing yang sudah mapan memang tidak harus bekerja berjam-jam dalam sehari. Mereka tidak perlu berlelah-lelah ria menghadapi monitor dan keyboard komputer. Tapi, mereka sudah berkecimpung di bisnis ini jauh sebelum anda menapakkan jejak anda di sini. Mereka sudah mendaki jalan-jalan terjal yang panjang dan berliku untuk menjadi seorang master, guru, suhu di bisnis ini.

Jadi, mulai sekarang investasikan waktu anda hanya demi kemajuan bisnis anda. Jangan menghamburkan waktu yang anda miliki. Mulailah berdisiplin diri dari sekarang. Kelola waktu anda sebaik mungkin.

Miliki mindset yang tepat

Sebagai pemula anda harus membekali diri anda dengan mindset kesuksesan. Percayalah kalau anda berpikir positif maka hasilnya akan positif. Tapi jika anda berpikir negatif, hasilnya pasti negatif. Begitu juga jika anda pikir anda akan sukses, maka sukseslah anda. Tapi jika anda berpikir anda akan gagal, ya... anda pasti gagal.

Tapi tahukah anda kalau pemula selalu punya sikap dan mindset yang menjauhkan mereka dari kesuksesan? Sebaliknya, sikap itu menjerumuskan mereka pada kegagalan. Anda mau tahu? Ini dia...

1."Saya bekerja kalau saya mau". Kalau *mood*-nya hilang ya tidak bekerja.

Payah...! Kalau anda selalu bekerja berdasar *mood* berarti anda calon pebisnis yang gagal. Karena anda tidak sedang main-main di sini. Anda tidak bisa bekerja semau anda dan hanya bekerja pada saat anda ingin saja. Anda harus bekerja keras untuk keberhasilan bisnis anda.

2."Saya tidak perlu rencana bisnis, *lha wong* bisnis ini kan tidak perlu aturan macam-macam".

Bisnis internet tetaplah bisnis. Semua prinsip bisnis yang diterapkan pada bisnis offline pun berlaku di sini. Jadi anda harus tetap punya rencana untuk mencapai kesuksesan. Dan rencana ini mesti berdasar pada prinsip bisnis yang baik ini.

3."Karena punya bisnis internet sendiri, berarti saya tidak punya bos".

Ini sama sekali tidak benar. Karena anda tetap punya bos! Ya, diri anda sendiri yang jadi bos. Maka anda harus memegang prinsip seorang bos. Selesaikan pekerjaan dengan baik, tepati deadline, buat jadwal kerja, tentukan target yang harus dicapai, dan upah diri anda sendiri dengan gaji minimum.

Bukankah semua bos bersikap seperti itu? Nah, sekarang anda coba perlakukan diri anda seperti bos anda dulu memperlakukan anda.

Bagaimana caranya menghindari kegagalan?

Anda perlu tahu, **tidak ada jaminan kesuksesan dalam bisnis apapun.** Bahkan perusahaan multinasional yang keuntungannya sudah berlipat-lipat sekalipun masih bisa mengalami kegagalan.

Lalu bagaimana seterusnya? Apa anda jadi gentar? Mandek sampai di sini? Semoga tidak! Kegagalan memang bisa ada dimana-mana dan bisa terjadi kapan saja. Tapi, **kesuksesan ada lebih dekat dengan anda. Sukses ada di depan**

mata anda! Percayalah... Kita punya peluang untuk sukses. Dan peluang inilah yang harus kita optimalkan.

Lalu bagaimana caranya menghindari kegagalan dan mengoptimalkan kesuksesan itu?

1. Sebelum meluncurkan produk, buatlah rencana bisnis yang solid. Oya, sebelumnya apakah anda pernah mendengar, "Orang yang tidak memiliki rencana sama artinya dengan merencanakan kegagalan." Persis seperti prajurit yang akan maju ke medan laga. Anda harus berbekal rencana detil untuk mengalahkan musuh anda. Prajurit yang pintar tidak akan berlari ke sarang musuh tanpa strategi dan persenjataan lengkap. Jadi buat rencana yang berlapis-lapis agar anda bisa memindahkan langkah anda dari poin A ke poin B. Dan jangan lupa perhitungan biaya yang realistis. Jangan sampai nantinya anda malah merugi.
2. Kerja keras dan kerja pintar. Anda pasti kesal dengan saya. Karena saya selalu menyarankan anda untuk kerja keras dan pintar. Ya... bagaimana lagi. Kalau anda ingin sukses, hanya kerja keras yang akan membantu anda mencapai tujuan anda itu. Tidak ada pemalas yang menjadi orang sukses. Meski dalam bisnis ini segalanya tampak mudah, anda jangan bersikap meremehkan. Setiap langkah menuju sukses membutuhkan kerja, waktu, dan kesabaran. Dan, terkadang ada saja hambatan yang membuat bisnis anda tidak berjalan mulus. Tapi yang terpenting anda harus mencobanya lagi, lagi, dan lagi... hingga anda berhasil.
3. Jangan pernah berhasrat untuk mencapai kesuksesan instan. Jika anda sudah berangan-angan untuk bisa kaya mendadak, ini gawat! Karena mungkin anda akan menghalalkan segala cara agar bisa cepat jadi orang kaya. Yakinlah kalau tidak ada cara kilat menjadi orang kaya. Semuanya perlu proses.

Landasan Sukses untuk Bisnis Internet yang Berhasil

Pendapatan yang menggiurkan, kehidupan yang nyaman, tampak santai dan tidak kerja keras, tidak perlu keluar rumah, cukup dengan duduk di depan komputer beberapa jam atau bahkan menit sehari, dan sedikit berbincang-bincang di telepon... terlihat sangat menikmati hidup!

Itulah mereka yang telah berhasil menjalankan bisnis internet. Semuanya terkesan begitu mudah dari luar. Tapi benarkah itu? Bagaimana jika kita melihat dari dalam? Apakah hidup mereka benar-benar mudah?

Ops! Ternyata kita salah. Kita benar-benar keliru. Pebisnis internet yang berhasil adalah mereka yang bekerja sangat-sangat keras untuk meraih kesuksesan. Memang benar, mereka saat ini sangat nyaman menikmati kesuksesan.

Tapi sebenarnya yang anda saksikan sekarang itu perwujudan dari proses panjang yang melelahkan. Hari-hari mereka habis dengan kerja larut malam, berjam-jam duduk di depan komputer bermandikan darah, keringat dan air mata. Tak tanggung-tanggung proses ini berlangsung selama bertahun-tahun.

Dan sekarang saatnya bagi anda untuk melewati proses anda. Tapi, saya tahu bagaimana caranya agar anda tidak perlu mengalami proses yang lama dan melelahkan seperti yang dialami pendahulu anda di bisnis ini.

Anda harus punya landasan yang bisa memperkokoh pondasi bisnis anda. Jadi, betapapun tingginya kesuksesan yang anda bangun di landasan ini, anda tak perlu khawatir akan roboh. Maka landasan ini harus anda letakkan pertama kali. Dan semua ini penting bahkan krusial untuk mencapai sukses dalam bisnis berbasis internet. Seperti apa landasan ini? Anda mau tahu?

1. Mindset yang tepat dan sehat
2. Cepat belajar dan cepat praktekkan
3. Bangun relasi online
4. Pilihlah mentor yang cakap

Mempunyai mindset yang tepat dan sehat

Seperti apakah mindset yang tepat dan sehat itu?

Bagi pemula, menurut saya mindset yang paling ideal adalah pola pikir yang mampu terus menjaga semangat anda untuk bekerja keras. Dengan mindset ini anda tidak akan percaya kalau sukses itu bisa dicapai dalam waktu singkat. Anda hanya yakin kalau sukses akan datang jika kita telah berkorban waktu dan berusaha.

Pola pikir ini mencegah pikiran anda terlena dan berkata, "Ah... sukses itu kan mudah, makanya santai saja." Mindset ini serupa algojo yang akan memukul anda jika anda melenceng dari jalur. Dan memaksa anda agar terus kerja, kerja dan kerja.

Maka dari sekarang tanamkan pada diri anda, "Saya adalah pekerja keras! Setiap hari saya harus bekerja keras."

Cepat Belajar dan Cepat Praktekkan

Banyak cara bisa anda lakukan untuk mendapat uang melimpah dari internet. Kuncinya sederhana. Jangan cuma berdiam diri dan jadi penonton keberhasilan orang lain. Mulailah dari hal paling mudah yang bisa anda lakukan. Pelajari yang paling mudah terlebih dahulu. Bangun rencana yang terarah. Dan mulai melangkah membangun bisnis anda satu per satu. Agar, anda punya pondasi solid untuk mengoperasikan bisnis. Tak perlu belajar semuanya sekarang.

Karena seiring dengan perkembangan bisnis anda, tidak terasa pengetahuan anda tentang bisnis internet pasti makin berkembang.

Contohnya, jika situs web anda sudah jadi, anda harus mulai melirik SEO (search engine optimization). Agar cepat mendapat ranking anda bisa menambahkan blog ke situs web anda. Nah, baru setelah produk anda itu berhasil, anda bisa membuat produk lain. Atau belajar melakukan model strategi bisnis yang lain.

Bangun relasi online.

Salah satu aspek penting dalam bisnis internet adalah memiliki banyak teman online. Dan ini wajib jadi prioritas utama anda. Karena betapapun bagus produk anda, ia tidak akan bisa berpromosi sendiri. Anda perlu teman yang akan melakukan *words of mouth*. Keajaiban promosi ala gethok tular ini mengalahkan strategi promosi manapun.

Jadi, semakin banyak teman yang anda punya, semakin baik prospek bisnis anda. Tidak heran di luar sana banyak pebisnis yang bekerja keras menjalin relasi. Tidak peduli apakah orang-orang kenalan baru itu punya minat sama dengan kita atau tidak. Karena kenalan baru ini bisa jadi aset untuk produk anda ke depan.

Bagaimana caranya mendapat relasi-relasi online itu?

Caranya banyak. Salah satunya dengan ikut aktif berkomentar di blog, forum dan sejenisnya yang berhubungan dengan topik bisnis anda. Banyak yang bisa anda pelajari di sana. Banyak pendahulu anda yang sudah mengecap sukses. Dan anda bisa mengetahui situasi pasar yang sedang anda geluti.

Pilihlah mentor yang cakap

Apa gunanya memiliki mentor?

Seorang pebisnis pemula perlu memiliki mentor yang baik dan cakap. Agar, jika anda melakukan kesalahan anda akan segera dapat bantuan. Ada orang yang bersedia membantu cari solusi tepat atas masalah anda. Dan, juga mencegah anda agar tidak jatuh pada lubang yang sama kedua kalinya.

Mentor yang baik adalah mereka yang bersikap bijaksana. Pengalaman yang mereka miliki menjadi sumber kekuatan untuk membantu anda mengatasi kesulitan. Juga mengarahkan anda pada pilihan-pilihan yang lebih baik.

Dan seorang mentor yang bijaksana tidak akan pelit berbagi ilmu. Karena bagi mereka mengajari orang lain justru akan membuat ilmu mereka kekal abadi.

Selain itu, mentor potensial akan selalu mencari pendatang baru. Dan mereka akan menunjukkan bahwa mereka mempunyai mindset yang tetap tepat dan sehat. Tetap bekerja keras untuk meningkatkan diri.

Dan tugas para newbie adalah menemukan mentor yang sudah mengalami bagaimana rasanya bekerja keras. Mentor yang berjuang membantu dirinya sendiri untuk mencapai sukses. Bukan mentor yang mencari pendatang baru hanya karena ingin menjual dagangannya dan memperbesar bisnisnya.

Kunci Untuk Pertumbuhan dan Ekspansi Berkelanjutan

Untuk mencapai sukses anda harus terus mengembangkan bisnis. Ya, lakukan ekspansi! Kenapa? Agar anda bisa bertahan di tengah persaingan yang pasti makin sengit. Ekspansi bisnis menandakan perkembangan bisnis yang anda miliki. Jadi, jika terlalu lambat, bisnis anda akan tertinggal jauh oleh pesaing anda.

Memang baiknya bisnis anda maju pesat. Tapi, ingat... sebuah perusahaan berbasis-internet tidak harus berkembang dan melakukan ekspansi seperti perusahaan multi-nasional. Yang paling perlu mengembangkan diri adalah sang pemilik bisnis. Ia harus jadi orang yang semakin pandai dan makin pandai tiap harinya.

Selain itu seorang pebisnis harus open mind, terbuka terhadap perubahan. Karena bisnis internet adalah bisnis yang perkembangannya jauh lebih cepat dibanding bisnis offline. Tentu ini semua juga seiring dengan perkembangan model-model bisnis dan teknologi informasi.

Nah, sekarang pertanyaannya, apa kunci pertumbuhan dan ekspansi dalam bisnis internet?

Untuk terus mengembangkan dan ekspansi bisnis internet, maka jangan pernah berhenti berinvestasi. Bentuk investasi ini berupa pengetahuan dan kemampuan, **knowledge and skill**. Intinya anda harus terus mengembangkan pengetahuan dan kemampuan anda dalam bidang bisnis internet. Ya, **Investasi pada diri sendiri**. Bukan investasi dengan membangun gedung kantor, membeli properti, membangun pabrik-pabrik dan membeli perkebunan...

Artinya, jangan segan-segan untuk meluangkan sedikit waktu dan belanjakan sebagian uang anda untuk meng up-date informasi terbaru tentang bisnis internet. Entah membeli ebook-ebook model bisnis internet terkini atau membeli software-software tercanggih.

Tentu, jangan cuma membeli, tapi juga pelajari semua itu. Boleh saja anda sekarang sudah merasa pintar, sudah tahu banyak hal tentang bisnis internet. Tapi ingat, internet itu bergerak sangat cepat. Kalau anda tidak mengikuti perkembangannya, bisnis anda yang sekarang ini akan jadi bisnis kuno, ketinggalan jaman. Akibatnya, anda akan tertatih-tatih mengikuti selera masyarakat yang juga terus berkembang.

Menurut saya, ya... cuma mereka yang punya pengetahuan serta kemampuan mumpuni yang akan menjalankan bisnis-bisnis terbaik. Kesimpulannya, roda bisnis anda akan terus berputar selama anda terus mengembangkan ilmu anda. Sejauh mana anda bisa menciptakan ide baru, sejauh itu pula anda bisa menciptakan satu produk yang laris. Jadi...

Investasikan uang anda untuk membuat diri anda pintar, bukan membuat diri anda kaya.

Ada aturan investasi yang bisa anda terapkan pada diri anda. Cukup gunakan saja 5% dari waktu dan penghasilan anda. Meski cuma menggunakan 5% waktu dan uang, anda akan tetap berada di puncak kemajuan teknologi baru. Setidaknya, 5% ini bisa anda gunakan untuk mengintip informasi-informasi terbaru yang sedang nge-trend setiap hari. Kalau anda adalah seorang yang super sibuk, gunakan saja 1 jam, 60 menit dari 24 jam waktu yang anda miliki per hari untuk menambah pengetahuan anda.

Banyak newsletter, webinar, teleseminar dan bahkan seminar-seminar offline tentang bisnis internet menyediakan informasi yang mengembangkan pengetahuan dan skill anda. Akhirnyapelajari yang anda dapat setiap hari....dan segera terapkan untuk bisnis online anda sendiri. Ciptakan produk-produk baru berdasar ilmu yang sudah anda kumpulkan.

Tips Investasi Diri yang Berhasil

Agar anda mudah mempraktekkan investasi diri atau self investment ini, anda bisa melakukan cara-cara ini...

1. Set jam anda setengah jam lebih awal dan gunakan jam itu untuk membaca dan menulis.
2. Setelah anda berhenti bekerja pada malam hari, gunakan komputer anda untuk mencari informasi atau gagasan baru.
3. Hadiri webinar dan teleseminar yang langsung berhubungan dengan bidang bisnis anda.
4. Hadiri seminar offline di sekitar lingkungan anda tinggal. Karena lokasi seminar yang dekat akan menghemat waktu anda.

Hindari Comfort Zone (Zona Nyaman).

Setiap orang ingin berada di comfort zone atau zona nyaman. Berbisnis dengan hasil yang lumayan, pekerjaan relatif ringan, tidak berat, dan yang paling penting kebutuhan hidup satu bulan terpenuhi.

Berada di zona ini membuat kita tidak perlu khawatir akan resiko bangkrut atau rugi. Memang nyaman bukan? Tapi hati-hati... dengan kenyamanan yang ada, kita akan menolak untuk memperluas pikiran dan pandangan kita.

"Ah... produk ini sudah cukup menghasilkan kok. Ngapain repot-repot dikembangkan dan bikin usaha lain yang hasilnya belum jelas. Ya kalau makin laku, kalau malah jadi rugi? Kita sendiri yang repot."

Orang yang bertahan di zona nyaman adalah mereka yang takut dengan hal-hal baru. Dan, merasa tidak perlu melakukan yang tidak perlu. Padahal kalau kita mau sedikit berusaha dan bekerja lebih keras dari biasanya, kita pasti bisa berada di posisi yang bukan hanya zona nyaman. Tapi, zona super nyaman. Ya... Kenapa puas dengan hasil 20 juta per bulan kalau anda bisa mendapat 250 juta per bulan?

Ibaratnya, orang yang ada di comfort zone adalah mereka yang puas dengan cahaya lilin. Padahal mereka bisa mendapat penerangan yang lebih baik dengan lampu listrik.

Nah, agar bisa terus berinvestasi diri, anda harus punya keinginan untuk keluar dari zona nyaman anda.

Karena dengan keluar dari kondisi aman, anda akan mencoba hal-hal baru yang akan mengembangkan bisnis anda. Jika anda tidak berani mencobanya, maka anda tidak akan pernah tahu hasilnya. Tapi jika anda gagal dengan hal baru ini, anda masih punya sejuta kesempatan untuk memperbaikinya.

Jadi, jangan takut mencoba sesuatu dan cara yang baru. Inilah rahasia sukses untuk berhasil di segala bisnis. Bukan cuma bisnis internet tapi juga bisnis offline.

Apa itu kerja? Apa itu deal?

Sebagian besar pebisnis internet tidak pernah bercita-cita menjadi seorang pebisnis internet. Hampir semua teman-teman pebisnis internet yang saya kenal pernah bekerja di tempat lain sebelum menggeluti karir di internet marketing.

Tapi, coba anda tanyakan pada teman-teman saya ini: "Apa bedanya kerjaan anda dulu dengan yang sekarang?" Anda pasti akan mendapat jawaban yang menakjubkan. Memang bagaimana jawaban mereka?

Bagi seorang pebisnis internet, bekerja bukanlah kegiatan yang dilakukan dengan tujuan memperoleh uang. Anda bingung? Ok... lebih baik kita jelaskan satu per satu. Siap-siap...

Apa sih "kerja" itu ?

Kebanyakan orang memang memandang, bekerja itu bertujuan untuk mendapat uang.

"Kerja = Uang."

Kalau kerja ya dapat uang, tidak kerja ya tidak dapat uang. Titik. That's all. Berhenti sampai di sini saja. Ini mental pegawai, karyawan, bukan mental seorang pebisnis.

Pikiran seorang pegawai sudah terprogram. Yang namanya kerja itu satu cara untuk mendapatkan uang. Contoh, anda bekerja di pabrik garmen. Anda dibayar untuk menjadi pembuat model pakaian. Maka anda dibayar untuk membuat model pakaian. Bos anda tidak akan membayar anda untuk menemukan cara membuat model pakaian dan mencari pangsa pasar untuk model pakaian yang anda buat. Bos hanya membayar anda untuk pekerjaan membuat model-model pakaian.

Apa sih “ making deals”

Singkatnya **making deal** adalah aktivitas yang berpotensi menghasilkan uang.

Bagi pebisnis internet, bekerja bukan untuk melakukan kegiatan untuk menjalankan bisnis. Tapi, menciptakan bisnis. Menciptakan peluang untuk membuat model pakaian anda diterima publik. Bekerja berarti membuat masyarakat senang dengan model pakaian yang anda launching. Bekerja berarti menjalin kerja sama dengan pebisnis lain untuk menjual lebih banyak pakaian di toko-toko, mall-mall, dan pasar-pasar tradisional.

Anda sudah paham?

Dengan kata lain, sebagian besar orang memandang “kerja” sebagai kegiatan sehari-hari yang bertujuan membuat roda bisnis berjalan. Misal, pekerjaan di kantor berita. E-mail harus dibaca dan segera dibalas. Arsip harus dilakukan, dll, dll... sederet kegiatan bisa kita masukkan dalam kategori kerja.

Untuk bisnis internet yang sudah berjalan, kerja adalah mengangkat telepon, menerima pesanan, membalas email, membuat situs web baru, merancang halaman web, melayani klien, dll...

Sebagai pebisnis internet anda bisa menghabiskan waktu berjam-jam untuk situs web anda. Membuatnya lebih baik, memperbaiki ini dan itu, menambah A dan B, mengurangi X dan Y. Tapi tahukah anda kalau pekerjaan seperti itu tidak akan menghasilkan uang sepeserpun.

Lebih baik pekerjakan seorang programmer untuk melakukan redesign situs web atau perbaikan tampilannya. Sementara anda bisa **making deal** dengan pebisnis lain untuk menghasilkan lebih banyak uang.

Jika anda tetap bersikukuh menjalankan bisnis anda sendirian, anda tidak akan punya waktu untuk mengembangkan bisnis anda. Waktu anda habis hanya untuk mengurus satu situs web dan satu produk. Anda jadi tidak punya waktu untuk mencoba strategi dan model bisnis baru. Bahkan anda tidak punya waktu lagi untuk mengupdate pengetahuan dan kemampuan anda.

Tetapi jika memang anda sendiri harus melakukan "kerja" itu sendiri, maka lakukanlah secepat dan seefisien mungkin. Jangan kurus konsentrasi dan energi pada pekerjaan yang tidak akan menghasilkan uang.

Anda harus memfokuskan perhatian anda pada making deals yang akan menghasilkan uang bagi anda.

Di bawah ini, cara-cara yang bisa anda lakukan untuk meningkatkan making deal. Kegiatan-kegiatan ini bisa anda lakukan untuk menambah potensi menghasilkan uang.

1. **Kunjungi situs web yang berhubungan dengan situs web anda.** Situs web adalah tempat dimana anda akan menemukan partner kerjasama potensial. Kontak pemilik website dan jalin kontak untuk deal yang sama-sama menguntungkan.
2. **Mulailah blog.** Ini salah satu deal menguntungkan, dan paling potensial yang dapat anda lakukan. Semakin banyak pembaca dan daftar pelanggan artikel anda, semakin banyak keuntungan yang dapat anda hasilkan.
3. **Hadiri seminar offline dan bangun hubungan bisnis yang kuat dengan orang lain di bidang bisnis anda.** Sekali lagi, ini cara menemukan partner kerjasama potensial.

Apakah ini berarti kita boleh mengesampingkan kerja dan sepenuhnya memfokuskan pada deals saja ?

Memang akan sangat menyenangkan bila kita bisa mengesampingkan pekerjaan harian dan tidak melakukan apa-apa kecuali membuat deal yang menghasilkan uang. Itu surga dunia!

Sayangnya, tugas pekerjaan harian harus tetap dikerjakan sampai apa yang kita inginkan terlaksana. Tapi, anda tidak perlu cemas. Kita bisa belajar bagaimana bekerja dengan cerdas. Kita dapat menyelesaikan pekerjaan yang sama dalam waktu singkat. Sehingga kita dapat mempunyai waktu luang lebih banyak untuk membuat deals yang akan menghasilkan uang.

Beberapa contoh bekerja cerdas :

1. Tulislah halaman FAQ untuk website anda dan gunakan autoresponder untuk mengarahkan pertanyaan ter-umum ke halaman itu.
2. Buatlah jadwal untuk menyelesaikan kerja harian yang tidak menghasilkan uang. Dan dalam skedul itu selipkan kegiatan membuat deals yang tentu menghasilkan uang.
3. Beli automation software yang dirancang untuk melakukan tugas harian yang menyita waktu.

Selesaikan pekerjaan secepat mungkin dan fokuskan pada kegiatan membuat deals. Sekarang anda harus pergi keluar dan mencari pasar baru. Sekarang ANDA dibayar untuk berpikir!!!

Sekarang Giliran Anda: Lakukan Sesuatu !

Kesuksesan atau kegagalan bisnis online tergantung pada anda. Jika anda sukses, pujian akan diberikan bagi anda. Jika anda gagal, anda juga yang akan menanggungnya. Kesuksesan atau kegagalan ada di tangan anda sendiri.

Anda yang mengatur nasib bisnis internet anda. Keputusan ada di tangan anda sepenuhnya. Jika anda melakukan pilihan yang bijaksana maka anda akan menang dan kesuksesan menjadi milik anda.

Jika anda melakukan pilihan yang tidak bijaksana maka bisnis anda akan hancur terbakar. Harapan dan impian anda akan hilang bersamanya.

Saatnya unjuk gigi.

Ingat, setiap hari ada ribuan pebisnis internet baru yang muncul. Unjuk gigi dan kebolehan. Dari jumlah yang ribuan itu, 90% nya akan mati dalam 120 hari. Benar!

Anda harus masuk dalam golongan 10% yang mencapai sukses dari bisnis internet. Tapi sadarlah, itu bukan hanya terjadi di bisnis internet. Bisnis apapun, bagaimanapun bentuknya, online ataupun offline, hanya memberikan kesuksesan kepada 10% pebisnis, dan mereka adalah pebisnis tangguh. Jika anda tidak bisa mengatasi berbagai hambatan yang ada, anda akan gugur. Ibarat pacuan kuda, yang menang adalah yang bisa melangkah lebih panjang.

Itu cerita sedihnya. Dan masih ada cerita bahagianya...

Meskipun anda hanya berpeluang 10% untuk sukses, anda dapat mengatasi hambatan yang ada dalam berbisnis internet. Anda tidak yakin?

Kenapa tidak? Bukankah anda orang yang terus belajar dan mengikuti panduan Sistem Mesin Uang Otomatis?

Anda akan masuk dalam 10% pebisnis internet yang sukses.

Kecuali jika anda adalah pebisnis yang...

- 1. tidak mempunyai mindset yang sehat dan tepat,**
- 2. tidak cepat belajar dan cepat praktekkan,**
- 3. tidak membangun relasi online,**

4. tidak memilih mentor yang cakap.

Sekarang persenjataan pengetahuan anda semakin lengkap. Tunggu apalagi?
Segera taklukkan bisnis internet! Take action, Now!

Atasi rintangan anda, dan salam sukses !

Joko Susilo, ST.

www.JokoSusilo.com

www.FormulaBisnis.com