

Bisnis Autopilot

6 Rahasia Cara Mudah Membangun Bisnis Kelas Dunia

Anda Akan Belajar Strategi Jitu

Cara Mendapat Lebih Banyak Uang & Waktu

Cara Diagnosa Bisnis dengan Cepat

4 Fondasi dalam membangun bisnis

5 Kesalahan Fatal Pebisnis Amatir

Cara Membuka Potensi diri

Table of Contents

UKM Juga bisa Sukses!	3
Sebelum membaca, silakan jawab kuis dibawah ini.....	4
Rahasia 1: Tahu Cara Memiliki Banyak Uang dan Waktu	5
Rahasia 2: Mendiagnosa Bisnis dengan Cepat	6
Rahasia 3: Kuasai 4 syarat sebuah bisnis Sukses.....	8
Rahasia 4: Mengetahui Kesalahan Terbesar dalam Mengelola Bisnis	9
Kesalahan pertama Banyak business owner yang menunggu.	9
Kesalahan kedua, Jatuh cinta pada produk!	9
Kesalahan ketiga, terburu nafsu!	10
Kesalahan keempat, Tidak tahu aturan main.....	12
Kesalahan kelima, Kurang Ilmu	12
Rahasia 5: Melakukan Enam Langkah Mambangun Sistem Bisnis	13
Rahasia 6: Mendapat Bantuan Untuk Membangun Bisnis...	18
About Top Coach Indonesia	19
Di balik Setiap Pemenang ada seorang pelatih	22

UKM Juga bisa Sukses!

Terima kasih anda telah menggunakan aset terbesar anda untuk mengisi sumber kekayaan anda, yaitu wisdom dan filosofi. Buku ini saya dedikasikan kepada seluruh pengusaha yang telah menghabiskan waktu, tenaga, uang dan keringat untuk membangun bisnis sukses.

Kesuksesan yang setiap orang inginkan ternyata seringkali tidak sesuai harapan. Karena setiap pengusaha memiliki latar belakang yang berbeda, cara berpikir dan strategi berbeda akhirnya hasilnya berbeda pula.

Ada yang benar-benar sukses menikmati hidup dan bahagia sampai akhir hayat, ada juga yang harus bekerja sampai akhir hayat.

Pertanyaan saya,

- Adakah formula yang terbukti untuk membangun bisnis sukses?
- Apakah ada UKM yang bisa menjadi bisnis kelas dunia?
- Apakah ada jawaban untuk bangkit dari kebangkrutan?
- Apakah dapat uang cepat solusi untuk bisnis anda?
- Bagaimana sebuah bisnis bisa dikatakan stabil?

Apa hal-hal yang harus Anda perhatikan agar Anda bisa menciptakan bisnis yang stabil? Ini menurut Anna Hipkis, dalam buku Teach Yourself Small Business Health Check. Ada lebih dari 20 business health check antara lain bagaimana menciptakan stabilitas bisnis.

So, hari ini kita akan membahas fondasi autopilot business agar bisnis anda stabil dalam waktu yang sangat panjang.

Membangun bisnis, sama dengan membangun sebuah rumah. Seharusnya tidak dibangun dengan asal-asalan. Simak dan resapi apa yang telah saya ajarkan di sesi coaching bagaimana menciptakan bisnis yang berjalan tanpa anda.

Sebelum membaca, silakan jawab kuis dibawah ini

1. Apakah Anda sudah memiliki business plan yang detil?
2. Apakah Anda memiliki growth plan untuk 5 tahun mendatang?
3. Apakah Anda bebas dari hutang ?
4. Apakah Anda sudah tahu cara memiliki uang dan waktu?
5. Apakah Anda sudah mensistemasi bisnis Anda?
6. Apakah Anda bisa meninggalkan bisnis dan bisnis tetap bertumbuh?
7. Apakah Anda memiliki seorang pelatih bisnis?

Jika Anda menjawab TIDAK,
BISNIS ANDA DALAM BAHAYA!

Rahasia 1 :

Tahu Cara Memiliki Banyak Uang dan Waktu

Di dalam dunia bisnis, anda bisa dianggap sukses jika mampu menyeimbangkan antara penghasilan dan kerja keras.

Nah, dibisnis coaching, ada dua indikator penting jika sebuah bisnis butuh di-coach atau tidak. Kalau dia mencetak yang saya sebut more money and more time dari bisnis.

Kalau business owner-nya making more money and more time, berarti bisnis itu tidak perlu di-coach. Tetapi, kalau salah satu bermasalah, itu akan menciptakan efek bola salju kearah yang berbeda.

Mengapa? Karena satu-satunya alasan seorang pengusaha memiliki bisnis adalah agar bisa mewujudkan cita-cita dengan memanfaatkan 'uang' dan 'waktu'.

Banyak kita temui ada business-business owner yang uangnya banyak, tapi tidak ada waktu? Ada tidak bisnis-bisnis yang banyak waktu, tapi uangnya tidak ada? Yang paling berbahaya: tidak ada duit, tidak ada waktu! Betul tidak? Itu yang mengerikan.

So, sebagai business coach, tugas kita adalah membantu business owner make more money and more time. Tekniknya kita akan bahas secara rinci di e-book ini.

Rahasia 2 :

Mendiagnosa Bisnis dengan Cepat

1. Apa problem yang Anda hadapi dibisnis?

.....
.....
.....
.....

2. Sudah berapa lama Anda memiliki, menyimpan atau membiarkan masalah ini terjadi?

.....
.....
.....
.....

3. Siapa saja yang terlibat dengan permasalahan ini?

.....
.....
.....
.....

4. Apa peranan Anda sehingga masalah ini menjadi masalah?

.....
.....
.....
.....

5. Apa efek terburuk bagi Anda pribadi jika masalah ini terus menjadi masalah yang berkepanjangan?

.....
.....
.....
.....

6. Apa perilaku yang Anda tahu merugikan perusahaan namun tetap Anda pelihara?

.....
.....
.....
.....

7. Apakah Anda sudah mencoba mengatasi masalah ini?

.....
.....
.....
.....

8. Jika Anda memiliki kekuatan tanpa batas, apa yang akan Anda lakukan agar masalah ini lenyap dari bisnis Anda?

.....
.....
.....
.....

Rahasia 3:

Kuasai 4 syarat sebuah bisnis Sukses

80% bisnis itu gagal di 5 tahun pertama, biasanya. Itu artinya, banyak sekali yang harus kita bantu, terutama bisnis-bisnis menengah.

Sementara sisanya, yang 20%, itu bisa survive. Biasanya, bisnis yang bisa survive hingga 10 tahun hanya sekitar 80%.

Jadi, dari 100 yang mulai bisnis hari ini, 10 tahun kemudian hanya 4 yang survive, 96%-nya tutup/gagal.

Ini yang harus berhati-hati. Jadi, jangan happy dulu kalau bisnis Anda belum mencapai 20 tahun. Kalau bisnia Anda sudah lewat 10 tahun, baru Anda boleh restructure.

Ada empat syarat jika Anda ingin bisnis Anda sukses:

1. Usaha itu harus menguntungkan, kalau usaha tidak menguntungkan itu namanya bukan usaha.
2. Usaha itu harus bisa diduplikasi. Kalau tidak bisa diduplikasi, namanya pekerjaan
3. Usaha itu harus bisa berjalan dengan sistem (harus punya sistem). Tanpa system owner yang kerja lebih keras dari pada karyawan
4. Harus ada management. Kalau Anda punya bisnis, tapi tidak punya management, itu namanya bukan bisnis. Itu namanya self employed. Makanya, MLM (multi level marketing) itu bukan bisnis konvensional. Anda bisa belajar banyak dari MLM, tapi tidak bisa memberikan Anda bisnis yang sesungguhnya, karena itu bukan real business. MLM adalah bisnis distribusi yang sangat powerful, tetapi tanpa system, management, team dan profit, sudah pasti akan rontok juga.

So, apa biggest mistake dalam bisnis Anda sesungguhnya:

Rahasia 4:

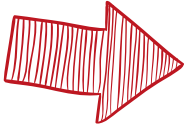
Mengetahui Kesalahan Terbesar dalam Mengelola Bisnis

Banyak pengusaha melakukan kesalahan yang kelihatannya sederhana, tidak ada resiko namun dalam membangun bisnis sukses sering terjebak karena kesalahan fatal ini.

Contoh, kita seringkali menggunakan emosi untuk memutuskan bisnis. Banyak pengusaha ingin cepat, semua serba terburu-buru. Maunya instan, akhirnya dimanfaatkan orang yang menawarkan cara cepat kaya tapi tidak bertanggung jawab.

Ini contoh lainnya, ingin tambah bisnis tapi tidak mau tambah ilmu. Kenyataanya kalau kita kurang informasi, yang ada kita akan mentok, tidak ada ide dan akhirnya bisnis tidak berkembang sama sekali.

Masih ada lima kesalahan lain yang harus anda simak, baca baik-baik, ya..



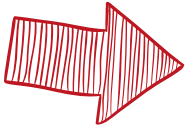
Kesalahan pertama **Banyak business owner** **yang menunggu.**

Menunggu apa?

Menunggu ilmu yang paling pas. Menunggu karyawan yang paling pas. Dalam bisnis yang saya kelola, saya menunggu tim saya bagus dulu, baru saya mau lepas. Menunggu for the right idea. Bahkan, banyak orang yang tidak punya bisnis, mereka menunggu for the right idea.

“ Saya sering ditanya , ”Eh coach, bisnis apa sekarang yang bagus?” Kalau ditanya seperti ini saya akan tanya dulu, “You sudah punya bisnis belum?” Kalau dia katakan “Belum”, maka jawaban saya yang bagus adalah “Bisnis yang dimulai”. Jadi, kalau bisnis tidak pernah dimulai, maka itu tidak bagus. ”

Kalau dia sudah punya bisnis, lalu dia masih bertanya “Bisnis apa yang bagus?” maka, akan saya jawab bisnis yang bagus adalah bisnis yang menguntungkan. Apapun bisnisnya, it doesn't matter. Kalau Anda harus punya bisnis panti pijat dan itu menguntungkan, is it a business? IT'S A BUSINESS.



Kesalahan kedua, Jatuh cinta pada produk!

Nah, pernahkah Anda jatuh cinta terhadap produk tertentu? Kenapa harus fall in love with the product, not the deal? Ini sebuah kesalahan. Don't fall in love with the product, tapi fall in love with the deal.

Kalau saya tanya apakah bayi Anda lucu? Anak semata wayang yang Anda gendong adalah anak yang paling cakep sedunia. Apapun kekurangannya, pasti dimata Anda, dia adalah anak yang super cakep.

Bayangkan kalau bisnis anda adalah piringan hitam, atau jual kaset, lalu anda anggap bisnis anda sangat unik dan akhirnya anda jual dengan harga mahal, buka cabang dimana-mana, bahkan anda franchisekan. Bukan laku malah buang biaya, betul ngga?

Jangan perlakukan produk atau bisnis seperti Anda jatuh cinta pada bayi Anda. Karena, bisnis, produk, team, system bisa jadi punya masa kadaluarsa. Sebagai entrepreneur Anda harus berani jatuh cinta pada 'deal' bisnisnya, bukan pada produknya.

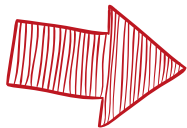
Kalau Anda punya bisnis, jangan jatuh cinta sama produknya, karena produk itu bisa mati. Anda harus jatuh cinta dengan deal-nya, harus jatuh cinta dengan bisnisnya.

Kalau orang itu sudah punya bisnis dan bisnisnya itu profitable, lalu bisnis apa yang bagus? Jawabnya: bisnis yang bisa jalan tanpa orang itu. So, it doesn't matter mau bisnis properti atau lainnya, kalau bisa, itu paling bagus.

Ada empat kriteria di dalam bisnis yang memiliki “keharusan”. Bisnis itu harus:

- 🕒 Menguntungkan.
- 🕒 Bisa diduplikasi.
- 🕒 Ada sistemnya.
- 🕒 Punya manajemen.

Jika bisnis Anda memiliki empat kriteria seperti di atas, maka suatu hari Anda bisa lepas. Itu poin yang pertama.



Kesalahan ketiga, Terburu nafsu!

Poin yang ketiga kesalahan business owner, kadang dia serba “ingin cepat”. Ingin cepat berhasil dan Ingin cepat untung. Kalau Anda sebagai pengusaha inginnya “serba cepat”, maka hati-hatilah, Anda harus cek: apakah instrumen di bisnis Anda sudah cukup kuat untuk mengatasi kecepatannya atau belum?

Bisa bayangkan, ngga kalau anak Anda bermain sepeda roda tiga, lalu ditambah turbo, agar kecepatannya bisa sama seperti mobil formula satu? Seru, kan? Atau justru berbahaya? Ooh, jangan sepeda, mobil Anda, deh, Toyota Camry, mesinnya diganti mesin Cosworth DFV 3L V8 Formula One engine. Jangankan lari kencang, mungkin dalam beberapa jam baut-bautnya copot semua.

Mengapa?

Karena tidak menggunakan instrumen yang tepat untuk mengendalikan kecepatannya. Begitu juga dengan bisnis, Anda boleh mempercepat semua keinginan Anda, asal Anda memiliki instrumen yang tepat untuk mengendalikan kecepatan bisnis Anda.

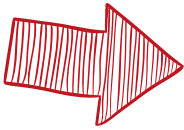
Misalnya, “Wah, saya pengen cepat berhasil. Kalau bisa, tahun depan omzet naik 100 kali lipat..” Itu boleh-boleh saja. Nah, persoalannya, kalau omzet naik 100 kali lipat, kira-kira problem baru apa Anda yang akan punya? Bisnisnya bisa tahan tidak?

Perlu Anda ingat, level bisnis tidak akan pernah lebih tinggi dari pada level leadership Anda. Jadi, kalau ingin menaikan bisnisnya, yang dinaikan dulu Leadership-nya.

Oke, apakah leadership-nya bisa naikan kecepatannya? Ini sama seperti dengan analogi seperti ini: saya punya bisnis dengan satu cabang, lalu saya kasih turbo, berkembang menjadi 10 cabang. Apa yang terjadi jika saya tidak memiliki instrument, alat, modal, kerangka yang tepat untuk menjaga agar bisnis ini berjalan konsisten? Kira-kira apa yang terjadi? Pasti hancur berantakan, bukan?

So, satu cabang kebutuhan system, struktur, team building, dan strategi yang cocok untuk satu cabang, tapi belum tentu bisa di aplikasikan untuk 10 cabang.

Nah, beda dengan bisnis-bisnis yang sudah punya instrumennya: ada laporan keuangannya, data-datanya komplit, karyawannya teratur, punya rules of the game, ada budaya, dan seterusnya. Tetapi jika bisnis Anda tidak naik-naik, itu artinya ada something wrong. Itu baru ada masalah. Maka, tugas saya sebagai Coach adalah membantu Anda menemukan potensi dan unlock potential-nya.

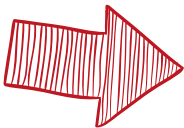


Kesalahan keempat, Tidak tahu aturan main.

Yang terjadi selama ini, dan ini paling banyak terjadi, bisnis tidak ikut aturan main.

- Sudah tahu harus buat laporan keuangan, tapi tidak buat laporan.
- Sudah tahu harus disiplin, tapi tidak disiplin.
- Sudah tahu harus di-training anak buahnya, tapi tidak di-training.
- Sudah tahu harus stock opname, tapi di biarkan saja
- Sudah tahu tidak boleh memiliki deadstock, tapi tetap ngotot membeli barang yang tidak bisa dijual cepat.
- Sudah tahu harus punya coach, tapi tidak punya coach.

Itu semua adalah salah satu aturan dalam hidup. Karena tugas seorang coach adalah membuat hasil yang di atas ini menjadi lebih besar, lebih cepat dan lebih langgeng. Bukan berarti mudah, tetap perlu kerja keras. Siapapun yang ingin menang harus memenuhi syarat utama: MAU KERJA KERAS!



Kesalahan kelima, Kurang Ilmu

Skill vs Risk, coba bayangkan; orang yang tidak memiliki skill, capabilities atau kemampuan, jika ia melakukan sesuatu bisa jadi resikonya besar sekali.

Saya tidak punya skill menggunakan jets ski, menurut Anda, seberapa besar resikonya bagi keselamatan nyawa saya, jika saya melakukannya tanpa pengawasan? Boleh jadi saya selamat, tapi, berapa besar resikonya?

Skill dan kapabilitas adalah cara terbaik untuk mengurangi resiko. Semakin tinggi skill seseorang, semakin rendah kemungkinan resikonya. Semakin kecil skill semakin besar resikonya.

Nah, coba apa skill bisnis yang saat ini masih kurang Anda kuasai.

Sudah tahu cara membuat blueprint bisnis?

Sudah tahu 30 cara menambah cash flow ?

Sudah menguasai 300 strategi pemasaran yang murah?

Sudah punya tools cara membuat profit bertumbuh tanpa anda?

Sudah tahu cara merekrut karyawan ideal?

Sudah tahu cara mencari leader yang berkualitas?

Ini baru sebagian, kalau ini saja jawabannya masih mengambang, coba cari pelatih, mentor, coach yang bisa membantu segera.

Saya mengumpulkan skill yang harus dikuasai seorang pengusaha. Ini adalah skill yang saya ajarkan di Workshop Business Mastery, karena ternyata bukan hanya skill yang kurang, tapi jika kita tidak tahu mana yang harus diperbaiki maka sulit untuk memulai.

Skill dan resiko sangat berdekatan. Pastinya semakin pAndai seseorang dibidang tertentu, maka resiko gagalnya semakin terukur. Semakin kecil keahliannya, semakin unpredictable resikonya.

Rahasia 5:

Melakukan Enam Langkah Membangun Sistem Bisnis

Berikut ini adalah cara atau trik membangun bisnis. Dari tulisan ini Anda akan belajar detail satu per satu. Saya akan kasih gambaran globalnya saja. Ada level-levelnya kalau kita mau membangun sebuah bisnis. Ini berlaku untuk bisnis apapun, di manapun, dan di belahan dunia manapun juga:

Langkah pertama adalah control.

- Langkah kedua adalah cashflow.
- Langkah ketiga adalah consistency.
- Langkah keempat adalah collaboration
- Langkah kelima adalah copy.
- Langkah keenam adalah choice.



Langkah 1: Control

adalah kemampuan leadership dan kemampuan Anda mengendalikan keuangan. Banyak business owner yang di level control-nya belum kuat, tapi sudah habis-habisan meningkatkan penjualan.

Lantas, bagaimana sih kita bisa mendefinisikan bisnis itu terkontrol atau tidak? Hanya satu, kalau owner-nya tidak menyuntik dana terus-menerus untuk bisnisnya, berarti bisnis itu terkontrol. Selama bisnis masih suntik dana lagi dan lagi, itu berarti ada yang bocor. Yang bocor harus dicari, harus diatasi, harus ditambal, dan harus dibenahi.

Nah, kebocoran itu terjadi karena tidak ada leadership, atau karena leadership-nya lemah. Ketika leadership-nya lemah, kemungkinannya kebocoran-kebocoran itu sangat besar untuk terjadi.

Apakah arti leadership? Artinya, Anda berani tegas untuk diri Anda sendiri. Kalau Anda tidak berani tegas untuk diri Anda sendiri, bisnis itu akan cenderung bocor.

Faktor penyebab kebocoran:

- Tidak ada laporan yang akurat
- Tidak disiplin dalam menggunakan keuangan
- Tidak ada catatan pengeluaran
- Tidak memahami cara mengelola keuangan secara professional
- Keuangan pribadi campur dengan keuangan perusahaan
- Tidak tahu profit yang sesungguhnya
- Hanya tahu menjual, tidak tahu biaya actual

Untuk memastikan bisnis Anda terkontrol Anda bisa melakukan:

1. Lengkapi Sistem Pembelian Internal
2. Selalu Lengkapi Analisa Profit di setiap Kampanye Pemasaran
3. Gunakan Sistem Kas Kecil
4. Simpan Data Profit Tiap Bulan
5. Secara Kontiniu Ukur Sumber dan Jumlah Prospek
6. Secara Konsisten Ukur Sumber dan Jumlah Prospek
7. Ukur Rata-Rata Penjualan per customer untuk tiap karyawan
8. Catat Jumlah Transaksi Tiap Customer
9. Buat Neraca Bulanan

Langkah 2: Cashflow

Sekali Anda confidence, bisnis Anda tidak ada kebocoran. Jangan berhenti marketing-nya! Marketing Anda harus terus-menerus berjalan, tidak boleh sekalipun juga engine marketing distop.

Ada klien saya yang katakan begini:

“Wah Coach, customer saya sudah banyak marketing-nya. Kita stop saja, kita kurangi saja.” That’s the dumbest decision yang pernah saya dengar.

“Mengapa di stop?” tanya saya

“Aduh saya bosan Coach, saya sudah pasang iklan, tapi iklannya begini lagi-begini lagi, bosan. Saya mau ganti iklannya,”

“Iklan yang lama responsnya bagus? Lanjut saya

“Bagus, sih. Kita sampai kewalahan melayani customernya.”

Jawabnya

“Iklannya yang baru bagus tidak? Tanya saya

Dia jawab:

“Tidak!

Menarik, bukan?

Kita mungkin bosan, tapi customer Anda tidak bosan, new customer Anda tidak bosan. Jadi, ngapain kita mengganti sesuatu yang sudah bekerja dengan baik?”

Jangan pernah menghentikan marketing engine Anda, bahkan jika perlu, tambah engine marketing Anda. Karena marketing dan sales adalah sumber cashflow jika Anda bisa mengelola keuangan dengan benar.

Kalau Anda sekarang mengatakan, “Wah, saya punya bisnis baru nih, Coach. Uangnya belum banyak, tapi kita bisa control, tapi kita bisnisnya ‘senen- kemis’. Dapat uangnya kalau tidak senen, ya Kamis. Bisnisnya kadang bagus, kadang jelek, kayak jungkat jungkit. Kalau saya lagi fokus di marketing, tidak ada yang ngurusin di operasional. Kalau saya sudah ngurusin di operasional tidak ada yang urus marketing-nya.”

Ini yang paling berbahaya, kerjanya jungkat-jungkit. Menurut saya, pastikan marketing ada yang menangani, ada yang mengurus, ada yang mengatasi. Begitu juga operasionalnya, harus ada yang take care atau ada yang ngatasin. Supaya Anda sebagai owner terus menerus bisa produktif.

Langkah 3: Consistency

Kalau cashflow Anda sudah positif, bagus, dan uangnya udah banyak, mulailah buat sistem. Jangan buat sistem atau business system yang aneh-aneh di saat Anda masih lack in cashflow. Karena, untuk bangun sistem butuh uang. Untuk membuat tim yang lebih bagus dan untuk menjalankan sistem Anda membutuhkan SDM.

Disaat ini pastikan Anda sudah memiliki

1. Visi, Misi, Values
2. Goal
3. Struktur Organisasi
4. Action Plan
5. Key Performance Indicator
6. SOP, flow chart & Visual Control Board

Jika Anda tidak konsisten menjalankan system, sebaiknya jangan menistemasi bisnis Anda. Bila perlu, jangan ada jam kerja. Jam kerjanya terserah mereka, yang penting target tercapai, itu masih oke. Dibandingkan, sudah buat sistem, eh tidak ada yang menjalankan.

Langkah 4: Collaboration

Bangun team yang solid sejak awal, jangan menunggu bisnis besar baru mendidik team. Kolaborasi ini adalah tAnda-tAnda system Anda bekerja dengan baik. So, jangan buat sistem kalau Anda tidak punya duit, jangan teralu banyak menambah orang jika system Anda tidak konsisten.

Make sure, Anda punya duit dulu, baru Anda bangun system dan membangun system kerja yang baik sebelum Anda merekrut lebih banyak karyawan. Sistem harus dibuat secara matang, karena sistem yang akan membuat bisnis Anda konsisten.

Sistem yang baik tercermin dari kordinasi yang terarah. Ketika team Anda terkendali, mereka tahu apa yang harus dikerjakan, siapa atasan mereka, apa stAndar kerja perusahaan dan seterusnya.

Di level ini pastikan Anda sudah memiliki:

- 1.Team Training Manual
- 2.Performance review
- 3.Peraturan perusahaan
- 4.Sistem rekrutmen
- 5.Budaya perusahaan

Jika bisnis sudah tersistemasi, jangan salahkan orang jika hasil yang dicapai tidak sesuai, salahkan sistemnya. Tapi, jika Anda

tidak memiliki system, jangan salahkan system jika hasil tidak maksimal, sudah pasti karena salah memilih orangnya.

Kalau Anda menangani perusahaan besar sekelas Unilever, misalnya, lalu ada problem dengan perusahaan tersebut, jangan orangnya yang dikejar. Ada something wrong dengan the system. Tetapi, kalau Anda, “Coaching bisnis UKM,” jangan kejar sistemnya. Sudah jelas, dia tidak punya sistem. Kejarlah orangnya, kejarlah mental, dan mindset-nya.

Langkah 5: Copy

Next-nya, kalau Anda sudah punya sistem, membangun tim supaya kolaborasinya positif. Kalau kolaborasinya positif, baru Anda make sure bisnis Anda bisa diduplikasi. Maka, disini Anda baru boleh franchising.

Anda bisa jual IPO, bisa di-floating, dan seterusnya. Dan, kalau bisnis Anda sudah bisa di-copy, bisa ekspansi, maka Anda punya choice, “You have the real freedom.” Freedom yang sesungguhnya. Uangnya sudah banyak, time-nya juga sudah banyak.

Kalau kita lihat, Lack of control akan merusak atau mengganggu cashflow Anda. Lack of cashflow mengganggu konsistensi bisnis Anda. Lack of consistency akan mengganggu team work. Ini saling berhubungan, jadi tidak ada yang berdiri dengan sendirinya.

Langkah 6: Choice

So, sekarang apa problem terbesar yang Anda miliki di bisnis? Ketika bisnis Anda sudah berjalan tanpa Anda, apa yang akan menghalangi Anda untuk membuka bisnis baru?

Rahasia 6:

Mendapat Bantuan Untuk Membangun Bisnis



Sebuah buku yang telah mengubah hidup saya dengan komplit adalah buku karangan Anthony Robbins yang berjudul “Notes from A Friend”. Buku ini tipis dan berwarna hijau.

Buku ini membahas tentang usaha dan cara-cara ampuh yang ditempuh oleh seorang Coach sehingga banyak orang bisa mencapai “peak performance” mereka dalam waktu yang tergolong singkat.

Semua orang butuh pelatih!

Dari sana saya disadarkan bahwa 80% masalah yang terjadi pada kita (baik itu di dalam bisnis, keluarga, dan sebagainya) terjadi bukan karena masalah pada level kesadaran kita.

Akan tetapi kebanyakan masalah terjadi karena alam bawah sadar kita mengalami konflik.

Coaching akan menggali potensi Coachee (orang yang di-coaching) dari dalam.

Dampak terbesar ada pada level semangat, kreativitas, dan keinginan untuk terus berkembang, menjadi lebih baik. Kebanyakan dari orang-orang yang menjalankan bisnis bukan karena skills mereka.

Kebanyakan dari mereka tahu apa yang 'harus' mereka lakukan setiap hari, bagaimana cara mendatangkan lebih banyak pelanggan, save cost, dan lain sebagainya. Tetapi mereka tidak melakukannya! Isn't that interesting?

Banyak orang seakan-akan terlena dalam pekerjaannya setiap hari, menjadi seperti robot. Soul (jiwa) mereka perlu ditemukan kembali.

Semangat warrior dan kekuatan magician mereka perlu ditemukan kembali, dibangunkan dari tidurnya! Mereka butuh membuat goal yang lebih besar, lebih dahsyat lagi! Tetapi bagaimana caranya? Anda harus punya pelatih bisnis.

Saat ini saya sedang menjalankan usaha bersama dengan sesama Coaches yang memiliki visi "lebih" besar dari sebelumnya.

Kami sedang berjuang untuk dapat membantu lebih banyak business owners di seluruh Indonesia dengan konsep, system coaching yang kami ciptakan sendiri, berdasarkan pembelajaran dan pengalaman kami, sesuai dengan kebutuhan para klien.

About Top Coach Indonesia

Top Coach Indonesia adalah Top 100 Best Coaching Company di dunia menurut e-Business Coach. Terdiri atas praktisi Certified Coach dari CCF (Certified Coach Federation) dan ICF (International Coaching Federation).

Top Coach Indonesia adalah coaching company yang menggabungkan tehnik modern coaching, Six Sigma, Lean thinking, NLP (Neurolinguistic Programming), Money Coaching, Cognitive Behaviour Therapy, Behavior Finance serta Hypnotherapy yang bertujuan untuk membuka potensi terbaik dari setiap klien kami.

Founder Top Coach Indonesia, Tom MC Ifle,



“ Misi saya adalah membuka potensi, menerapkan ilmu dan terapi dengan cara coaching, presenting, dan hypnotherapy agar setiap orang menikmati kelimpahan fun, exciting dan saling mendukung”. ”

Telah berpengalaman memberikan sesi coaching lebih dari 25.000 jam. Beliau juga menyandang berbagai sertifikasi dan award:

- Most Awarded Client 2008 Nominee,
- Coaches Choice of the Year 2008 Nominee,
- Brand Coach of The Year 2008 Nominee,
- Top 100 Coach in the world, ActionMAN Award Asia Pacific 2007,
- Master Coach Money Coaching pertama di Indonesia,
- Man of The Year Six of The Best versi Majalah ME Asia,
- Redaktur Khusus Majalah Eksekutif,
- Pengisi Kolom Majalah Luar Biasa,
- Fastest Platinum Mentor Achiever in 2007,
- Certified Hypnotherapist –American Board of Hypnotherapist,
- Certified NLP Coach by American Board of NLP,
- Certified Timeline Therapy by American Board of Timeline Therapy

Top Coach Indonesia memiliki team yang sangat qualified dengan bidangnya mulai dari : Sales & Marketing Expert, System & Operation Expert, Internet Marketing Expert dan Manufacturing Expert.

What We do



Top Coach Indonesia membantu Business Owners memiliki visi, misi, culture yang jelas tentang bisnis, melakukan transformasi bisnis secara menyeluruh serta membantu client menemukan hambatan mental yang sering kali tanpa disadari telah menghambat pencapaian di bisnis.

Kami memberikan re-edukasi bisnis melalui Seminar, Workshop, One on One Coaching, In-House training, Corporate training, Buku, DVD, CD, Audiobook, online coaching,

Top Coach Indonesia telah membantu banyak pemilik bisnis dari berbagai jenis industri mulai dari

Distributor, Wholesale, Retail, Shopping Center, Architect & Design Firm, Contractor, Pharmacy, Micro Banking, Service Provider, Tax Consultant, Financial Consultant, Property Agent, Industrial Parts Manufacturer, Sales Distributor, School/ Education Centre, Filter Manufacturing, Public Speaker, Telco, IT Consultant, Spa & Hair Salon, Bakery, Electronic, Trading, Travel Agency, hingga Catering Service.

How We Do it

Kami membantu pengusaha secara step by step melakukan perbaikan secara menyeluruh dari sisi bisnis, personal dan teamwork. Proses yang kami lakukan mencakup:

Step 1: Personal & Business Assessment

Business Assessment adalah format yang dikembangkan oleh team Top COACH Indonesia untuk mengetahui kendala terbesar yang dihadapi oleh pengusaha. Selain melakukan personal breakthrough, client juga akan mendapat full personality test mulai dari Money Archetype Test, DiSC test, MBTI Test dan Graphology. Tools ini juga akan diberikan untuk melakukan evaluasi untuk karyawan yang sudah bekerja agar bisa diketahui apakah penempatan posisi sudah tepat.

Step 2: On-site Business Audit

On-site Business Audit untuk menemukan opportunity for improvement dengan cara turun ke lapangan dan memberikan feedback yang konstruktif untuk setiap proses perbaikan

Step 3: Point of Improvement

Memberikan list solusi berdasarkan temuan yang telah disepakati dan menunjukkan point of improvement yang memberikan gain terbesar. Hasil tercepat dan cara termudah.

Step 4: Employee Ground Survey

Melakukan Employee Ground survey untuk menemukan value gap, knowledge gap, vision gap dan energy gap.

Employee ground survey adalah tools yang sangat powerful yang dapat dengan cepat menemukan persepsi karyawan terhadap leader, pemahaman terhadap visi dan misi perusahaan, kebiasaan yang menghambat dan perbaikan dari sisi team work, culture dan komunikasi.

Step 5: Value Team Alignment

Value Alignment, adalah 3 hari strategic retreat yang dilakukan untuk mempercepat proses coaching secara signifikan. Semua leader diwajibkan untuk mengikuti retreat ini untuk menentukan arah perusahaan, melakukan Process Analysis, membuat Value Stream Mapping, menemukan Cost Reduction opportunity dan Profit Optimization. Menentukan Corporate Value, Mission dan Vision sejalan dengan individu pelaksana di perusahaan.

Step 6: StAndardization

StAndarisasi proses kerja adalah stAndarisasi yang akan membuat seluruh proses menjadi lebih ramping, ringkas, resik dengan menerapkan StAndard Operation, Visual Management, Visual Control, Job Description dan Position Contract.

Step 7: Key Metric & Dashboard

Melakukan business planning bersama team menentukan short term dan longterm Goals. Business planning digunakan juga untuk menentukan Key Performance Indicator dan Process Metrics hingga pembuatan Dashboard yang akan digunakan untuk memantau progress harian, mingguan, bulanan dan tahunan.

Step 8: Coaching Session

On-going coaching session, melakukan fine tuning, melakukan transfer of knowledge, training, coaching, consulting, mentoring agar seluruh program yang telah di buat terlaksana secara terstruktur, sistematis dengan hasil yang lebih cepat.

Our Values

1. We Focus on what We want
2. Have Faith and Always be Grateful
3. Pursue Growth & Learning
4. Create Fun & Enthusiasm
5. Committed to Go Extra Mile
6. Achieving Results Through Teamwork & Synergy

Di balik Setiap Pemenang ada seorang pelatih

Apakah Anda seorang atlit, pengusaha, superstar atau siapa pun mereka yang super sukses selalu di dampingi seorang penasehat dan pelatih (coach).

“Anda tidak bisa melihat telinga Anda sendiri, Anda membutuhkan kaca yang “hidup” ... mampu memberi pandangan yang objektif.” Kata seorang pengusaha waralaba.

"Dulu kami bekerja hingga larut malam, sibuk beraktifitas dan bukan produktivitas. Coach telah menyadarkan saya tentang pola kerja yang efektif. Berkat bimbingan seorang coach, yang benar. Hingga jalannya tetap pada jalur yang benar"

— Aman Harja, PT. ITC Finance

7 Alasan mengapa Anda membutuhkan seorang coach

1. Membuat Anda tetap fokus dan terarah
2. Memberi Anda strategi agar tetap menjadi yang terdepan
3. Memberi Anda masukan dari sudut pAndang pengusaha
4. Memiliki Teman brainstorming kelas kakap
5. Memberi Anda kritik dan ide cara mengatasi masalah Anda
6. Meningkatkan kualitas entrepreneurship Anda
7. Meningkatkan kualitas kehidupan Anda

**Saatnya NAIK KELAS!
Miliki seorang COACH sekarang juga!**

PS. Hubungi Top Coach Indonesia untuk mendapat 2 jam complimentary coaching session khusus pengusaha

Call NOW !!! 021 29078909
www.topcoachindonesia.com

PIN BB : 56fba0CA
Mobile : 0811 8890707
Email : tom_ifle@yahoo.com