

PANDUAN PRESENTASI



Connecting

-Apa kabar? Gimana dengan kuliah/pekerjaan/usaha?

-Wah enak dong?

-Terpikir tidak punya usaha sendiri?

HALAMAN 1

- Tujuan kita ketemu adalah membicarakan suatu kerja sama untuk melakukan suatu peluang usaha. Tapi sebelumnya coba kita perhatikan situasi yang ada saat ini.

- Masalah-masalah pekerjaan : karir susah dicapai karena persaingan yang semakin ketat, kemacetan yang makin menjadi-jadi, penghasilan tidak sebesar yang diharapkan, belum lagi soal hutang yang belum terselesaikan. Ada yang dialami juga? (sambil mengangguk-angguk)

- Masalah-masalah keluarga: rasanya tidak cukup waktu bersama keluarga, belum lagi biaya pendidikan yang semakin meningkat.

- Bagian lain adalah soal kesehatan, misalnya kita menghadapi stress yang tinggi yang bisa mempengaruhi kesehatan kita.

- Juga soal gaya hidup, misalnya tidak cukup dana untuk beli gadget baru, mengganti mobil, liburan, apalagi beli rumah.



HALAMAN 2

- Kondisi-kondisi seperti ini dialami oleh kebanyakan orang. Untuk mengatasinya perlu ada perubahan. Tidak mungkin melakukan yang sama tapi mengharapkan hasil yang berbeda.
- Kami menyediakan solusi yang dapat mengatasi sebagian besar dari masalah tersebut.
- Solusi itu dalam bentuk usaha sendiri, karena dengan memiliki usaha sendiri kita punya lebih banyak kesempatan untuk melakukan perubahan.
- Dalam buku Cashflow Quadrant dari Robert Kiyosaki dijelaskan ada 4 cara menghasilkan uang. Sebagai E Employee/pegawai, SE Self Employed/ pemilik pekerjaan, bekerja karena memiliki keahlian tertentu, B bisnis dengan sistem, I investor
- E : Employee /pegawai, selama kita masih bekerja dengan orang lain apapun posisi kita, kita ada dalam kuadran ini
- SE : Self Employed / pemilik pekerjaan, sangat tergantung dengan keahlian yang dimiliki seperti dokter, penyanyi, arsitek, pemilik salon, pemilik restoran yang usaha atau pekerjaannya tergantung dari dirinya, kalau ditinggal usaha atau pekerjaan tersebut tidak jalan. Contoh dokter kalau praktek ada uang, kalau lagi liburan tutup praktek, tidak ada uang.



- Keduanya ada di kuadran kiri yang disebut aktif income, bekerja untuk menghasilkan uang
- B : bisnis yang punya sistem, menurut buku tersebut yang masuk dalam kategori ini adalah usaha-usaha konglomerasi atau franchise/waralaba. Bisnis tersebut sudah mempunyai sistem sehingga tidak tergantung dengan pemiliknya.
- I : investor, sudah bisa menanamkan modalnya ke banyak bidang usaha ataupun saham, seperti mempunyai beberapa ruko atau properti yg disewakan
- B dan I ada di kuadran kanan disebut passive income, mereka bekerja untuk membangun aset yang kemudian menghasilkan uang. Jadi setelah aset tersebut terbangun sudah tidak tergantung lagi dengan si pemilik
- Peluang usaha yang ingin kami tawarkan ada dalam kuadran B di sebelah kanan. Bisnis dengan sistem dimana kita akan membangun aset.

HALAMAN 3

- Sebelum menjelaskan usahanya dengan lebih detail. Saya ada pertanyaan: apakah yang paling penting kalau kita bicara tentang usaha/bisnis yang bernilai atau menguntungkan? Ditentukan dari berapa banyak yang membeli atau dengan kata lain tergantung jumlah konsumennya atau dikenal dengan customer base/basis konsumen. Semakin besar basis konsumen maka akan semakin besar omsetnya.



- Coba kita buktikan betapa pentingnya basis konsumen dari beberapa industri yang berbeda.
- Perbankan, menurut Anda bank apa yg paling besar? Kenapa terbesar? Karena memiliki jumlah nasabah terbanyak. Bank tersebut punya lebih dari 20 juta pelanggan. Seandainya iuran bulanan dinaikkan Rp 5,000 saja, mulai bulan tersebut akan ada tambahan pemasukan sebesar Rp 100 Milyar.
- Provider Selular, menurut Anda, apa Provider Selular terbesar di Indonesia? Kenapa terbesar? Karena perusahaan tersebut memiliki lebih dari 100 juta pelanggan. Kalau setiap pelanggan beli tambahan pulsa Rp 10,000 omsetnya ada tambahan Rp 1 Trilyun.
- Contoh lain adalah sosial media dimana facebook punya 900 juta pemilik akun dan twitter 500 juta pemilik akun. Kalau bulan ini mereka putuskan akan ada member fee sebesar Rp 100, artinya Facebook akan mengumpulkan 90M dan Twitter 50M. Padahal cuma dikenakan Rp 100, tapi bisa jadi besar karena basis konsumennya/pemilik akunnya yang sudah besar
- Demikian pula dengan usaha seperti restoran atau minimarket juga sangat nyata. Sebagus apapun fisiknya, jika tidak memiliki basis konsumen, sudah pasti akan bangkrut.
- Basis konsumen = ASET. Basis konsumenlah yang akan memberikan penghasilan yang terus menerus/pasive income



HALAMAN 4

- Bisnis kita bergerak di bidang distribusi. Secara singkat jalur distribusi berawal dari pabrik, melalui grosir (distributor besar) dan pengecer (distributor kecil) atau toko-toko sampai ke tangan konsumen.
- Kebutuhan konsumen dalam sebuah rumah tangga banyak sekali, contoh : perlu beras/ kebutuhan dapur, pasta gigi / peralatan mandi, produk perawatan kendaraan, deterjen, kosmetik, snack, makanan, minuman, food supplement, dan lain-lain.
- Grosir dan retail sudah mengambil masing-masing sebesar +/- 30% dari harga pabrik, misalnya sebotol kecap anda beli Rp. 1,000, sebenarnya dari pabrik hanya Rp. 400. Di grosir dan pengecer harga dinaikkan masing-masing +/- 30% ditambah biaya iklan dan promosi.
- Dalam bisnis ini Anda dan saya akan bekerja sama langsung dengan pabrik/perusahaan dan membangun basis konsumennya menggantikan peran jalur distribusi konvensional yaitu grosir dan pengecer, sehingga Anda akan menikmati keuntungan kurang lebih 60%.
- Kalau Anda bisa membangun basis konsumen dan memberi omset sebesar Rp. 100 juta per bulan, Anda akan mendapatkan Rp. 10 juta per bulan, dan itu bisa dicapai dalam waktu 10 bulan.



- Dari mana omset 100 juta ? Kita ajak 20 RT yang kemudian masing-masing mengajak 10 RT sudah terkumpul 200 RT dan kalau mereka belanja Rp. 500.000/RT, maka bulan itu sudah ada omset 100 juta.
- Kalau Anda perbesar basis konsumen dan mencapai omset Rp. 300 juta , Anda akan mendapat Rp. 25 juta/bulan, dan itu bisa dicapai dalam waktu 25 bulan.
- Kalau Anda memperbesar lagi sampai omset Rp. 600 juta, Anda akan mendapatkan Rp. 60 juta dalam waktu 60 bulan.
- Omset bisa diperbesar terus, langit adalah batasnya. Juga mengenai lokasi bisa terus diperluas sampai ke luar kota.
- Basis konsumen yang Anda bangun adalah aset Anda, didukung dengan produk/jasa yang merupakan kebutuhan sehari-hari sehingga ada pesanan terus menerus (repeat order) dan dibangun dengan sistem yang telah terbukti. Dengan demikian bisa diwariskan kepada keturunan Anda.

HALAMAN 5

- Dalam usaha ini kita akan bekerja dengan beberapa pihak, SPONSOR, SUPPLY dan SUPPORT
- SPONSOR adalah orang yang mengajak Anda. Dia bersedia menjadi sponsor Anda dan dia tergabung dalam tim yang akan mendampingi dan membantu Anda melakukan pekerjaan yang dibutuhkan.



- SUPPLY adalah perusahaan yang menyediakan produk dan jasa yang dipasarkan, juga menyediakan toko, pegawai, pergudangan, transportasi pengiriman barang, IT dan lain-lain. Anda dan saya cukup berkonsentrasi membangun basis konsumennya.
- SUPPORT adalah sebuah perusahaan yang menyediakan sistem dan memberi training/pelatihan agar kita bisa belajar untuk membangun bisnis tersebut
- Usaha yang kami tawarkan mempunyai kelebihan-kelebihan dibanding usaha-usaha lain pada umumnya. Satu modal, dua resiko, tiga waktu, empat tempat dan kelima keahlian.
- Usaha lain, seperti contoh minimarket atau restoran, membutuhkan modal yg besar, otomatis resiko besar, waktu dan tempat tertentu dan keahlian khusus.
- Usaha ini berbeda sekali, modal yang diperlukan sangat kecil, otomatis resiko kecil, waktu dan tempat sangat flexible dan dari segi keahlian sudah tersedia sistem yang telah terbukti.
- Modal kecil karena urusan mengenai pegawai, gudang, tempat perijinan disediakan oleh Supply. Begitu juga resiko menjadi kecil karena Supply yang menanggung seperti barang expired, over stock, R&D.
- Waktu sangat fleksibel contoh saya sekarang sedang melakukan bisnis ini, bisa juga dimana-mana, di restoran, sambil menunggu anak sekolah, dimana saja begitu Anda



punya waktu 30 menit Anda bisa mulai berbisnis dengan teman anda.

- Keahlian tidak memerlukan background tertentu karena ada sistem dan sekolahnya.

- Tempat bisa dimana saja, dan bahkan ada online nya jadi benar-benar ini bisnis masa kini.

- Supply adalah Amway dan support adalah Network Twenty One.

HALAMAN 6

AMWAY

- Amway didirikan sejak tahun 1959 oleh Rich de Vos dan Jay Van Andel, jadi sudah lebih dari 50 tahun.

- Di Indonesia sudah 20 tahun.

- Ada di 90 negara dan teritori.

- Tidak memiliki hutang, omset 2011 : USD 10.9 billion

- Variasi produk banyak, mayoritas consumer goods (Tunjukkan katalog produk + demo 3 produk)

Untuk lebih berkenalan saya ingin memperkenalkan produknya kepada Anda, melalui katalog ini terdiri dari ratusan produk, baik produksi Amway sendiri maupun produsen local.

Ada berbagai macam kategori produknya :



Suplemen/ Vitamin

Amway memiliki berbagai macam vitamin yang dikelola langsung dari ladangnya sampai pengemasannya, ladangnya organic ada sertifikatnya, ada sertifikat halal, ada juga untuk anak-anak.

Kosmetik

Untuk perawatan dan tata rias merk Artistry, merupakan merk 5 besar dunia untuk penjualan merk premium, produk sudah sangat teruji, sudah ada di Indonesia 10 tahun ini, tersedia untuk berbagai macam jenis kulit, untuk pria juga ada merk Tolsom, ada tata riasnya juga, bedak, pensil alis, dengan berbagai warna, lipstick, eye shadow, sangat lengkap koleksinya.

Perawatan Tubuh

Odol, deodoran, sabun, shampoo untuk berbagai macam jenis rambut dan warna.

Home Care

Perawatan Rumah tangga, sabun, disinfektan, dll

Hometech

Panci sehat, memasak dengan api kecil dengan teknologi tinggi, Anda bisa minta demo, Espring untuk air jernih dan sehat, ada juga penjernih udara Atmosphere.



Selain itu ada produk local, bekerja sama dengan produsen local, ada lulur, kapas, permainan anak, pakaian dalam pria, oli kendaraan, asuransi, juga kita bekerja sama dengan UKM, ada beras, bumbu-bumbu, kecap, sambal, the, kopi, utnuk detail Anda dapat meminta katalog ini kepada orang yang mengundang Anda.

- 4 karakteristik produk Amway adalah:

1.Kualitas yang tinggi

2.Konsentrat, kalah membeli, menang memakai, seperti contohnya odol, dipakai melebar bukan memanjang, jadi jauh lebih irit.

3.Ramah lingkungan, bahan produk yang biodegradable yang terurai secara biologis dan plastik-plastik kemasannya semua bisa didaur ulang, tidak jadi limbah. Menjadi salah satu diantara 2 perusahaan yang mendapat penghargaan dari PBB di bidang lingkungan.

4.Adanya jaminan kepuasan 100% uang kembali dalam waktu 90 hari. Kalau Anda tidak puas dengan kualitas produknya, dalam waktu 90 hari dapat dikembalikan dan uangnya kembali 100%. Tidak ada perusahaan yang berani memberikan jaminan seperti ini, jika tidak yakin akan kualitas produknya.

HALAMAN 7

NETWORK 21



- Basis konsumen yang menjadi aset harus dibangun dengan sebuah sistem yang telah terbukti. Kita beruntung sekali karena disupport dengan sistem Network 21.
- Ada 3 cara melakukan bisnis ini 1x1000 atau 10x100 atau 1000x1 semua hasilnya 1000 tetapi caranya berbeda
- Mana yg lebih baik, semua baik, Anda cocok dengan yang mana? Untuk saya , 1000x1 lebih stabil. 1x1000 yang aktif hanya 1, kalau dia sakit 0x1000 hasilnya 0. Kalau 1000x1, jika ada 100 yang sakit masih ada 900 yang beli produk, artinya masih ada omset jadi masih ada penghasilan.
- Didirikan oleh sepasang suami istri dari Amerika bernama Jim dan Nancy Dornan, yang melakukan usaha ini lebih dari 30 tahun dan sistem ini sudah terbukti di lebih dari 30 negara.
- Jim adalah seorang insinyur ruang angkasa dan Nancy seorang guru terapi bicara. Mereka tidak memiliki latar belakang bisnis sama sekali, namun dalam pengalaman lebih dari 30 tahun mereka memperhatikan banyak orang dari berbagai latar belakang berhasil seperti dokter, insinyur, ibu rumah tangga, mahasiswa dan lain-lain.
- Jadi kesimpulannya keberhasilan tidak ditentukan oleh latar belakang pendidikan, sosial, budaya, usia dan ekonomi, tapi ditentukan oleh sistem yang memiliki langkah-langkah sederhana yang dilakukan berulang-ulang. Langkah-langkah sederhana ini dituangkan dalam 6 langkah sebagai berikut:



1.Modal.

- Usaha ini seperti layaknya usaha lain, perlu modal, tapi modalnya unik, tidak dalam bentuk uang melainkan dalam bentuk alasan dan cita-cita. Dalam bisnis pada umumnya sering kali modal besar itu memotivasi pengusaha untuk bekerja keras. Tapi di dalam bisnis ini tidak perlu, karenanya perlu sumber motivasi yang lain dalam hal ini cita-cita atau alasan yang kuat.

- Selain itu, usaha ini tidak ada bos yang sering memotivasi kita, jadi makin perlu cita-cita/alasan yg kuat

Mungkin cita-cita anda ingin Jalan-jalan, dibayari semua dengan pasangan, dapat uang saku, atau mungkin ingin uang yang banyak dan bisa diwariskan, dengan memiliki uang yang banyak Anda bisa membantu orang beramal kepada yang membutuhkan sehingga menjadi saluran berkat buat banyak orang, atau Anda ingin ganti mobil terserah Anda, Atau ingin dapat penghargaan , mungkin anda sekedar ingin punya waktu yang lebih banyak dengan keluarga Anda.

2.Daftar Nama.

- Semua orang bisa diajak kerjasama. Selama berusia 18 tahun ke atas dan punya KTP.

- Baik di Indonesia maupun di luar negeri.

3.Buat Janji.

- Sistemnya mengajarkan untuk buat janji secara profesional.



- Dianjurkan untuk tidak menyebut nama Amway, bukan karena kita malu tapi untuk mencegah salah persepsi.

4. Presentasi.

- Presentasinya sangat standard, bisa dipelajari.
- Awalnya Anda akan dibantu oleh tim bisnis Anda
- Hasil dari presentasi sangat terprediksi, sebagian jawab ya, jadi pengusaha, sebagian jadi member pemakai dan sebagian jadi pelanggan yg beli sekali-kali produknya.

5. Belanja dari usaha sendiri

- Perusahaan ini tidak beriklan, jadi kita para pengusahanya yang beriklan dengan cara memakai produk dan jasa yang dipasarkan

6. CD, Buku dan Pertemuan.

- Network 21 menggunakan CD, buku dan pertemuan untuk memberi training
- Network 21 menyediakan CD-CD yang berisi pembicaraan dari mereka yang sudah sukses, menceritakan pengalaman mereka dan kiat-kiat sukses.
- Network 21 menyediakan program BDP yang merupakan langganan CD yang dikirim ke rumah setiap bulan. CD-CD ini merupakan pilihan terbaik dari sekian banyak seminar di seluruh Indonesia dan dunia.



- Buku-buku yang dimaksud adalah buku-buku tentang pengembangan diri. Yang pertama adalah “Berpikir dan Berjiwa Besar” karangan David J Schwartz dan “Bagaimana Mencari Kawan dan Mempengaruhi Orang Lain” karangan Dale Carnegie.
- Juga Network 21 memiliki program berlangganan buku (recomended book). Jadi tiap bulan dikeluarkan 1 buku yang sudah dipilih oleh tim untuk dibaca oleh semua anggota. Tidak banyak perusahaan melakukan hal ini.
- Pertemuan-pertemuan Network 21 antara lain : infonite yang diselenggarakan setiap minggu, berbentuk presentasi perkenalan bisnis. Infonite berikut.....
- Yang kedua adalah NBT, Network Building Training diadakan sebulan sekali membahas perhitungan penghasilan dan 6 langkah Network 21 dengan lebih terperinci. NBT berikut.....
- Ketiga adalah BBS, Business Building Seminar yaitu seminar yang menampilkan orang-orang sukses yang menceritakan bagaimana mereka memulai bisnis ini, apa kiat-kiatnya, apa yang menjadi kendala dan bagaimana mengatasinya. Mereka juga menceritakan cita-cita mereka, dan apa yang sudah dinikmati dari bisnis ini. BBS berikut.....
- Pertemuan keempat adalah pertemuan Network 21 yang paling akbar yaitu Leadership Seminar, sebuah seminar bertaraf international dengan pembicara-pembicara yang sangat sukses. Dalam seminar 2 hari ini Anda akan mendapatkan gambaran yang sangat lengkap mengenai



bisnis ini, visi bisnis ini ke depan, kiat-kiat dari orang-orang yang sudah berhasil dan juga penghargaan atas keberhasilan mereka. Akan ditampilkan pembicara utama dan beberapa pembicara lainnya. Mereka bicara bukan berdasarkan teori tetapi berdasarkan pengalaman, sehingga bisa membantu Anda untuk mempercepat keberhasilan Anda di bisnis ini.

- Untuk berhasil dalam usaha ini tidak perlu bakat, tapi diperlukan kemauan untuk mempelajari sistemnya, kerajinan dan kedisiplinan untuk melakukannya.

- ini adalah buku manualnya (tunjukkan Starting point) dan ini kurikulumnya (tunjukkan Activity Loop)

- Dengan melakukan 6 langkah dengan rajin dan sikap yang benar, dalam 6-12 bulan Anda akan mendapat penghasilan extra 10 juta, dan dalam 2-5 tahun mencapai 60 juta....Apakah bisa membantu untuk mengatasi situasi yang ada? (sambil mengangguk-anggukkan kepala)

- Ini ada contoh perhitungan detilnya

- Di NBT Akan dibahas 10 Macam Bonus salah satunya adalah FAA (Founders Achievement Award) Mulai dari 160jt-25 Milyar.



HALAMAN 8

- Setelah melihat keseluruhan penjelasan bisnisnya, ada 3 pilihan kerjasama yang ingin kami tawarkan:

1. Aktif atau pengusaha. Akan dapat produk berkualitas, discount, cashback, potensi penghasilan besar/income, biaya join 100 ribu plus

2. Member memakai produk, akan dapat produk berkualitas, discount, sedikit cashback, tapi tidak menghasilkan potensi income. Perpanjangan tiap tahun Rp. 50 ribu dengan biaya join awal Rp. 100 ribu

3. Pelanggan mendapat produk berkualitas, tidak ada discount, tidak menghasilkan income, tidak ada biaya join

- Kira-kira apa pilihan Anda? (lalu Anda diam memberi kesempatan prospek bertanya)

- Kami ingin mengajak Anda untuk jadi pengusahanya, karena bisnis ini sangat besar potensinya dan Anda bisa. Kami ingin mengajak Anda untuk memperbesar basis konsumen ini.

- Pilihan ada ditangan anda, bisnis ini sangat bagus dan yang paling penting bisnis ini bisa membantu anda mencapai cita2 Anda.

