

Panduan Bisnis Triviji 1

(*Mengungkap Rahasia Terhebat
Mendapatkan Pinjaman Tanpa
Batas, Tanpa Jaminan*)

> **PERSIAPAN**

> **PENGELOLAAN**

> **PENGEMBANGAN**



Oleh : KazZu
(Sugeng Prayitno)
Bagian Konsultasi Bisnis Trio Vivo Group
HP : 0817271369
YM ID : kazzu_cool86
E-mail : admin@karuadesa.com
www.triviji.com
www.karyadesa.com
www.triviji.net

Dikerjakan Di Majenang
24 s/d 29
November
2009

PENDAHULUAN

(Penting Untuk Dibaca)

Rekan Calon Pengusaha Sukses Yang Terhormat.

Bisnis cellular adalah salah satu bisnis paling diminati di Indonesia. Hal ini sangatlah wajar, mengingat suatu fakta dimana sejak pertama kali dilaunching bisnis cellular tida pernah mengalami kemunduran. Terus mengalami kemajuan. Bahkan kemajuan yang dicapai sangat cepat.

Kita teringat, jika pada 8 tahun silam phonecell atau telephone genggam masih dianggap sebagai barang mewah yang hanya bisa dimiliki oleh kalangan tertentu yang berduit. Tapi kini semua itu sudah tidak berlaku lagi. Dengan hanya beberapa ratus ribu saja semua orang sudah bisa memiliki HP. Alhasil, saat ini HP sudah lazim dimiliki oleh semua orang. Dari kalangan orang tua, remaja dan anak – anak. Tanpa memandang jenis pekerjaan dan tingkatan penghasilan.

HP seolah telah menjadi bagian dari pakaian dalam kita semua. Dimana kita berada, maka disitulah kita selalu ditemani HP. Kecuali jika kita sedang mandi.

Dilain sisi apalah artinya sebuah HP jika tidak dilengkapi dengan adanya pulsa. Karena tidak akan bisa berfungsi sebagaimana mestinya. Oleh sebab itulah kita semua selaku pengguna HP pasti melengkapi HP dengan pulsa. Kita minimal seminggu sekali pasti melakukan isi ulang pulsa. Bahkan orang – orang tertentu seperti kalangan pebisnis dan mereka yang sedang mengalami jatuh cinta pasti rajin melakukan komunikasi via telephone yang pada akhirnya akan memperbanyak tingkat konsumsi pulsa. Sehingga hampir tiap hari melakukan isi ulang pulsa.

Nah disinilah letak bisnisnya. Disinilah peluang besar sedang menunggu kita. Disinilah kita akan sukses dan Mulai saat inilah kita telah melangkahkan kaki beberapa langkah di jalan menuju kejayaan.

Anda Pasti bertanya – tanya. Disisi lain ada yang merasa ini terlalu berlrbihan mengingat telah menjalankan bisnis cellular bertahun – tahun tetapi tidak pernah mendapatkan manisnya. Di lain pihak ada yang membenarkan kata – kata saya di atas. Semua itu bukan menjadi masalah.

Bagi anda yang sama sekali belum memahami tentang bisnis pulsa, ini adalah karya saya yang sengaja saya tujukan untuk menjadi acuan bisnis pulsa bagi anda. Anda tinggal baca sampai tuntas, praktikan dan jika ada yang masih belum jelas bisa dikosultasikan dengan saya. Saya yakin anda akan mudah memahami. Anda akan meraih kesuksesan.

Lalu bagi anda yang merasa selama ini belum beruntung dalam menjalankan bisnis server isi ulang pulsa, ini adalah bahan evaluasi yang saya yakin akan sangat berarti untuk anda. Karena ini saya tulis berdasarkan pengalaman bertahun – tahun. Dengan menjelajahi satu kota ke kota lain dan dai pulau ke pulau lain hanya untuk mendatangi pengusaha server isi ulang pulsa. Memberikan pelatihan dan melakukan sharing cara pengelolaan yang tepat.

Anda yakin akan menjalankan bisnis pulsa? Anda yakin ingin meraih kesuksesan...???
Mari saat ini juga kita niatkan dengan ikhlas untuk menjalankan bisnis secara benar.

Kunci utama untuk meraih kesuksesan dalam berbisnis adalah persiapan yang matang. Termasuk didalam persiapan adalah adanya niat yang ikhlas dan benar sebagai ujung tombak dari

A. PENGERTIAN BISNIS SERVER ISI ULANG PULSA.

Indonesia adalah negara besar yang ditandai dengan jumlah penduduk yang besar dan wilayah yang cukup luas. Hal ini sangat baik bagi kita selaku orang – orang yang berjiwa bisnis. Ditambah lagi Indonesia juga termasuk negara konsumen.

Dengan bermodalkan tinggal di negara besar dengan masyarakat yang bersifat konsumtif kita semua dapat dengan relatif mudah mengembangkan bisnis retail. Salah satu bisnis retail yang populer adalah pendistribusian voucher isi ulang pulsa.

Bisnis Pulsa? Ya Bisnis Pulsa! Mengapa???

Bisnis pulsa memiliki kelebihan dibandingkan dengan bisnis lain. Diantaranya adalah :

1. Produk termasuk barang konsumsi, sehingga tidak perlu banyak melakukan promosi pun pasti akan laku. Jika terpaksa tidak laku pun bisa digunakan sendiri. Anda pasti butuh pulsa kan..!!!
2. Produk merupakan barang elektronik. Sehingga proses transfernya relatif lebih cepat dan aman. Tidak ada resiko dalam pengiriman barang. Karena tidak perlu menggunakan jasa ekspedisi.
3. Modal relatif terjangkau. Sehingga dapat dilakukan siapa saja.
4. Peralatan sangat sederhana. Cukup dengan menggunakan HP pribadi saja sudah bisa menjalankan bisnis. Khusus bagi Usaha Server Isi Ulang Pulsa perlu penambahan sedikit perangkat software dan komputer.
5. Produk yang flexibel dan tidak akan busuk.
6. Dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja.
7. Bisa dilakukan secara mandiri. Artinya cukup dijalankan awal saja, bisnis bisa jalan dengan sendirinya.

Mungkin diantara anda masih ada yang belum paham tentang bisnis pulsa. Bisnis pulsa itu sangat luas. Kita bisa berbisnis pulsa secara kecil – kecilan yaitu sebagai retailer jalan, bisa sebagai outlet, bisa sebagai server dan bisa juga sebagai Authorized Dealer dari masing – masing provider. **(Dalam hal ini pembahasan akan dilakukan pada Pembuatan Bisnis Server Isi Ulang Pulsa).**

Untuk lebih memperjelas tentang bisnis pulsa sedikit akan kita definisikan. Yang perlu diketahui bahwa dalam bisnis pulsa itu ada beberapa pengertian yang biasa digunakan yaitu :

1. **Agen pulsa** : Member dari sebuah server isi ulang pulsa yang bisnisnya menjual langsung produk server isi ulang pulsa ke konsumen. Dalam hal ini bisa berupa outlet maupun perseorangan. Modal yang digunakan pun sangat kecil. Rata – rata minimal Rp.50.000,- plus sebuah HP saja sudah bisa menjadi agen. Sudah bisa berjualan pulsa.
2. **Master atau Dealer** : Master dan Dealer pulsa adalah seseorang yang bergabung dalam suatu bisnis server isi ulang pulsa (Member Server yang memiliki beberapa fasilitas). Disini Master dan Dealer bisa mendaftarkan orang lain untuk menjadi agen pulsa dibawahnya. Sebagai keuntungannya, dia bisa melakukan mark up harga. Misal harga dasar simpati 5000 dia mendapat harga dasar dari server 5100, maka dia bisa menaikkan untuk agen dibawahnya menjadi 5300. Selesih Rp.200,- itulah keuntungan Master atau Dealer.

Keuntungan Master dan Dealer itu memang kelihatan sangat kecil, namun jika dia memiliki banyak agen tentu akan menjadi banyak. Misalkan saja Master memiliki 100 agen dengan

masing – masing agen melakukan penjualan pulsa atau transaksi (trx) 10 transaksi per hari maka keuntungan atau lazim disebut bonus Master dalam sehari adalah $100 \times 10 \times \text{Rp.}200 = \text{Rp.}200.000,-$ (waow..Mantaaappp..!!!)

Lalu Mengapa ada istilah Master dan Dealer? Apa bedanya ?

Master dan dealer itu saat ini sama saja. Untuk beberapa tahun yang lalu memang ada perbedaan yang mencolok karena rantai bisnis server isi ulang pulsa bisa panjang. Namun sekarang rata – rata dibawah server itu hanya ada Dealer dan agen.

Berbeda dengan dahulu yang ada Master, lalu dibawah Master ada Dealer, dibawah Dealer ada agen1, dibawah agen1 ada agen2 dan seterusnya.

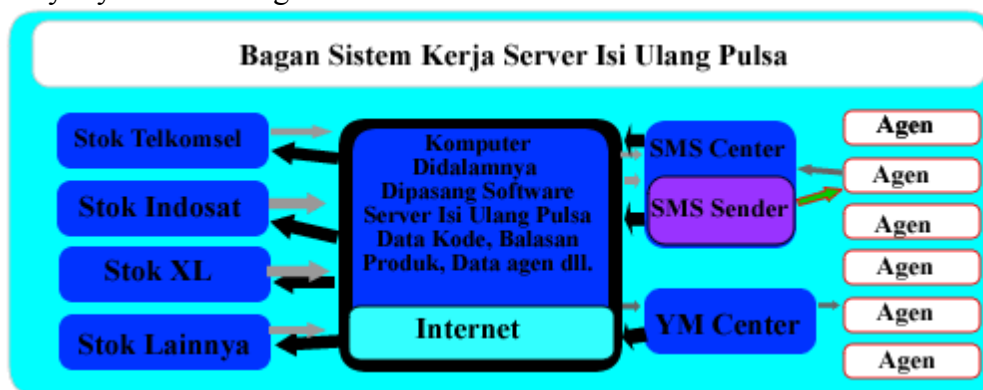
3. **Server Isi Ulang Pulsa** : Usaha pendistribusian voucher isi ulang pulsa yang memanfaatkan aplikasi khusus berupa software server yang sengaja dirancang untuk keperluan bisnis pulsa. Sebagai bahan pengayaan pengetahuan, perlu diketahui jika kita akan menjalankan bisnis pulsa itu masalah stok siapa saja bisa langsung mendapatkan dari Dealer semua Provider (Penyedia layanan jaringan. Misal TELKOMSEL, INDOSAT, XL Dll). Namun jika semua stok langsung mengambil ke Dealer Provider Yang Bersangkutan, maka modal yang diperlukan menjadi sangat besar. Hanya untuk stok saja bisa membutuhkan modal sampai berjuta – juta dan bahkan ratusan juta untuk bisa mencapai target agar mendapatkan harga yang relatif lebih murah.

KALAU SEPERTI ITU SIAPA YANG BISA BISNIS PULSA ???PASTI HANYA SEDIKIT YANG KUAT KAN !!!

Itulah peluang Server Isi ulang pulsa. Dengan adanya Server Isi Ulang Pulsa siapa saja bisa berjualan pulsa. Kenapa ?

Karena dengan adanya server isi ulang pulsa masalah permodalan bisa ditekan. Cukup puluhan ribu saja orang sudah bisa bisnis pulsa. Lalu siapa yang menyediakan modal? Apakah Pemilik Server Isi Ulang Pulsa ?

Jawabnya Iya. Namun Juga tidak.!



Iya, karena untuk membuat usaha server isi ulang pulsa memang dibutuhkan permodalan, minimal komputer, 2 HP dan kabel datanya dan software server. Plus stok hanya untuk awal – awal saja.

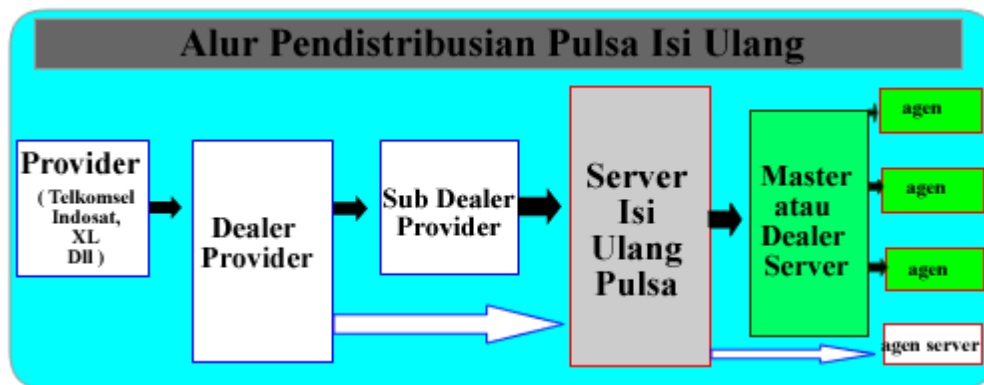
Setelah memiliki mesin server isi ulang pulsa dan stok beberapa juta saja. Bahkan beberapa ratus ribu saja kita sudah bisa mencari agen. Kita sudah bisa menarik modal dari agen. Kok dibilang Modal? Ya. Karena jika akan bergabung dalam bisnis pulsa dibawah server, maka

Dealer dan agen harus membayar deposit terlebih dahulu. Depositnya tersebut akan berkurang setiap kali agen melakukan penjualan pulsa sebesar harga dasar yang diberikan server.

Jelasnya, server isi ulang pulsa itu merupakan penghubung antara Dealer dan agen dengan provider. Karena adanya agen yang banyak maka permodalan server menjadi besar. Sehingga mendapatkan stok yang relatif murah.

Karena adanya Server Isi Ulang Pulsa, maka cukup dengan modal yang kecil saja orang bisa melakukan penjualan pulsa berbagai denominasi dan berbagai kartu (all operator).

4. **Dealer Provider** : Agen Pemasaran resmi dari provider penyedia layanan jaringan. Misalkan ada Dealer indosat, Dealer XL, Dealer Telkomsel dll. Alamat Dealer di kota anda dapat ditanyakan pada gerai layanan konsumen. Misal Gerai Indosat, GraPari Telkomsel dll.



Itulah beberapa istilah yang sering digunakan dalam bisnis server isi ulang pulsa. Selanjutnya, saya yakin anda pasti bertanya – tanya darimana pemilik Server Isi ulang pulsa akan mendapatkan keuntungan dan berapa rata – rata keuntungan per penjualan?

Pertanyaan yang sangat wajar dan tentunya harus saya jawab secara realistis. Bisnis Server Isi Ulang Pulsa adalah bisnis dengan putaran uang yang sangat cepat. Besarnya keuntungan tergantung dari kecepatan putaran uang yang dimainkan. Rata – rata seorang pemilik server isi ulang pulsa mengambil keuntungan tidak lebih dari Rp.300,- per penjualan.

Kelihatannya memang kecil, tetapi coba kita sedikit membuat perhitungan. Jik kita memiliki 100 agen dengan jumlah deposit masing – masing Rp.500.000,- plus jumlah transaksi masing – masing 10 transaksi per hari dan server mengambil keuntungan rata – rata Rp.200 per penjualan, maka :

Jumlah modal yang dipercayakan kekita untuk dikelola adalah $100 \times \text{Rp.}500.000 = \text{Rp.}50.000.000,-$ sedangkan jumlah keuntungan Server Isi Ulang Pulsa dalam sehari adalah $10 \times 100 \times \text{Rp.}200 = \text{Rp.}200.000,-$ Keuntungan dalam sebulan $30 \times \text{Rp.}200.000 = \text{Rp.}6.000.000,-$ Misal itu anda mengangkat 2 orang karyawan, maka paling tidak anda masih akan menikmati hasil sekitar **3 jutaan** sebulan. Seangkan anda tinggal duduk manis. Keuntungan itu pun bukan harga mati, semakin anda rajin mencari agen maka semakin banyak agen akan anda miliki. Semakin banyak agen berarti semakin banyak keuntungan akan anda dapatkan.

B. SISI RAHASIA TERHEBAT BISNIS SERVER ISI ULANG PULSA

Bagi anda yang belum terjun dalam bisnis server isi ulang pulsa pasti tidak banyak tahu tentang kelebihan bisnis pulsa. Itu sangat wajar mengingat mereka yang telah lama terjun dibisnis pendistribusian pulsa isi ulang pun masih sangat terbatas yang memahami kalau di bisnis pulsa terdapat rahasia terhebat yang berpotensi melipatgandakan keuntungan.

INGAT INI ADALAH RAHASIA.!!! Karena jika orang mengetahui rahasia ini, maka mereka akan berlomba – lomba terjun dalam bisnis server isi ulang pulsa. Jika anda tahu rahasia ini, anda dapat membeli sebidang tanah dan rumah dalam waktu yang relatif singkat. Jika anda mengetahui rahasia ini anda bisa melepas harga jual produk sama dengan harga beli atau harga kulakan anda dengan tetap mendapatkan keuntungan maksimal.

Yakin ingin mengetahui rahasia tersebut??? !!!

Okey, sekarang tarik napas dalam – dalam. hembuskan pelan – pelan. Niatkan dengan ikhlas untuk menjalankan bisnis server isi ulang pulsa dengan benar. Jangan ada niat kotor atau nakal sedikitpun. Jalankan bisnis secara benar, yaitu dengan selalu menjaga etika bisnis dan mengelolanya secara benar dan bersungguh – sungguh. Yakinlah Niat anda menentukan masa depan anda dan keluarga anda.!!!

Sekarang saya beritahu RAHASIA tersebut.

Ini fakta. Berdasarkan pengalaman dan pengamatan saya bertahun – tahun. Seorang agen dalam sekali deposit rata – rata deposit tersebut akan habis dalam waktu 2 sampai dengan 6 hari. Misal agen membayar deposit 500rb kepada anda deposit itu rata – rata tidak akan abis dalam sehari. Dia butuh beberapa hari untuk menghabiskan deposit itu. Jika dia merasa nyaman dengan pelayanan anda dia pasti akan menambah deposit lagi jika saldonya sudah habis.

Sekarang bayangkan.

Jika anda memiliki 100 agen dengan masing – masing deposit 500.000, maka keuangan yang dipercayakan ke anda totalnya adalah 50juta (Diperoleh dari 100x500rb). Iya kan?. Apakah deposit itu akan habis dalam sehari? BERDASARKAN FAKTA deposit itu tidak akan habis dalam sehari. Dan deposit itu juga tidak akan pernah habis. Mengingat penjualan masing – masing agen berbeda – beda. Mungkin hari ini agen pertama sampai 10 habis saldo, besok mereka sudah mengisi lagi. Mungkin besok saldo agen 11 sampai 30 habis, besoknya lagi mereka akan mengisi saldo lagi dan begitulah seterusnya. Jadi saldo keuangan yang ditanam atau dipercayakan kepada anda tidak akan pernah habis.

DIMANA letak RAHASIA Terhebatnya???

Coba anda baca sekali lagi paragraf di atas! Jika anda memahami anda pasti mengetahui rahasia tersebut. Bagaimana... Sudah memahami..?

Okeylah akan kita beritahukan. BERDASARKAN FAKTA DAN REALITA sesuai uraian dalam paragraf sebelumnya. Sangatlah jelas jika saldo agen yang ditanam ke server akan keluar masuk ilih berganti. Agen rata – rata tidak akan menghabiskan saldonya dalam sehari. Ini artinya setiap hari di Mesin Server (di tempat anda) akan ada keuangan yang mengendap. Keuangan tersebut tidk akan banyak bermanfaat jika terus dibiarkan. Harus dikelola secara baik.

Berapa besarnya uang yang mengendap..??? Keuangan yang mengendap berdasarkan pengamatan saya dibanyak server rata – rata untuk hari – hari biasa adalah sekitar 15 sampai dengan 40%. Sedangkan untuk hari – hari penting seperti event hari raya adalah sekitar 7 sampai dengan 15%. Untuk akhir pekan ada sekitar 10 sampai dengan 25%.

Jadi anda bisa hitung sendiri. Jika anda memiliki 100 agen dengan masing masing deposit 500rb, maka total saldo adalah 50 juta. Dari 50 Juta tersebut untuk event hari raya akan terendap dana yang tidak terpakai spaling tidak $7/100 \times 50.000.000 = \text{Rp.}3.500.000,-$ Itu adalah event hari raya, bagaimana dengan hari – hari biasa. Lebih besar bukan keuangan mengendap yang bisa anda mainkan untuk memaksimalkan keuntungan anda.

LALU APAKAH uang mengendap itu aman untuk kita mainkan? Jawabnya sangat relatif. Tergantung kelihaihan anda memainkan uang. Jika uang mengendap itu berada ditangan orang yang amanah maka akan sangat aman dan akan memberikan tambahan keuntungan yang maksimal. Namun jika berada ditangan orang yang tidak amanah akan sangat beresiko. Bisa habis tanpa bekas. Bisa menimbulkan lubang hutang yang sangat dalam.

DI BISNIS APA UANG MENGENDAP itu dapat dimainkan?

Itu adalah hak anda. Anda bisa memainkan keuangan tersebut dibisnis apa saja yang halal. Tidak harus dibisnis cellular. Namun sebagai acuan yang paling aman keuangan mengendap tersebut harus dimainkan di bisnis yang bersifat Fast Moving. (Barang yang cepat laku sehingga uang cepat kembali) atau dibisnis properti jika jumlah keuangan mengendap sudah banyak. Dalam investasi di bisnis properti ini harus beli. Tidak berlaku jika untuk menyewa. Karena jika sewaktu – waktu ada keperluan yang bersifat urgent, nilai sewa cenderung menurun. Berbeda dengan membeli. Harga properti selalu akan mengalami kenaikan.

Jelasnya, selama masalah stok dikelola dengan baik dan rajin melakukan pembelian stok maka permainan uang mengendap akan aman. Agen tidak akan banyak tahu jika sebagian uang anda mainkan dibisnis lain selama masalah stok diperhatikan. Dengan permainan uang mengendap ini anda bisa mengambil keuntungan maksimal. Bahkan dapat dikatakan anda tidak mengambil keuntungan dibisnis server isi ulang pulsa pun anda masih bisa menikmati banyak keuntungan.

Keuntungan yang anda peroleh dari memainkan keuangan mengendap tersebut bisa anda gunakan untuk mengembangkan bisnis anda. Juga bisa sbagian dibagikan lagi sebagai bonus ke agen. Yakinlah semakin banyak anda memberi maka semakin banyak peluang income akan anda dapatkan.

Kami ingatkan sekali lagi, jika anda nantinya akan memainkan keuangan yang mengendap maka anda harus benar – benar memainkan di bisnis yang bagus.

SELANJUTNYA... masih adakah RAHASIA LAIN????

Yes, Of Course. Bisnis server isi ulang pulsa adalah bisnis powerfull. Bisnis paling menarik untuk dijalankan. Mengapa??? Karena bisnis uang. Siapapun pasti senang dengan uang. SETUJU..!!! INGIN TAHU RAHASIA BERIKUTNYA..???? RAHASIA kedua tidak kalah hebatnya dengan RAHASIA pertama di atas yang telah saya buka secara lebar. Apa itu..???

Kalau anda ingin mengetahui rahasia kedua secara sempurna, coba sekarang anda pinjam uang ditempat teman atau saudara anda 50.000 dan pinjam uang di bank atau koperasi 750.000. Ayo lakukan!!! Pasti mereka akan tanya untuk apa uang itu dan belum tentu saudara anda meminjami. Banyak alasan dikeluarkan untuk menolak.

Sedangkan ketika anda hendak meminjam uang di bank atau koperasi 750.000 pasti mereka minta jaminan, penjamin, tanda tangan bermeterai, survey dan yang jelas belum tentu disetujui. Cuihhhh... ribet banget. Sudah capek – capek foto copy macam – macam belum tentu disetujui. Wehh... malah ada bea administrasi segala... IYA KAN???!!!

Lalu kalau kita meminjam pati yang diberikan selalu lebih kecil dari nilai barang yang kita jaminkan. Misal kita menggunakan sertifikat tanah senilai 100Jt, maka dana yang dicairkan maksimal 100Jt dan rata – rata pasti lebih kecil dari 100Jt. BETuLLLLL!!!

LALU APA kaitannya dengan bisnis server isi ulang pulsa? Disini saya hanya memberitahu rahasianya. Namun saya tidak menganjurkan. Karena saya takut anda tidak amanah. Nanti kalau saya menganjurkan saya ikut kena dosanya.. wekwkekwe....

Bisnis Server Isi Ulang Pulsa adalah bisnis paling menggiurkan. Betapa tidak. Dengan hanya Bermodalkan server isi ULANG PULSA plus stok beberapa saja anda sudah bisa menarik dana dari member anda.

Anda yang benar – benar masih baru dalam dunia server isi ulang pulsa pasti tidak akan percaya. Misalkan anda telah membangun server isi ulang pulsa senilai 10Jt dan stok awal 1Jt saja anda sudah bisa menarik uang dari member atau outlet tanpa batas. Ya tanpa batas. Bandingkan dengan jika anda meminjam uang di bank. Bank pasti hanya berani memberikan pinjaman maksimal sama dengan nilai asset yang anda jaminkan. Sedangkan di bisnis pulsa, cukup dengan memiliki asset mesin server isi ulang pulsa anda sudah bisa mencari pinjaman tanpa batas. Dan yang lebih menarik lagi, untuk mendapatkan uang prosesnya tidaklah seribet di bank.

Anda Percaya??? Anda Tertarik??? Anda Jalankan!!! TAPI...!!! Anda harus tetap amanah dalam mengelola keuangan orang.

Selamat menjalankan Bisnis server isi Ulang pulsa.



Info dan pertanyaan :
cbc@triviji.com

C. PERSIAPAN PEMBUATAN BISNIS SERVER ISI ULANG PULSA

Setelah membaca uraian penjelasan saya di bab sebelumnya, saya yakin anda telah banyak memahami tentang bisnis Server Isi Ulang Pulsa. Anda pasti tertarik untuk memulai ternak uang. Anda pasti tertarik untuk segera melihat aliran uang direkening anda setiap hari dan bahkan setiap saat. Untuk itulah mari segera saja kita persiapkan untuk membangun bisnis server isi ulang pulsa.

Hari ini adalah hari yang tepat, jangan pernah menunda untuk mencapai kesuksesan. Karena sekali anda menunda maka tidak ada jaminan peluang tersebut akan anda temui lagi.

Yakin Ingin Sukses????!!!

Sekarang saatnya saya tunjukkan kepada anda rahasia orang sukses meraih income. Cara paling menyenangkan adalah dengan membangun asset. Karena dengan asset anda berpeluang mendapatkan keuntungan setiap saat. Server Isi Ulang Pulsa adalah Asset nyata yang bisa dibangun secara mudah, murah dan cepat.

Sebelum saya uraikan secara detail tentang persiapan pembuatan bisnis server isi ulang pulsa, sebaiknya anda memahami. Berdasarkan pengalaman saya selama bertahun – tahun telah banyak saya lakukan analisa. Banyak pengusaha server isi ulang pulsa yang memulai bisnisnya tidak berdasarkan pengetahuan yang cukup. Sering sekali antara motivasi, strategi dan kemampuan tidak seimbang. Baik kemampuan dibidang pendanaan maupun dibidang pengelolaan.

Banyak yang menjalankan tanpa suatu acuan yang jelas. Banyak yang memulai bisnis server isi ulang pulsa yang dengan modal yang tidak jelas. Maka akibatnya tidak sedikit mereka yang telah lama terjun dalam dunia Bisnis Yang Cukup Menjanjikan ini namun tidak mengalami perkembangan yang berarti. Bahkan ada kecenderungan mengalami kemunduruan seiring dengan semakin banyak nya persaingan. Yang lebih mengerikan lagi, tidak sedikit dan tidak jarang kita dengan adanya usaha srver isi ulang pulsa yang tutup alias gulung tukar dengan meninggalkan lubang yang sangat dalam dan lebar. Dimana seluruh kebun dan rumah mereka pun tidak sanggup untuk menutupi lubang tersebut. MENGERIKAN...!!!

Anda mau seperti mereka?? TIDAK KAN!!!

Anda akan membangun bisnis maka anda harus sukses. Anda tidak akan mengalami kegagalan seperti mereka selama anda memahami tentang bisnis pulsa dan amanah dalam menjaga uang orang. Karena dalam bisnis Server Isi ulang pulsa pada dasarnya adalah bisnis kepercayaan. Jika anda bisa mempertahankan kepercayaan orang terhadap anda, maka bisnis anda akan jaya.

Kepercayaan orang bisa dipertahankan selama kita mengelola bisnis secara benar. Nah untuk mengetahui beberapa langkah yang tepat dalam persiapan pembuatan bisnis server isi ulang pulsa anda bisa baca uraian saya dibawah ini.

Beberapa langkah Persiapan Dalam membangun bisnis server isi ulang pulsa yang tepat adalah sebagai berikut :

1. Cara Memulai

Prinsip Ini Berlaku Untuk Semua Jenis Bisnis. Apapun bisnis yang akan anda bangun mulailah dengan niat yang ikhlas dan benar. Jalankan bisnis secara benar. Jangan halalkan berbagai macam carayang tidak benar.

Mulailah dengan permodalan dan kemampuan seadanya yang anda mampu. Jangan pernah menunggu sampai modal banyak dan jangan pernah pula memaksakan diri. Permodalan dan kemampuan serta wawasan pengetahuan akan anda dapatkan ketika anda sudah berniat kemudian melangkahhkan kaki untuk menjalankan bisnis tersebut.

Yakinlah baru berniat saja yang benar, maka anda sudah berpeluang untuk mendapatkan rizki yang datangnnya tidak akan pernah anda duga sebelumnya.

“ Bermimpilah, Yakinlah, Berusaha dan Berdoalah. KAMU AKAN BISA MENGGAPAI KESUKSESAN”

2. Cara Pemilihan Software Server Isi Ulang Pulsa Yang Tepat.

Selama 3 tahun saya terjun di dunia Software Server Isi Ulang Pulsa akhirnya saya dapatkan benang merahnya. Pada dasarnya semua software server itu kecepatan akses transaksinya relatif sama. Baik dari yang gratisan sampai yang harga hampir 20Jt-an. **ANDA RAGU?? SILAKAN LAKUKAN TESTING !!!**

Saya berbicara secara realita. Karena tugas dari seorang konsultan adalah memberikan pengarahan yang benar, yaitu yang paling sesuai dengan Clientnya. Seorang Konsultan tidak boleh mengarahkan seseorang itu memakai program tertentu, tetapi harus bersikap netral. Memberikan keterangan baik buruknya suatu sistem dan mengkritisi secara lugas.

Kalau yang gratisan saja kecepatan akses transaksinya sama dengan yang harga puluhan juta. Untuk apa beli? Anda pasti berfikir seperti itu. Yah, harus tetap diingat. Yang namanya gratisan itu pasti ada batasannya. Baik batasan masalah kapasitas transaksi maupun support sistemnya.

Satu hal yang harus anda ingat dalam pemilihan software server isi ulang pulsa adalah jangan pernah menggunakan software server isi ulang pulsa bajakan. Mengapa ? Karena sangat beresiko. Resiko tersebut diantaranya adalah :

- > Tidak adanya support sistem yang jelas. Jika suatu saat terjadi gangguan siste tidak akan ada yang membantu anda. Itu artinya anda bisa dipukulin agen – agen anda.
- > Sewaktu – waktu bisa dimatikan oleh pemiliknya.
- > Merugikan orang lain (Tidak Halal).
- > Bisa saja dalam software tersebut telah ditanam sistem jahat yang bisa menyedot stok anda dan mengintai aktifitas transaksi perbankan yang anda lakukan.

“Katakan Tidak Untuk Software server isi Ulang Pulsa Bajakan!!!”

Untuk Informasi Lebih Lanjut Seputar Persiapan Pembuatan Server Isi Ulang Pulsa Silakan Hubungi saya

Anda mau pilih mana, tinggal sesuaikan dengan kemampuan pendanaan anda dan kemampuan anda mengelola.

Untuk awal sangat bijak jika anda memulai dengan permodalan seadanya, sambil terus dijalankan anda bisa melakukan upgrade.

Jangan sampai anda merasa menyesal karena telah mengeluarkan banyak permodalan untuk software namun akhirnya kelabakan untuk stok. Utamakanlah stok. Software yang bagus dan mahal bukan jaminan kalau anda akan meraih keuntungan yang besar. Software yang mahal bukan jaminan anda akan cepat berkembang. Software yang mahal bukan jaminan transaksi akan cepat. Karena kecepatan akses transaksi tergantung dari jenis stok yang anda gunakan. Jika anda banyak menggunakan stok sendiri, maka transaksi pasti akan lebih cepat dibandingkan dengan **stok H2H**.

Software semahal dan secanggih apapun tidak akan memberikan banyak kontribusi jika yang mengoperasikan tidak bisa. Fakta membuktikan Software sekelas Telkomsel, XL dan Indosat pun berpeluang mengalami gangguan sistem. Makanya kalau beli software harus memiliki support sistem yang jelas.

Jika anda ingin segera memulai bisnis server isi ulang pulsa. Termasuk Dalam **PAKET MERAH KESUKSESAN INI** tersedia [Bonus](#) Software Server Isi Ulang Pulsa

3. Cara Memilih Hardware Yang Paling Sesuai.

Sebelum anda melakukan pembelian hardware, pastikan anda telah melakukan konsultasi dengan penyedia software server yang akan anda gunakan. Pastikan anda menggunakan minimum spek terendah dari ketentuan yang diberikan pihak penyedia software server isi ulang pulsa. Jangan asal membeli. Harga hardware yang mahal bukanlah jaminan. Karena software memerlukan tempat yang sesuai untuk bisa tinggal dan bekerja secara maksimal.

Pernah saya menemui client di Jawa barat. Client saya tidak memiliki pengetahuan dibidang komputer. Nah disitu ternyata masih ada toko komputer yang nakal. Main sikat saja. Komputer yang biasanya saya beli dengan harga tidak lebih dari 7Juta, ditempat tersebut client saya dicekekin dengan harga hampir 11 juta. Karena tidak tahu masalah komputer akhirnya dibeli.

Parahnya, komputer yang dibeli dengan harga lebih dari 10Jt tersebut sering bermasalah. Akhirnya dia beli lagi komputer dengan harga tidak lebih dari 3Jt. Nah itulah yang sekarang dia pakai. Yang harga 10 Jt tidak dipakai. Dibiarkan nganggur dengan kenangan yang tak terlupakan.

Keperluan apa saja yang biasa dipakai dalam pembuatan Server Isi Ulang Pulsa? Software tadi diatas sudah, Komputer lengkap, HP dan kabel datanya (HP yang biasa digunakan adalah Siemens C55), Modem Wavecom, kabel data. Selain itu lengkapi pula komputer dengan stabilizer (Stavolt) dan UPS. Jika server sudah berkembang sebaiknya untukantisipasi pemadaman listrik sediakan pulsa Genset.

Berikut rincian hardware jika anda menggunakan GM2 Machine :

Banyaknya	Nama Hardware	Satuan	Jumlah
1	CPU + Monitor	4500000	4500000
4	Siemens C55 + Kbelnya	260000	1040000
1	UPS		500000
1	Stavolt		150000
1	Modem Internet		500000
Jumlah Total			6690000

Besarnya permodalan untuk hardware di atas bukanlah harga mati. Bisa lebih kecil jika anda telah memiliki seperti HP, Komputer Dll. Keterangan lebih lanjut silakan [klik disini](#)

4. Cara Mendapatkan Stok

Setelah anda memilih software dan hardwarenya sekarang saatnya anda mengisi mesin server dengan sedikit pancingan stok. Stok dapat anda peroleh dengan cara melakukan pembelian pada Dealer Provider, Grosir Pulsa Besar yang sudah terlebih dulu ada, maupun ke server lain dengan sistem H2H atau nembak via YM.

Untuk awal – awal jika permodalan anda belum kuat, mungkin akan lebih baik jika anda menggunakan stok dengan sistem H2H. Sambil belajar anda sambil terus mengumpulkan informasi. Setelah anda memiliki agen yang lumayan banyak maka sudah menjadi kewajiban anda harus memiliki stok sendiri pada chip sendiri dari provider. Jangan semua nembak ke server orang lain. Karena itu sangat beresiko dan berpeluang tingkat akses transaksi terasa lambat pada jam – jam sibuk transaksi. Yaitu jam 17.00 s/d 20.30.

Usahakan semaksimal mungkin pada jam sibuk transaksi anda banyak menggunakan stok sendiri. Agar kecepatan akses transaksi server anda selalu terjaga. **PENTING UNTUK DIPERHATIKAN.** Untuk kemandirian dan kenyamanan. Pastikan anda tidak mudah tergiur oleh penawaran yang tidak jelas. Untuk sistem nge-host pastikan anda lebih aktif melakukan transfer. Idealnya deposit yang anda storkan ke server besar yang anda tembak adalah harus habis anda gunakan dalam waktu sehari. Jangan membiasakan diri menumpuk uang ditempat orang.

Jika ada uang lebih maka tampung deposit agen di rekening anda. Karena jika sewaktu – waktu ada gangguan sistem di tempat anda nembak, anda masih bisa membelanjakan keuangan di tempat lain.

Selain itu, penting juga dipahami. Bahwa dalam dunia server isi ulang pulsa, sudah bukan rahasia lagi kalau ada yang sering menawarkan produk dengan sistem stok. Misalkan Simpati 10.000 harga 9.600 dengan minimal order sekian ribu unit. Saran saya, kalau itu bukan berupa chip langsung yang yang diberikan pada kita sebaiknya jangan diambil.

Saya tidak pernah mencurigai mereka yang mengeluarkan dengan sistem stok di server. Namun sudah tidak sedikit lagi mereka yang terjebak. Bisa saja mereka yang menawarkan

sistem stok hanya memiliki beberapa puluh unit saja. Lalu koar – koar menawarkan harga dengan sistem stok. Bilang kalau dia kelebihan stok. Padahal Kekurangan stok. Belum lagi jika dia sama sekali tidak memiliki stok. Repot kan. Karya ini sengaja kami buat untuk menjadi acuan bisnis server isi ulang pulsa. Namun juga bisa digunakan untuk keperluan evaluasi bisnis lain.

Berhati – hatilah karena resiko anda yang akan menanggungnya sendiri.

Untuk awal – awal saya yakin bagi anda yang benar – benar baru di bisnis pulsa akan mengalami semacam kebingungan. Bingung dalam mencari stok dan bingung menghadapi persaingan harga. Anda akan melakukan banyak penawaran dan tidak sedikit gagal.

Cara melakukan penawaran yang terbik adalah dengan melihat kemampuan pribadi dan melihat karakteristik orang yang akan kita ajak negosiasi. Nilai tawar kita akan terasa berbobot ketika kita tidak asal melakukan penawaran sebelum kita bisa menunjukkan bukti kalau jumlah transaksi kita banyak.

Jadi ada tahapan – tahapannya. Intinya sebaiknya jangan terlalu banyak sesumbar, jangan terlalu banyak membesar – besarkan diri. Karena kebesaran usaha anda akan terlihat dengan sendirinya dengan usaha keras dan doa.

5. Cara Memilih Nama Perusahaan Yang Tepat

Bagi sebagian orang yang mengutamakan income nama mungkin tidaklah terlalu penting. Karena tujuan utama dari bisnis atau orang bekerja adalah untuk mendapatkan keuangan. Namun perlu diketahui. Nama yang besar itu sangatlah penting. Karena nama yang besar dapat membantu tingkat kepercayaan relasi terhadap perusahaan kita.

Coba sekarang anda analisa. Income yang besar jika tidak didukung dengan nama yang besar dan dikenal oleh banyak orang maka, jika sewaktu – waktu sedang mengalami penurunan tidak akan ada yang membantu. Anda akan mendapatkan bantuan dari orang lain. Anda hanya bisa mencari relasi disaat anda dalam posisi diatas.

Sebaliknya, jika anda memiliki nama yang besar makan jika sewaktu – waktu anda mengalami penurunan bisnis anda, maka anda masih bisa angkat bicara untuk mendapatkan bantuan dari orang lain dengan tameng nama yang besar. Meskipun anda dalam posisi di bawah, orang masih akan percaya pada anda. Jika anda melakukan kesalahan, orang tidak serta merta mengatakan perusahaan anda jelek. Minimal mereka akan berfikir 2 sampai 3 kali untuk berani mengatakan kalau perusahaan anda jelek.

Jika anda akan memilih nama, sebaiknya buatlah nama untuk perusahaan anda yang berkaitan dengan bidang usaha anda. Hal ini penting untuk lebih memudahkan seseorang mengingatnya.

Selain nama yang berkaitan dengan bidang usaha anda sebaiknya nama juga harus mengandung arti yang bagus atau merupakan definisi lain dari jenis usaha yang anda jalankan, termasuk karakteristik dan perkongsian. Sehingga menimbulkan kesan berwibawa dan besar bagi mereka yang mendengarnya. Jelasnya nama yang bagus itu setidaknya harus mengandung 3 unsur, yaitu :

- > Berkaitan dengan jenis atau bidang usaha yang dijalankan.
- > Memiliki arti yang bagus.
- > Menimbulkan kesan besar dan berwibawa bagi yang mendengarnya.

6. Cara Membuat Brosur Yang Tepat

Membuat brosur itu mudah, namun tak sedikit yang sering mengalami kesulitan. Brosur yang bagus itu harus informatif tetapi menimbulkan pertanyaan sebagai jembatan awal untuk menjalin komunikasi. Sebab hampir dapat dipastikan **tak ada komunikasi maka tidak ada bisnis**.

Beberapa hal yang perlu dicantumkan dalam brosur adalah produk, kode produk, harga, tanggal pembuatan brosur, alamat dan nomor kontak, serta program promo jika ada. Khusus untuk brosur yang diedarkan di tempat yang jaraknya dari server lebih dari 5 Km sebaiknya dicantumkan informasi tambahan seperti keunggulan, cara gabung, cara pembayaran dan nomor rekening.



Untuk menarik konsumen dan memperbesar efektifitas brosur, bisa juga brosur difungsikan sebagai kartu diskon. Misal jika konsumen melakukan deposit dengan membawa brosur tersebut maka dia akan mendapat diskon sebesar sekian. Jika ini diberlakukan maka brosur harus diberi cap atau stempel dari perusahaan anda.

Contoh Brosur :

Daftar Harga FUTURE Tronik

Jl. Sukses Km 0,1 No.0001. Sukamaju. HP.0817271369

(Rilis 01/11/09)

Produk	Pulsa	Kode	Harga	Format dan Tujuan Pengiriman
	5000	S5	5300	S5.NoYangDiisi.Pin kirim ke 081xxxxxxxxx
	10000	S10	10200	S10.NoYangDiisi.Pin kirim ke 081xxxxxxxxx
	15000	S15	16100	S15.NoYangDiisi.Pin kirim ke 081xxxxxxxxx
	20000	S20	19750	S20.NoYangDiisi.Pin kirim ke 081xxxxxxxxx
	25000	S25	25000	S25.NoYangDiisi.Pin kirim ke 081xxxxxxxxx
	50000	S50	49500	S50.NoYangDiisi.Pin kirim ke 081xxxxxxxxx
	100000	S100	98000	S100.NoYangDiisi.Pin kirim ke 081xxxxxxxxx

Untuk informasi dan pendaftaran silakan hubungi nomor 08180xxxxx atau datang langsung ke kantor kami. (Pendaftaran gelombang pertama sementara ditutup karena sudah penuh. Pendaftaran sengaja kami batasi untuk menjaga kualitas pelayanan)

Transaksi Open jam 06.00 s/d 24.00 Wib. Layanan keluhan Open Jam 07.00 s/d 21.00 Wib

>>>>))))369((((<<<<<<

D. CARA PENGELOLAAN SERVER ISI ULANG PULSA

Banyak orang merasa bingung untuk membangun sebuah usaha dengan alasan yang beraneka ragam. Salah satu alasan terbesar adalah karena tidak adanya permodalan yang cukup. Padahal masalah permodalan itu bisa didapatkan sambil jalan. Jika menunggu modal sampai banyak rata – rata malah tidak akan pernah membangun usaha. Mengingat namanya kebutuhan hidup itu terus meningkat.

Ketika modal ditunggu sampai banyak maka ketika sudah terkumpul sering muncul kendala baru. Misalnya anak tiba – tiba sakit, membayar pajak kendaraan dan masih banyak lagi. So saya sangat menganjurkan kepada rekan – rekan semua untuk bisa memulai usaha dengan permodalan seadanya.

Ketika anda bilang tidak memiliki modal maka pada hakikatnya yang utama adalah anda tidak memiliki kemampuan dan motivasi yang cukup. Ingat Itu dan Buktikan Perkataan saya ini. Modal terbesar yang sebenarnya ada pada setia diri seseorang yang merupakan anugerah Allah SWT adalah modal waktu, kesehatan dan pemikiran. Tapi sering tidak digunakan oleh mayoritas orang.

Disini yang akan saya tegaskan bahwa membangun usaha itu sangatlah mudah. Siapa saja pasti bisa asal ada kemauan. Siapa saja pasti bisa asal ada keberanian. Berani untuk memulai dan keberanian untuk mengambil resiko. Sebab di dunia ini tidak ada yang tidak beresiko. SETUJU...!!!

Jelas kan? yang namanya membangun usaha itu sangatlah mudah dan yang lebih sulit adalah mengelolanya. Membuat perkumpulan atau organisasi itu mudah, yang sulit adalah mempertahankannya. Dan yang lebih sulit lagi adalah mengembangkannya. Tapi semua itu akan mudah ketika ada kemauan untuk berusaha dan menghindari sifat putus asa.

SEKARANG UNTUK LEBIH MEMANTAPKAN prinsip pengelolaan usaha yang tepat coba kita gunakan teori alam yaitu teori penghijauan. Disini anda bisa mempraktikkan langsung. Karena belajar yang paling mudah dalam mengkaji sesuatu itu adalah belajar dari alam.

Membangun usaha itu pada dasarnya seperti menanam pohon. Mengelola usaha itu pada dasarnya seperti merawat tanaman. Jika anda memehami itu InsyaAllah anda akan sukses dalam mengelola bisnis. JADI JIKA ANDA MENANAM POHON, jangan pernah berfikir sekarang anda menanam besok pagi pohon itu sudah bisa menghidupi anda. Jika menginginkan tanaman tersebut tumbuh subur ya harus dipupuk dan dijauhkan dari hama. Jika tidak kuat memberi pupuk minimal biarkan daun yang tua gugur dan busuk menjadi pupuk untuk pohon itu sendiri. JANGAN malah dikerdil. Baru saja mulai tumbuh malah daunnya sudah dipetik. Kalau itu anda lakukan maka pohon tidak akan tumbuh subur. Bahkan malah akan mati.

Begitu juga dengan membangun dan mengelola usaha. Jangan pernah berfikir sekarang anda membangun usaha lalu usaha tersebut besok harus sudah menghidupi anda. Itu sama artinya anda memperkerjakan anak yang masih bayi. Gak mungkin kan anak balita disuruh kerja mengangkat barang – barang yang berat. Anda saja belum tentu kuat apalagi anak balita.

INI BERDASARKAN PENGALAMAN LAGI BROW... rata – rata kita paling cepat butuh waktu 3 bulan untuk bisa memastikan usaha kita bisa memberikan hasil. Sebelum itu jangan pernah diganggu. Kalau ada keuntungan biarkan untuk menghidupi usaha anda tersebut. Jika usaha anda

sakit ya anda harus siap – siap menyuntikan modal tambahan untuk mengobatinya. Naanya anak kecil, bayi atau balita sakit – sakitan itu wajar kan. Orang tua aja sakit. BEGITULAH PRINSIP MENGELOLA USAHA.

DARI URAIAN DI ATAS YANG PENGEN SAYA TEKANKAN ADALAH jika kita membangun usaha maka kita harus sabar, persisten dan konsisten dalam mengelolanya. Jangan mudah menyerah. Lakukan pengamatan, evaluasi dan planing yang berkelanjutan. Untuk awal – awal jangan pernah mengganggu keuangan persahaan anda. Makanlah buah dari tanaman yang anda tanam. Jangan makan batangnya.

Sekarang adalah saat yang tepat untuk melakukan evaluasi. Prinsip di atas berlaku untuk semua jenis bisnis. Tidak hanya bisnis dibidang Server Isi Ulang Pulsa saja. Jika selama ini anda merasa pengelolaan anda belum benar, maka sekarang adalah saatnya untuk memulai yang benar. Jika selama ini anda belum sukses, maka sekarang adalah waktu yang tepat untuk memulai kesuksesan.

Bermimpilah...

Yakinlah...

Berusaha dan BerDo'alah..

KAMU AKAN BISA MENGGAPAINYA..!!!

Jika selama ini masalah administrasi usaha anda belum bagus, maka sekarang adalah waktu yang tepat untuk merapikannya. Tiada kata terlambat untuk mengawali sebuah kesuksesan. Selanjutnya disii akan saya berikan beberapa langkah yang harus anda lakukan untuk memastikan usaha anda akan bisa berjalan dengan baik sehingga bisa mendatangkan penghasilan untuk anda dan keluarga anda.

1. Cara Melakukan Promosi Yang Tepat.

Kita semua pasti telah mengetahui yang namanya bisnis aitu pastilah identik dengan dagang dan yang namanya dagang itu pastilah mencari pembeli. Sedangkan untuk mendatangkan pembeli pastilah membutuhkan sebuah kegiatan yang disebut promosi.

Berbicara masalah promosi, sangat banyak yang bisa dibicarakan dan dikaji. Diantaranya adalah mdia promosi, cara melakukan promosi dan target promosi. Media promosi yang sering digunakan oleh banyak orang adalah media cetak, media elektronik, brosur, baliho, spanduk dan masih bayak lagi.

Khusus untuk bisnis dibidang server isi ulang pulsa saya meyakini baru sekitar 5% server yang telah bisa melakukan promosi secara tepat. Mayoritas melakukan promosi tanpa ada acuan dan target yang jelas. Padahal namanya promosi yang bagus itu harus ada minimal 3 unsur :

> Jangka waktu promosi.

Promosi yang benar itu harus ada jangka waktu. Jika promosi dilakukan dengan cara menurunkan harga, maka jika jangka waktu habis harga harus kembali seperti semula. Namun jika memang dimungkinkan untuk dilakukan perpanjangan waktu maka harus dievaluasi terlebihdahulu.

Jangka waktu sangat penting untuk acuan sekaligus mengingatkan untuk dilakukan evaluasi. Agar promosi itu benar – benar tepat secara waktu dan sasaran.

> Target yang hendak dicapai.

Saya meyakini semua orang setiap melakukan promosi pasti memiliki target yang hendak dicapai. Namun hanya sedikit diantara kita yang memahami perlunya dilakukan pendefinisian secara lebih detail tentang target promosi yang hendak dicapai.

Khusus untuk bisnis dibidang server isi ulang pulsa target bisa dilakukan dengan memberikan patokan jumlah transaksi atau jumlah agen yang hendak dicapai. Misal dengan melakukan promosi selama 10 hari maka ditargetkan jumlah transaksi akan naik 25% atau akan menarik agen 100 orang. Jadi di akhir masa promosi bisa dievaluasi secara jelas seberapa persen tingkat keberhasilan promosi yang telah dilakukan dan jika belum berhasil maka dapat dievaluasi apa penyebab kegagalan promosi tersebut. Bisa saja karena metode yang tidak tepat, media yang tidak tepat, waktu yang kurang dan sebagainya.

> Anggaran promosi.

Bagaimanapun juga promosi itu pastilah membutuhkan anggaran. Hal inilah yang sering diabaikan oleh pemain server isi ulang pulsa. Mereka kebanyakan melakukan promosi dengan menurunkan harga dengan tanpa acuan. Akhirnya sering yang terjadi setelah dilakukan promosi jumlah transaksi meningkat tajam, namun secara keuntungan malah sebaliknya. Menurun dan bahkan anjlok. Kalau sudah seperti ini maka harus kembali ke tujuan awal. Anda mau mencari jumlah transaksi atau keuntungan?

> Metode atau strategi promosi.

Metode atau strategi itu mungkin dapat diistilahkan sebagai uratnya dari sebuah kegiatan. Tanpa adanya strategi maka promosi tidak akan berjalan dengan baik. Contoh strategi dalam melakukan promosi dibisnis server isi ulang pulsa adalah dengan melakukan subsidi silang terhadap produk tertentu, memberikan diskon untuk yang melakukan deposit minimal tertentu, memberikan bonus khusus dan sebagainya.

2. Cara Membuat Kebijakan Harga dan Sistem

Dimana saja dan produk apapun juga masalah harga memang memberikan peranan terpenting. Namun sebaiknya janganlah menjadikan harga sebagai satu – satunya objek bisnis. Selama strategi dan pelayanan terhadap konsumen bagus maka masalah harga bisa dinomor sekian kan.

Kebiasaan memainkan harga sering membuat kita terjebak dalam persaingan harga yang tidak sehat. Padahal jika kita sudah terjebak dalam persaingan harga yang tidak sehat yang akan terjadi adalah pemotongan peluang penghasilan kita. Kerja capek – capek tetapi hasilnya tidak ada. Untuk itulah jika membuat kebijakan harga anda harus benar – benar bisa memilih dan memilah produk – produk mana yang bisa diturunkan dan produk mana anda akan mengambil keuntungan lebih.

Dalam dunia server isi ulang pulsa harga bisa dibuat secara silang. Misalkan untuk produk yang jarang laku anda mengambil keuntungan lebih, sedangkan untuk salah satu produk yang paling laku mengambil keuntungan lebih tipis. Jangan semua produk ambil

keuntungan tipis. Karena itu dapat mencekik anda sendiri. **INGAT JANGAN SAMPAI KERJA CAPEK – CAPEK TETAPI TIDAK MENDAPATKAN HASIL YANG MAKSIMAL.**

3. Pentingnya Membuat Pembukuan

Sungguh ironis tapi ini adalah realita. Mayoritas server isi ulang pulsa di Indonesia tidak memiliki pembukuan yang jelas. Banyak yang asal – asalan. Banyak yang tidak pernah mencatat antara keuangan masuk dan yang keluar. Banyak yang tidak mengetahui jumlah laba maupun rugi secara pasti.

Sebuah prediksi saya yang selama ini tidak pernah ada yang membantah adalah bahwa sekitar 90% server isi ulang pulsa di Indonesia tidak memiliki pembukuan yang jelas, Sekitar 25% server isi ulang pulsa di Indonesia mengalami minus, Sekitar 25 % server isi ulang pulsa di Indonesia posisi stok yang dimiliki sama dengan jumlah tanggungan saldo agen dan bon suplaier, sekitar 25% server isi ulang pulsa di Indonesia jumlah stok yang dimiliki lebih besar dari tanggungan atau saldo agen namun belum jelas dia dalam posisi laba atau rugi dan hanya sekitar 25% saja yang benar – benar mengalami keuntungan.

DENGAN KATA LAIN bukan bermaksud menakut – nakuti...dapat diprediksi dalam waktu 1 sampai dengan 3 tahun lagi paling tidak ada sekitar 25% server isi ulang pulsa di Indonesia akan tutup. Ironisnya sekitar 5% sampai dengan 15% akan tutup dengan keadaan pailit plus menyisakan lubang yang dalam. ANDA TIDAK PERLU TAKUT... ini prediksi. Bukan harga mati. Semua itu hanya akan bisa dihindari jika anda mulai sekarang menerapkan sistem pembukuan yang jelas. Karena dasar dari semua bisnis adalah pembukuan keuangan yang jelas dan transparan. Tanpa itu maka tidak akan pernah ada yang namanya kejayaan. Yang akan ada hanyalah kebangkrutan dan penderitaan.

BAGI YANG TIDAK PERCAYA DENGAN PREDIKSI SAYA, SILAKAN LAKUKAN PENELITIAN. Ini saya berani membuat semacam prediksi berdasarkan pengamatan bertahun – tahun dengan menjelajahi satu kota ke kota lain dan dari Jawa, Sumatera dan Sulawesi. Jadi prediksi saya hanya bisa dibantah dengan fakta setelah anda lakukan penelitian secara detail.

Apapun bisnis anda, siapapun anda, berapapun omset anda dan seperti apapun keadaan keuangan usaha anda yakinlah sekarang adalah waktu yang tepat untuk memulai membuat pembukuan yang jelas. Jangan sampai anda menyesal. Jangan menunggu sampai kenyataan pahit menimpa anda. Sebab sekuat apapun anda dan secerdas apapun anda, tak pernah ada jaminan kalau anda akan selalu tegar menghadapi setiap kenyataan hidup yang memilukan.

BERDASARKAN PENGALAMAN DAN PENGAMATAN bertahun – tahun di banyak usaha server isi ulang pulsa dan usaha – usaha lainnya. Terutama yang dikelola perseorangan atau semacam home industry, rata – rata mereka menunda untuk merapikan sistem administrasi. Ketika saya bertanya kepada mereka tentang pembukuan usahanya, mereka banyak yang menjawab belum terlalu penting untuk membuat pembukuan karena jumlah transaksi dan keuntungan masih sangat kecil. Belum seimbang antara pemasukan dengan pengeluaran. Jadi apa yang harus dibukukan. Kata mereka.

Sungguh pemikiran yang menyesatkan. Padahal jika mereka memahami semakin besar suatu usaha maka semakin banyak pula urusan yang harus diselesaikan. Semakin banyak jumlah transaksi maka semakin banyak pula peluang terjadinya komplain dari konsumen.

Posisi paling riskan yang berpeluang menimbulkan minus dalam kegiatan pengelolaan usaha adalah ketika usaha tersebut masih dalam taraf pertumbuhan. Dimana jumlah pemasukan dengan pengeluaran masih sama atau bahkan masih lebih besar pengeluaran. Dalam posisi seperti ini jika tidak dibarengi dengan adanya sistem pembukuan yang jelas maka ada kemungkinan besar terjadi minus yang besarnya tidak diduga – duga. Sehingga sering menimbulkan tanda tanya. Menimbulkan rasa tidak percaya kalau samapai terjadi minus yang besar.

Dalam dunia usaha kelas menengah kebawah pengeluaran – pengeluaran yang tercatat biasanya hanyalah pengeluaran besar semacam gaji dan uang makan karyawan saja. Sedangkan pengeluaran kecil yang sering dilakukan justru malah tidak terkontrol. Seperti pengeluaran untuk keperluan pembelian bensin, pulpen, kertas, isi pulsa sender, isi pulsa komunikasi, cemilan ketika ada tamu, bea parkir kendaraan, dan masih banyak lagi. Padahal pengeluaran kecil yang sering dilakukan itu dalam kenyataannya justru malah lebih besar dari pengeluaran yang selama ini mereka anggap besar.

4. Cara Membuat Pembukuan Server Isi Ulang Pulsa Secara Mudah, Cepat dan Tepat.

Mengapa Mayoritas server isi ulang pulsa belum memiliki pembukuan yang jelas???

Jawabnya sungguh menggelikan. Antara bisa dimaklumi dengan tidak bisa ditoleransi. Karena rata – rata usaha server isi ulang pulsa adalah semacam usaha rumahan atau dalam isitilah keren nya home industry, maka yang mengelola pun biasanya pas-pasan. Bisa dalam arti pas-pasan kemampuannya, waktunya dan jumlah tenaga kerja yang mengerjakannya.

Tidak sedikit usaha server isi ulang pulsa yang dikelola oleh satu orang saja. Menangani semua kegiatan. Dari masalah pengoperasian sistem, menangani komplain, mencari stok, dan melakukan kegiatan pemasaran. Maka sudah sangat wajar kalau dia tidak sempat membuat pembukuan karena sudah kecapekan.

Alasan lain mengapa belum dibuatnya pembukuan yang jelas adalah karena masih banyak yang bingung tentang bagaimana cara membuat pembukuan yang mudah dan tepat. Mengingat bisnis server isi ulang pulsa itu bisnis yang berkaitan langsung dengan harga yang fluktuatif. Setiap saat berubah dan kode atau produk yang beraneka ragam.

Khusus bagi anda yang telah meluangkan waktu untuk membaca karya tulis saya ini. Saya akan beritahukan kepada anda bahwa sesungguhnya membuat pembukuan server isi ulang pulsa itu sangatlah mudah. Anda tidak perlu repot – repot menghitung. Tinggal masukan data saja semua laba rugi pasti akan terlihat dengan jelas.

[Download disini](#) telah saya buat form pembukuan sederhana menggunakan Excel sebagai acuan. Jika anda memahami pengopersian MS Acces anda bisa membuat yang lebih mudah. Prinsipnya, ketika anda membangun usaha maka anda menentukan jumlah modal yang anda keluaran. Termasuk penambahan modal jika sewaktu – waktu dilakukan. Harus tertulis dengan jelas. (Modal disini bisa dibagi menjadi 3 macam. Modal berjalan, yaitu

untuk stok, Modal mati untuk keperluan pengadaan peralatan dan Modal konsumsi untuk keperluan operasional awal dan promosi).

Selanjutnya semua keuangan masuk dan keluar harus dicatat. Semua penambahan saldo agen juga harus dicatat. Data – data tersebut tinggal anda masukan dalam form excel. Maka secara otomatis akan terhitung. Anda tinggal membaca kesimpulannya. Terlihat dengan jelas jumlah uang yang masuk, jumlah uang keluar, jumlah stok masuk, jumlah stok keluar, jumlah penambahan saldo agen, jumlah pengurangan saldo agen, jumlah tanggungan server, jumlah kekayaan server dan jumlah keuntungan server harian dan keseluruhan.

5. Cara Pengadaan dan Pengelolaan SDM.

Berlaku untuk semua jenis bisnis. SDM merupakan komponen terpenting yang menentukan maju mundurnya suatu usaha. SDM yang bermartabat dan berkompotensi tinggi akan membuat usaha maju. Sebaliknya penggunaan SDM yang tidak tepat malah justru membuat usaha semakin kacau.

Mengingat saya bukanlah seorang praktisi dibidang SDM maka saya tidak akan banyak bicara tentang SDM. Saya hanya akan berbicara beberapa prinsip terpenting saja.

Apapun usaha anda, anda sebaiknya memahami kalau SDM itu diadakan dan perlu dikelola secara tepat. Pengelolaan SDM yang tidak tepat bisa berakibat fatal. Dalam posisi tertentu kita cenderung harus memilih membayar lebih mahal daripada menggunakan tenaga kerja yang tidak memiliki kemampuan sesuai yang kita butuhkan. Namun dalam posisi tertentu terkadang kita juga harus mengakomodir tenaga yang kurang memiliki kemampuan. Semua itu memiliki fungsi dan kelebihan masing – masing.

Tenaga kerja yang memiliki kompetensi tinggi cenderung mempunyai tuntutan yang lebih tinggi dan memiliki loyalitas yang lebih rendah dibandingkan dengan tenaga kerja yang tidak memiliki kemampuan dasar. Kelebihan dari tenaga kerja terdidik dan terlatih adalah bisa kita pekerjakan secara mandiri untuk menangani suatu pekerjaan. Sedangkan kelebihan dari tenaga kerja yang kurang memiliki kemampuan adalah lebih mudah untuk kita suruh kesana kemari dan tidak jarang memiliki tingkat kejujuran yang lebih tinggi karena mereka umumnya cara berfikirnya masih sangat natural.

Pengambilan tenaga kerja terdidik maupun tidak terdidik itu harus memperhatikan asalnya. Karena tenaga kerja itu selain berfungsi untuk mengerjakan jenis pekerjaan yang kita miliki juga bisa difungsikan sebagai komponen penjaga untuk memperkuat perusahaan. Tenaga kerja kurang terdidik yang difungsikan untuk menangani pekerjaan serabutan dan bidang security sebaiknya diambilkan dari daerah sekitar tempat usaha anda.

MASALAH SDM yang juga harus dipahami adalah bahwa orang itu bisa dibagi menjadi 2. Berotak kanan dan berotak kiri.

Orang berotak kanan secara berfikirnya cenderung lompat – lompat. Cenderung mencari jalan paling singkat jika mengerjakan sesuatu. Sulit untuk diarahkan. Untuk itu orang berotak kanan tidak cocok untuk dipekerjakan dibidang administrasi dan bagian keuangan. Karena sering sekali tingkat ketelitiannya kurang bisa diandalkan. Kekurangan lain dari orang berotak kanan adalah jika dipekerjakan dia dalam posisi tertentu cenderung mengambil ilmu. (Tingkat loyalitasnya relatif lebih rendah). Orang berotak kanan cenderung lebih bagus dipekerjakan sebagai kepala cabang maupun manager (bidang

kepemimpinan) karena pada umumnya memiliki daya inisiatif, ketabahan dan keuletan serta kewibawaan yang lebih tinggi.

Kemudian BAGAIMANA DENGAN ORANG BEROTAK KIRI???

Orang berotak kiri secara berfikirnya cenderung lebih runtut. Step by Step. Tidak macam – macam. Pokoknya Oke Bos. Oleh sebab itu orang seperti ini akan lebih cocok ditempatkan pada bidang administrasi, accounting, security, kurir, dan bagian kerja lain yang menuntut tingkat ketelitian dan loyalitas.

Orang berotak kiri cenderung lebih mudah untuk diarahkan. Mempunyai loyalitas yang lebih tinggi. Namun dalam posisi tertentu cenderung lebih mudah mengalami stress dan menuntut gaji yang lebih. Karena suatu hal yang dia butuhkan adalah kesejahteraan dan gaji yang cukup. Ketidakcocokan terhadap pimpinan cenderung ditunjukkan dengan diam dan aksi – aksi lain yang memperlihatkan kelesuan sehingga hasil kerjanya tidak maksimal.

Dari uraian saya di atas jelasnya kalau kita mencari karyawan yang mudah untuk diatur maka sebaiknya carilah orang yang berotak kiri. Sedangkan jika kita mencari teman sebagai rekan bisnis atau mencari orang yang tujuannya untuk memberikan inovasi terhadap perusahaan anda maka carilah orang yang berotak kanan.

Kemudian dalam kenyataan di dunia usaha. Seorang owner rata – rata adalah orang yang berotak kanan. Jadi mereka pada umumnya tidak ahli dibidang pembukuan. Lebih banyak mengedepankan sebuah visi misi dan menciptakan teori – teori akselerasi pencapaian tujuan perusahaannya. Oleh sebab itu sudah seharusnya anda juga menggunakan prinsip pengangkatan tenaga kerja yang benar. APAPUN USAHA ANDA jika sudah mengalami perkembangan, MASALAH ADMINISTRASI ADALAH MASALAH PERTAMA YANG DISERAHKAN ATAU DIDELEGASIKAN KE ORANG LAIN SEDANGKAN MASALAH TERAKHIR YANG DISERAHKAN KE ORANG LAIN ADALAH MASALAH SDM.

Tidak ada istilah percaya 100%. Termasuk ke orang terdekat anda. Jika diperlukan penambahan tenaga kerja maka semua harus anda ketahui sendiri selaku seorang owner. Jangan pernah berkata pada orang kepercayaan anda kalau dia bebas mencari pembantu jika diperlukan. Orang kepercayaan anda hanya berhak mengajukan. Sedangkan keputusan tetap berada di tangan anda.

6. Cara Melakukan Penggajian Karyawan yang Tepat

Dimana saja ketika kita menggunakan jasa orang lain pasti tidak pernah lepas dengan masalah gaji. Sebagai orang modern, kita sudah tidak bisa menerapkan teori ekonomi “Dengan modal sekecil – kecilnya untuk mendapatkan hasil yang sebesar – besarnya”. Mengapa? Karena teori itu tidak jarang hanya membuat martabat kita menjadi turun.

Prinsip penggajian yang benar adalah yang saling menguntungkan. Semakin besar hasil dari pekerjaan yang kita berikan pada orang lain maka dia berhak mendapatkan hasil lebih. Semakin sulit pekerjaan maka gaji yang kita berikan juga harus semakin banyak, semakin tinggi resiko dari pekerjaan yang kita berikan maka gaji yang kita berikan juga harus semakin tinggi.

Terus terang saya sendiri termasuk orang yang lebih menghargai kemampuan. Bukan gelar. Jadi jika saya memiliki 2 orang karyawan yang satu berpendidikan SMA dan yang satunya lagi bertitel Sarjana, maka belum tentu gaji yang saya berikan lebih besar yang Sarjana. Kalaulah dalam kenyataannya kemampuannya sama, kenapa harus dibedakan.

Khusus bagi pemula, biasanya mengalami kebingungan untuk melakukan penggajian terhadap karyawannya. Sebab dari segi keuntungan belum sesuai dengan yang harus dikeluarkan. Bahkan ada kecenderungan masih harus melakukan subsidi. NAH DALAM POSISI seperti itu bagaimana cara memberikan gaji yang benar??? Saya ada sedikit trik yang telah saya praktikan dan telah terbukti berhasil. Sebelum saya beritahukan trik tersebut sebaiknya coba sedikit kita membuat istilah atau definisi baru tentang gaji. “Gaji adalah balas jasa yang kita berikan pada orang lain karena telah membantu kita untuk menyelesaikan pekerjaan yang kita miliki” Tapi tidak semua balas jasa itu bisa disebut gaji. Sebab jika kita asal menyebut gaji bisa – bisa akan menyakiti orang lain. Terutama karyawan kita jika gaji yang kita berikan belum sesuai.

Untuk itu jika belum bisa memberikan gaji yang sesuai (Belum Bisa Memberikan UMR), maka jangan sebut gaji, tapi sampaikan itu sebagai pengganti uang lelah. Selanjutnya sebesar apapun gaji yang diterima seseorang, pasti dia akan merasa bangga jika diberi bonus. Sebab dalam kenyataannya orang lebih suka diberi bonus daripada gaji. Mengapa ini bisa terjadi??? Karena bonus itu menunjukkan secara langsung penghargaan kita secara lebih terhadap orang yang kita beri bonus.

Jelasnya sebesar apapun gaji yang telah kita berikan dan diposisi manapun seseorang tetap membutuhkan adanya sebuah bonus. Karena hanya bonuslah yang bisa melipatgandakan etos kerja dan loyalitas karyawan terhadap perusahaan. Oleh sebab itu saya rasa tidak salah jika kemudian ada prinsip ***“Berilah gaji sekadarnya dan berikanlah bonus sebesar - besarnya”***

7. Cara Menjaga Loyalitas Konsumen.

Banyak pengusaha server isi ulang pulsa melakukan promosi habis – habisan. Baik dengan memberikan potongan harga, bonus deposit, berbagai pemberian hadiah maupun pemasangan iklan yang gencar di berbagai media cetak. Semua itu ditempuh semata – mata hanyalah untuk menjaga loyalitas konsumen atau agen – agennya.

Sayangnya semua itu masih sering tidak diimbangi dengan pemberian pelayanan yang bagus. Masih banyak yang menjadikan konsumen semata – mata hanyalah sebagai ajang bisnis saja. Akibatnya tidak pernah ada saling pengertian. Hubungan yang terjadi terasa kaku.

Padahal konsumen juga orang yang menginginkan sebuah penghargaan. Konsumen bukanlah bawahan anda. Konsumen adalah mitra bisnis anda. Dia berada selevel dengan anda. Maka janganlah pernah anda merasa lebih berkuasa. Jika anda menginginkan loyalitas dari mereka, maka anda harus memperlakukan mereka sebagaimana mestinya. Yaitu jangan semata – mata menjadikan mereka sebagai ajang bisnis belaka. Tetapi jadikanlah teman atau sahabat.

Salah satu cara mendekati konsumen agar selalu merasa terbawa dalam ruang lingkup usaha kita adalah dengan memperbanyak penggunaan kata **“kita”** dan memperkecil penggunaan

kata “**kami**”. Kelihatannya memang sangat sederhana. Cuma bahasa. Tetapi dampaknya sangat luar biasa.

Coba renungkan, jika kita menggunakan kata “kita” maka konsumen pun akan merasa bagian dari perusahaan kita. Ini sangat penting pada saat proses penanganan komplain dan menutupi kekurangan dari produk yang kita miliki. Jika anda menggunakan kata “**kami**” maka konsumen tidak merasa bagian dari perusahaan anda. Dia tidak akan pernah mau tahu dengan permasalahan yang sedang anda hadapi. Pendek kata ***“dengan menggunakan kata “kita” secara tidak langsung kita telah mengajak orang lain untuk ikut memikul beban yang kita miliki, sehingga beban tersebut akan lebih terasa ringan”***

Cara lain untuk menjaga loyalitas konsumen adalah dengan memberikan bonus – bonus kejutan. Bonus disini bersifat luas. Bonus tidak harus berupa materi. Bonus bisa saja berupa ucapan selamat ataupun ucapan terimakasih yang dikemas sedemikian sehingga bisa menimbulkan rasa terhormat.

**“Dalam Dunia Pemasaran
menjelek – jelekkan produk rival hukumnya
adalah haram”**

E. PENGEMBANGAN LEBIH LANJUT SERVER ISI ULANG PULSA

Setelah membaca uraian saya sebelumnya ditambah lagi dengan membaca – baca buku positif lainnya dan pengalaman anda sendiri di berbagai bisnis maupun pekerjaan di kantor. Saya yakin sekarang wawasan anda telah jauh bertambah. Bagaimana harus mengelola bisnis yang benar, bagaimana harus menjalankan bisnis server isi ulang pulsa dan bagaimana harus mengembangkannya.

Untuk lebih menambah wawasan dan referensi bisnis coba kita pikirkan bagaimana bisnis server isi ulang pulsa akan kita bawa. Disini kita lihat dalam bisnis server isi ulang pulsa sering menggunakan istilah itu komponen pemasaran yang disebut sebagai “Dealer”. Masih ingat fungsi dealer? Dealer dibawah kita selaku pengusaha server isi ulang pulsa adalah orang yang kita angkat secara khusus untuk mempercepat pengembangan server kita. Seagai jasanya kita kasih harga yang lebih rendah dari harga agen agar bisa melakukan mark up harga untuk agen – age dibawahnya.

Nah ketika Dealer sudah berkembang biasanya akan muncul permasalahan baru. Dealer yang memiliki banyak anggota cenderung memiliki banyak tuntutan. Minta fasilitas ini, minta bayar tunda, minta penurunan harga dan sebagainya. Kalau tuntutan tersebut tidak dipenuhi dia cenderung akan melakukan usaha pemisahan diri. Bisa dengan bergabung ke server lain maupun dengan cara mendirikan server isi ulang pulsa sendiri.

Mengingat semua orang pasti memiliki keinginan untuk maju dengan bisnisnya sendiri, maka ketika ada dealer yang sudah melakukan langkah ancang – ancang untuk mendirikan server sendiri kita tidak bisa berbuat apa – apa. Kita tidak mempunyai hak untuk melarangnya dan tidak akan pernah bisa melarangnya. Kalau kita paksakan melarangnya yang terjadi malah jarak atau hubungan menjadi semakin jauh. Ini artinya hubungan bisnis anda dengan dealer anda akan benar – benar berakhir.

Memang bisnis itu seperti politik. Tidak ada teman maupun musuh yang abadi. Tetapi alangkah lebih baiknya jika kita terus mengedepankan untuk mencari teman daripada musuh. SETUJU!!!. So kalau ada dealer yang hendak mendirikan server sebaiknya tetap didekati. Kalau hubungan masih bisa dijaga saya yakin masih ada celah yang bisa mendatangkan rizki. Misalkan saja anda bantu masalah pengelolaan awa. Anda bantu dimana mencari software server isi ulang pulsa yang bagus dan sebagainya. Sebagai timbal baliknya dia dianjurkan untuk menembak stok ke server anda.

Pengembangan lain dari usaha server isi ulang pulsa adalah dengan membuk kantor atau outlet – outlet didaerah lain yang potensial. Pembukaan kantor cabang bisa murni dibiayai sendiri maupun bisa sistem kerjasama dengan dealer didaerah. Pastikan jika anda melakukan kerjasama dengan orang lain untuk membuat perjanjian hitam di atas putih. Karena setiap detik ada peluang orang berubah pikiran.

Setelah Keinginan Dealer dianalisa, pembukaan unit pelayanan dilakukan selanjutnya ada baiknya juga dibuat fasilitas sistem yang dapat mewadahi member anda. Misalkan saja dikeluarkan kartu tanda anggota. Dengan menunjukkan kartu anggota tersebut seseorang akan mendapat potongan khusus jika melakukan pembelian di toko – toko yang telah menjalin kerjasama dengan perusahaan anda.

Dari uraian – uraian di atas akhirnya dapat disimpulkan bahwa untuk menjadi seorang pengusaha yang berhasil kita harus memiliki daya inisiatif yang tinggi, tidak mudah percaya dengan

orang dan senantiasa melakukan pembaruan atau inovasi.

F. PENYEBAB HANCURNYA SERVER ISI ULANG PULSA DI INDONESIA

Bagi anda yang benar – benar baru dalam dunia bisnis server isi ulang pulsa mungkin tidak pernah mendengar adanya server isi ulang pulsa yang tutup atau bangkrut. Sesuai yang telah saya uraikan pada bab terdahulu. Mayoritas server isi ulang pulsa saat ini belum dikelola secara bagus. Banyak yang masih dikelola secara promitif. Maka tidak mengherankan jika banyak yang tidak bisa berkembang dan akhirnya tutup.

Nah disini akan kita bahas beberapa hal yang sering menjadi penyebab hancurnya usaha server isi ulang pulsa. Ini kami beritahukan agar anda nantinya tidak akan mengalami kegagalan seperti mereka yang mengelola asal – asalan.

1. Tidak memiliki pembukuan yang jelas.

Mereka tidak tahu berapa permodalan yang telah distor, Tidak pernah mencatat uang masuk dan keluar. Keuntungan hanyalah berdasarkan perkiraan belaka. Server jalan tanpa acuan yang jelas.

2. Tercampurnya antara keuangan pribadi dengan keuangan perusahaan.

Siapapun saya rasa tidak akan ada yang membantah kalau uang itu manis. Maka jika keuangan usaha tercampur dengan keuangan rumah tangga pasti yang menang adalah keuangan rumah tangga. Keuangan usaha akan ikut tersedot sedikit demi sedikit dan akhirnya tinggal sedikit.

Ini lebih sering terjadi pada pasangan muda yang masih suka hura – hura. Banyak sekali saya mendapat laporan dari rekan – rekan di berbagai kota di Indonesia. Server L mengalami minus sampai 300Jt, Server R mengalami kerugian sampai 129Jt, Server H mengalami minus sampai 50Jt, Server M mengalami minus sampai 40Jt. Kadang memang terasa sangat mengerikan. Tapi salah siapa??? Salah siapa mencampuradukan keuangan pribadi dengan keuangan usaha.

3. Terjerumus dalam persaingan harga yang tidak sehat.

Penyebab lain dari hancurnya server isi ulang pulsa adalah terjebak dalam persaingan harga yang tidak sehat. Ini biasanya terjadi pada pemain baru dengan modal minim. Dimana saja namanya pemain baru selalu melakukan promosi. Strategi promosi yang paling banyak diambil adalah dengan memberikan potongan harga. Karena pemain baru rata – rata masih memiliki sifat sangat labil, maka ketika tidak berhasil menyedot konsumen biasanya mereka akan habis – habisan memberikan potongan harga. Bagi mereka yang terpenting ada agen yang masuk. Meskipun harus menanggung minus.

Padahal prinsip usaha yang benar adalah usahakan namanya usaha ya jangan sampai minus. Kalau sudah tidak minus usahakan ada laba yang bisa menggantikan bea operasional, kalau sudah laba maka pastikan laba itu akan bisa untuk melakukan pengembangan perusahaan.

Kembali seperti yang diuraikan dalam paragraf pertama, karena pemain baru

memberikan potongan harga yang tidak wajar, maka pemain lama yang biasanya sudah merajai merasa tidak terima. Akhirnya pemain lama pun juga melakukan penurunan harga. Nah kalau sudah seperti itu secara akal sehat agen – agen tentunya pasti memilih kembali ke server yang sudah lama. Karena jelas – jelas sudah terbukti akses transaksi dan pelayanannya. Untuk itulah kalau melakukan bisnis jangan selalu menjadikan harga sebagai objek konfrontasi dengan rival. Masih banyak cara lain untuk menarik hati konsumen. “U Try, U Can”.

4. **Terlalu mudah percaya pada orang lain.**

Saya pernah mendengar istilah *“tidak ada kepercayaan maka tidak akan ada bisnis”* Menurut anda benar tidak itu?

Menurut saya benar. Tapi sebagian orang saya menilainya terlalu. Ada yang terlalu percaya pada orang lain dan ada yang terlalu tidak percaya pada orang. Dua – duanya tidak benar. Sejak 2008 awal saya selalu mengkampanyekan “tidak ada istilah percaya 100%”. SETUJU..!!! Berdasarkan pengalaman saya sendiri, orang – orang terdekat tidak jarang justru malah yang pada akhirnya melakukan pengkhianatan.

Kita pasti merasa sangat dilematis. Mau kita pukuli masih saudara, tidak kita kasih pekerjaan kok rasanya sangat kasihan, mau dilaporkan ke polisi kok masih teman, sudah kenal keluarganya juga, gak enak bermusuhan dengan teman sendiri. Masih banyak lagi alasan – alasan lain. Untuk itulah sebisa mungkin kita menerapkan prinsip yang benar. Biarkan orang mau berkata apa karena yang namanya resiko juga kita yang menanggung. “Bisnis adalah bisnis dan teman adalah teman”. Mitra bisnis belum tentu teman dan teman belum tentu mitra bisnis.

Terlebih dalam dunia server isi ulang pulsa. Siapapun mengetahui kalau bisnis server isi ulang pulsa adalah bisnis dengan permainan uang yang besar. Bisnis paling menggiurkan, paling diminati namun juga paling beresiko jika pengelolaan tidak tepat.

Banyak pemain server isi ulang pulsa menerapkan BB (barang masuk dulu baru bayar beberapa hari kemudian) untuk menarik dan menjaga loyalitas konsumen. Ini biasanya dilakukan oleh pemain dengan modal gede. Sayangnya mereka sering sekali tidak selektif. Memberikan fasilitas kemudahan bayar belakang hanya berdasarkan hubungan karena sudah kenal lama dan jumlah penjualannya banyak. Padahal penjualan yang banyak itu belum tentu untungnya besar.

Untuk itu kami tekankan berhati - hatilah dalam memilih orang. Terutama jika ditempatkan pada bagian yang berpeluang seseorang bisa melarikan barang. Misal dibagian pengambilan deposit agen, bagian stor ke bank dan sebagainya. (*Untuk menjawab orang seperti apa dan jangka waktu berapa kita bisa mempercayai orang terutama untuk sales yang ditugaskan mengambil uang storan ke agen, saat ini masih dalam tahap saya lakukan pengamatan. Kira – kira pertengahan 2010 akan saya publikasikan hasil pengamatan tersebut*)

5. **Tidak Menguasai Program Server Isi Ulang Pulsa yang Digunakannya.**

Ini adalah fakta prend. Banyak server isi ulang pulsa di Indonesia operatornya tidak memahami komputer sama sekali. Masih banyak saya menemui operator yang untuk meng-copy data dari komputer ke flashdisk atau sebaliknya saja masih kebingungan. Yah menjalankan server hanya sebatas menghidupkan dan mematikan

saja. Lalu mengamati. Tetapi tidak bisa melakukan perawatan server dengan benar.

Mesin server (komputer) itu juga ingin diperhatikan brow... kayak motor. Perlu diservis segala secara berkala. Dalam dunia IT sering disebut “maintenance”. Nah ini operator yang tidak mumpuni biasanya tidak paham. Parahnya lagi misalkan komputer terkena virus, komputer mati dan sebagainya, kacau deh. Penanganan akhirnya menjadi lama.

Untuk itu ane sarankan kalau mencari operator carilah yang paling tidak ada sedikit pengetahuan di komputer. Jangan yang baru saja turun dri gunung. Nanti saya repot kalau disuruh kasih training. Memori saya nanti bisa jad ikut lemot...waakwakwakwa...!!!

6. Gagalnya Sistem Pendelegasian Tugas dan Wewenang.

Ini berlaku pada semua bidang bisnis Om. Masih banyak Owner yang tidak memahami manajemen pengelolaan SDM. Awalnya mereka membangun usaha, lalu berkembang, lalu mencari karyawan. Sayangnya mereka tidak bisa mendelegasikan tugas dan wewenang ke bawahannya. Maka akhirnya pengangkatan karyawan itu tidak berfungsi. Melainkan hanya sebatas menjadi teman ngobrol saja. Atau teman untuk dimarahi...wew parah...!!!

Bagaimana tidak parah. Perusahaan selalu tergantung pada si bos. Kalau si bos tidak ada ya perusahaan tidak jalan. Karena anak buah tidak diberi wewenang yang jelas. Juga tidak pernah ditatar. Kalau seperti itu untuk apa mengangkat karyawan.

Jadi kalau mengangkat karyawan atau memperkerjakan seseorang ya harus diberikan tugas dan wewenang secara jelas. Pastikan ketika anda sedang ada urusan lain usaha anda masih tetap berjalan karena ada bawahan anda yang menjalankannya. Anda tinggal menangani urusan – urusan yang bersifat rahasia dan vital saja.

Gagalnya Pendelegasian tugas dan wewenang dalam perusahaan selain owner yang tidak percaya pada orang lain juga bisa diakibatkan oleh gagalnya membangun iklim kerja yang nyaman. Kalau anda menginginkan karyawan anda loyal dan bisa bekerja maksimal dengan penuh tanggungjawab, maka anda harus menciptakan iklim kerja seperti nuansa dalam kehidupan rumah tangga.

Sebagai bos anda tidak boleh kaku. Tidak boleh pelit. Anda harus gemar memberikan bonus. Bonus tidak selalu berupa materi. Tetapi ucapan selamat pun juga termasuk bonus. Buatlah anda akrab dengan semua karyawan anda. Seperti keakraban hubungan dalam keluarga. Lihat dalam keluarga ada ayah, ibu, anan, nenek. Meskipun hubungan akrab tetapi fungsi jelas. Tidak pernah terbalik.

Buatlah karyawan anda merasa memiliki usaha anda. Merasa dia bagian dari perusahaan anda. Sehingga maju mundurnya usaha tersebut menyangkut kelangsungan hidup mereka juga. Jangan sampai di otak karyawan anda tertanan pemikiran “untuk apa bekerja lebih, toh yang kaya ya hanya bos saja”

Jelasnya, ketika anda menginginkan karyawan anda bisa bekerja secara optimal maka anda harus memberikan hak mereka dan memperlakukan mereka seperti teman. Akrab namun dengan tetap memiliki ketegasan.

7. **Tidak Adanya Inovasi Bisnis.**

Apapun Bisnisnya kita harus paham kalau namanya bisnis itu tidak ada yang abadi. Untuk itu perlu adanya inovasi. Karena hanya dengan memberikan inovasi baru terhadap bisnis anda konsumen anda akan bisa betah bersama anda.

cbc@karyadesa.com

**"Rata – Rata Seorang Owner adalah orang yang berotak kanan,
Dimana kebanyakan Owner Lemah Dalam Hal Pembukuan,**

Untuk Itu :

**Jenis Pekerjaan yang pertama kali harus diserahkan orang lain adalah
masalah administrasi dan pembukuan.**

**Sedangkan Masalah yang terakhir kali dipercayakan pada orang lain adalah
masalah SDM."**

G. ANALISA KEJAHATAN SERVER ISI ULANG PULSA.

Rekan Calon Pengusaha Sukses.

Perlu rasanya kita berikan informasi yang cukup untuk anda sebagai dasar dari Bisnis Server Isi Ulang Pulsa yang akan anda bangun. Di bab sebelumnya telah saya jelaskan tentang pengetahuan, cara pengelolaan, resiko dan prinsip bisnisnya. Sekarang adalah saatnya anda mengetahui tentang beberapa atau kemungkinan gangguan kejahatan dalam dunia bisnis server isi ulang pulsa. Mengingat bisnis server isi ulang pulsa adalah bisnis paling potensial, namun juga paling beresiko. Terutama jika pengelolanya tidak memahami.

Kejahatan dalam bisnis pulsa sangat beraneka ragam. Diantaranya adalah perampasan uang yang akan distorkan ke bank, pencurian voucher dan sistem penipuan terencana. Penipuan disini bisa terjadi karena direncanakan, karena keterpaksaan dan tanpa sengaja.

Penipuan terencana adalah penipuan yang dilakukan secara bertahap. Disini biasanya dilakukan dengan menawarkan suatu produk dengan harga tidak wajar. Pertama kedua lancar. Selanjutnya setelah target percaya disuruh order lebih banyak. Setelah itu barang tidak dikirim. (Dalam kasus ini dapat dikatakan penipu bermodal).

Berikutnya adalah penipuan karena keterpaksaan. Disini seseorang melakukan penipuan bukan karena kehendak dia sejak awa. Tetapi karena suatu tekanan. Tekanan disini bisa karena sebelumnya dia merupakan korban penipuan, bisa karena dia kehilangan barang kantornya (jika itu dilakukan sales) dan bisa juga karena dia sedang terkena suatu musibah. Sehingga karena secara mental belum jadi dia mengambal jalan singkat.

Selanjutnya penipuan yang terakhir adalah penipuan tanpa sengaja. Disini terjadi karena seseorang sebelumnya telah menjadi korban penipuan. Biasanya ini terjadi pada pemilik server terhadap agen – agennya. Prosesnya, seorang pemilik server menjalankan bisnisnya dengan benar, tiba – tiba ketika dia melakukan pembelian stok, stok yang telah diorder dan telah dibayar tidak dikirim. Biasanya karena uang dibayarkan melalui sales. Kemudian oleh sales tersebut uang malah dibawa kabur.

Hal di atas sesuai yang Saya lakukan analisa dan pengamatan selama bertahun – tahun. Akhirnya saya ambil kesimpulan bahwa di server itu hampir seperti rantai makanan "**Makan dan dimakan dengan urutan tertentu**" tetapi lebih mengerikannya lagi di dunia bisnis server isi ulang pulsa terjadi "**Minus berkaitan namun dengan tidak ada urutan tertentu**". Maksudnya minus yang terjadi pada beberapa server saat ini sebagian termasuk akibat dari minus yang dialami server dahulu.

Untuk itulah agar kita semua terhindar dari segala bentuk kejahatan yang dilakukan oleh orang yang tidak bertanggungjawab, kita harus hati – hati. Jangan mudah terpicat oleh tawaran yang tidak jelas.

BEBERAPA CARA yang dapat digunakan untuk mengurangi resiko kejahatan bisnis pulsa adalah dengan membayarkan uang orderan barang pada bos nya langsung, ketika mendapat tawaran dari seseorang diinternet sebaiknya lakukan pelacakan Nama, Alamat, NoHP, No

Rekening, ID YM dll melalui search engine. Pastikan kalau didalamnya tidak ada komentar – komentar miring.

Hal – Hal Yang Harus Dipertimbangkan Sebelum Melakukan Penggantian Software

Rekan Triviji yang terhormat,

Sebagai manusia biasa sangatlah wajar jika sesekali kita mengalami kesalahan dalam memilih suatu produk yang akhirnya berdampak yang kurang menyenangkan bagi kita. Termasuk masalah pemilihan software server isi ulang pulsa. Banyaknya penawaran software server yang notabene mereka selalu bilang yang terbaik maka tidak jarang membingungkan kita.

Sekedar sharing atau mengingatkan, bagi anda yang akan membeli software server isi ulang pulsa sebaiknya memperhatikan beberapa hal berikut sebagai bahan pertimbangan layak tidaknya software tersebut untuk kita gunakan :

- > Lihat bagaimana sistem supportnya.
- > Lihat Featurnya
- > Coba test bagaimana penyediaanya mudah atau tidak dihubungi.
- > Cari Informasi tentang software tersebut.
- > Yakin bisa atau tidak anda untuk menguasai program tersebut.

Pastikan anda membeli software server isi ulang pulsa yang sesuai dengan anda. Jangan terlalu memaksakan membeli software mahal jika keuangan anda belum pas. Jangan membeli software yang asalnya tidak jelas. Kalau anda sudah memiliki jaringan, maka ada baiknya anda membeli software server yang standar keatas. Setidaknya setingkat GM2 Machine 64b atau G-truST. Namun jika keuangan anda masih belum memungkinkan, sebaiknya anda membeli yang untuk pemula atau jika tidak bisa membeli GM2 Machine dengan sistem angsuran.

Saya yakin semua developer telah berusaha semaksimal mungkin untuk menghasilkan karya yang terbaik untuk anda. Namun perbedaan pengalaman, kemampuan dan analisa-lah yang sering membuat hasil dari program tersebut berbeda.

Semua program memiliki kekurangan dan kelebihan masing – masing. Tidak ada yang bisa menjamin kalau programnya tidak akan mengalami gangguan. Fakta membuktikan program provider saja bisa mengalami gangguan sistem. Apalagi software server isi ulang pulsa yang hanya dikembangkan oleh beberapa orang saja. Wajar bukan.

Kelancaran sistem hanya bisa kita rasakan jika terpenuhi 3 komponen dasar. Yaitu :

- > Penyedia program memberikan layanan support secara nyata.
- > Pengguna bersungguh – sungguh berusaha memahami program dengan baik dan jeli.
- > Adanya fasilitas hardware yang sesuai untuk jalannya program.

Selanjutnya

Jika anda telah melakukan pembelian program. Dikemudian hari anda merasa kurang nyaman dengan kerja program tersebut. Sebaiknya jangan mudah tergiur tawaran orang lain. Jangan mudah ganti software apapun yang anda gunakan. Jangan merasa minder dengan pengguna software mahal dan jangan pula merendahkan jika software anda mahal.

Pastikan anda telah melakukan usaha semaksimal mungkin untuk menghubungi pihak penyedia program, barangkali keluhan anda telah ada solusinya. Mengingat ganti program itu ada 3 dampak

atau konsekuensinya, yaitu :

- > Harus keluar uang lagi
- > Harus Belajar lagi
- > Harus menyesuaikan dengan format – format baru lagi.

Sebagai bahan pengayaan pengetahuan. Di Indonesia saat ini sudah ada banyak pengembang program server isi ulang pulsa. Diantaranya yang sudah banyak dikenal adalah : GM2 Machine / G-truST, Voucha, Mrefil, Erefil, VRE, Melano, Gochi, 3gmac, FM, nitrasoft, elektra, Arm, DLC, Maxi, Matrix dan masih banyak lagi. Silakan Bapak bisa pelajari semua. Pilihlah yang paling sreg di hati (yang menurut Bapak paling pas dengan kondisi Bapak dan paling menyakinkan yang didukung fakta).

Salam Sukses

Sugeng. P

0817271369

Bagian Konsultasi Bisnis GM2 Machine
Trio Vivo Group

Belajar yang paling mudah adalah belajar dari alam.

Jika anda akan memulai bisnis, jika anda masih pemula tanamlah pohon sebelum memulai bisnis.

Karena menjalankan bisnis itu seperti menanam tanaman.

Jika anda menginginkan tanaman anda subur, maka anda harus rajin memupuknya.

Kalau anda tidak bisa memupuk, maka siangilah rumputnya.

Kalau anda tidak bisa menyangi rumputnya, maka minimal jangan pernah ganggu tanaman itu.

Jangan petik daunnya, biarkan dia tumbuh sendiri.

Banyak orang menjalankan bisnis tetapi tidak memahami hal itu.

Bisnisnya saja baru dibangun sudah disuruh menghidupinya.

Hal ini sama saja memperkerjakan anak balita.

Kazzu

"Yakinlah...

Berdo'alah...

dan Berprasangka Yang Baik Pada Allah Swt

Kalau Allah Swt akan memberikan rizki yang datangnya tidak pernah

kita duga – duga sebelumnya.

InsyaAllah Rizki anda benar – benar akan melimpah".

*"Do'a adalah merupakan bentuk pengakuan atau penghambaan,
Maka Jika tanpa do'a yang ada hanyalah rasa angkuh dan kesombongan
serta stress berkepanjangan disaat masih belum beruntung"*

(KazZu 2010)