

PEMASARAN PRODUK DAN MEREK (planning dan strategi)

Setiap pengusaha ataupun pembisnis pasti memiliki keinginan untuk bisnisnya bisa berjalan dengan lancar , produk yang dijual itu laku keras dan bisa berkembang pesat, tidak hanya pelaku bisnis bahkan seorang penjual pun “sales” atau bisa dikatakan sebagai marketing sebuah perusahaan apapun itu pasti juga menginginkan produk yang akan dijual menjadi laris manis dan tentunya hal tersebut pasti harus memiliki sebuah planning atau strategi untuk bagaimana penjualannya itu bisa melesat dengan cepat baik itu dari sisi strategi bagaimana menawarkan sebuah barang dan masih banyak sekali strategi atau langkah-langkah bagaimana cara membuat sebuah produk atau barang yang akan dijual itu menjadi laku keras sehingga performa dalam penjualan seorang marketing itu bisa mendapatkan poin plus nah pada kesempatan kali ini kita akan merevisi sebuah buku yang memang di mana buku ini membahas semua hal tentang bagaimana cara atau strategi marketing yang tepat agar penjualan itu bisa laku keras.

Buku tersebut bertemakan *pemasaran produk dan merk* (planning dan strategi), buku ini ditulis oleh dr.m Anang Firmansyah SE.MM , memiliki jumlah halaman 336 wisata di terbitkan oleh CV penerbit qiara media, buku ini terdiri dari 10 bab yakni membahas tentang produk merk Citra merk (brand image), faktor pembentuk Citra merek, strategi merek, ekuitas merek, kemasan produk, keputusan pembelian konsumen, komunikasi pemasaran, serta promosi merk

Kita mulai bahas beberapa bab paling penting sebelum anda menjalankan sebuah bisnis yang telah di jelaskan di dalam buku ini antara lain

1. Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar Untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi Sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan, nah berbicara tentang produk dari pengertian ini artinya produk itu terdapat beberapa jenis-jenis ny Barang-barang Yang termasuk jenis produk konsumsi antara lain sebagai Berikut:

a. Barang kebutuhan sehari-hari (convenience goods), yaitu

Barang yang umumnya sering kali dibeli, segera dan Memerlukan usaha yang sangat kecil untuk memilikinya, Misalnya barang kelontong, baterai, dan sebagainya.

b. Barang belanja (shopping goods), yaitu barang yang dalam Proses pembelian dibeli oleh konsumen dengan cara Membandingkan berdasarkan kesesuaian mutu, harga, dan Model, misalnya pakaian, sepatu, sabun, dan lain Sebagainya.

c. Barang khusus (speaciality goods), yaitu barang yang Memiliki ciri-ciri unik atau merk kas dimana kkelompok Konsumen berusaha untuk memiliki atau membelinya, Misalnya mobil, kamera, dan lain sebagainya.

Adapun jenis produk selanjutnya itu adalah jenis produk industri , produk industri ini terdiri dari beberapa rincian yakni

d. Bahan mentah, yaitu barang yang akan menjadi bahan baku

Secara fisik untuk memproduksi produk lain Hutan, gandum, dan lain sebagainya.

e. Bahan baku dan suku cadang pabrik, yaitu barang industri Yang digunakan untuk suku cadang yang aktual bagi produk Lain, misalnya mesin, pasir, dan lain sebagainya.

f. Perbekalan operasional, yaitu barang kebutuhan sehari-hari. Bagi sektor industri, misalnya alat-alat kantor, dan lain-lain.

2. MEREK

- pengertian merek

Merek adalah suatu nama, simbol, tanda, desain atau Gabungan di antaranya untuk dipakai sebagai identitas suatu Perorangan, organisasi atau perusahaan pada barang dan jasa Yang dimiliki untuk membedakan dengan produk jasa lainnya.

- Jenis Merek

1. Manufacturer Brand

Manufacturer brand atau merek perusahaan adalah merek Yang dimiliki oleh suatu perusahaan yang memproduksi Produk atau jasa. Contohnya seperti soffel, capitanos, Ultraflu, so klin, philips, tessa, benq, faster, nintendo wii, vit, Vitacharm, vitacimin, dan lain-lain.

- Private brand atau merek pribadi

Private brand atau merek pribadi adalah merek yang dimiliki Oleh distributor atau pedagang dari produk atau jasa seperti Zyrex ubud yang menjual laptop cloud everex, hipermarket Giant yang menjual kapas merek giant, carrefour yang Menjual produk elektronik dengan merek bluesky, Supermarket hero yang menjual gula dengan merek hero, Dan lain sebagainya. Tujuan Merek

Berikut ini ada beberapa tujuan merek:

1. Membangun kesadaran merek (Brand Awareness)

Kesadaran merek adalah persentase pelanggan yang Mengetahui dan mengingat brand anda. Misalkan pelanggan Akan menyebutkan brand anda pada saat mereka menerima Pertanyaan tentang kategori produk tertentu seperti kaos. Tujuan dari kesadaran adalah mendominasi pasar dan

Mempermudah proses penjualan. Setelah anda membangun Kesadaran dalam pasar maka kesadaran tersebut akan Menjadi pelindung bagi kelangsungan bisnis anda. Hal ini Disebabkan karena brand anda akan selalu mendapatkan Perhatian dari pasar dan juga brand anda akan selalu Dipercaya oleh pelanggan.

- Menciptakan koneksi emosional

Ketika konsumen membeli produk atau jasa layanan anda Berdasarkan dari perasaan dan hubungan mereka dengan Bisnis anda maka telah menimbulkan koneksi emosional. Menciptakan hubungan emosional merupakan bagian

Penting dari strategi branding bisnis anda.

- Membedakan produk anda

Pada saat konsumen telah memahami mengapa produk atau Jasa berbeda dengan yang lain atau bahkan lebih baik maka Mereka akan selalu memiliki alasan untuk membeli produk. Hal ini akan membuat bisnis pada posisi yang aman karena Pelanggan akan selalu memiliki alasan yang jelas untuk Membeli produk.

- Menciptakan kredibilitas dan kepercayaan

Dalam strategi branding harus tahu bagaimana untuk Merencanakan dan mengembangkan kredibilitas dan Kepercayaan. Pada dasarnya brand atau merek adalah Reputasi yang dihasilkan dari janji yang telah dibuat dan Dirawat secara konsisten. Hal ini dapat menciptakan Pengakuan dari pasar dan mereka akan

mampu mengenali Nama merek dan simbol visual seperti logo, warna, kemasan Atau produk. Selain itu merek anda akan memiliki otoritas Yang tinggi sehingga produk anda akan sulit untuk Dikalahkan oleh pesaing. Apabila brand anda mengalami Kegagalan untuk menciptakan kredibilitas dan kepercayaan Maka tujuan dan strategi merek anda telah gagal total.

- Memotivasi pembelian

Merek merupakan alat pemasaran yang sangat efektif dan Efisien untuk membangun minat, gengsi, motivasi dan daya Tarik pembelian bagi pelanggan. Bahkan mereka akan tetap Termotivasi untuk membeli produk anda sekalipun produk Belum diluncurkan dipasaran. Dengan motivasi pembelian ini maka akan menciptakan loyalitas merek sehingga Pelanggan akan setia untuk membeli produk-produk anda.

3. PROMOSI MEREK

Promosi atau branding adalah salah satu cara paling penting dalam menjalankan usaha, baik besar, kecil atau eceran. Strategi mengenalkan merek yang efektif adalah mampu memberikan nilai tambah kepada calon pelanggan di pasar yang semakin kompetitif. Lalu, bagaimana cara itu dapat mempengaruhi usaha Anda? Pada dasarnya merek adalah sebuah janji kepada calon pelanggan. Merek memberitahukan kepada konsumen, apa yang bisa mereka dapatkan dari produk atau jasa yang Anda tawarkan. Tanpa melupakan pesaing Anda. Merek biasanya ditampilkan melalui logo, website, kemasan dan bahan promosi yang mengintegrasikan kepada merek Anda. Selain tampilan visual tadi konsumen juga akan melihat kredibilitas pemiliknya. Misalnya, pengalaman, harga yang ditawarkan, kualitas, produk bernilai tinggi, dan siapa target pelanggan.

Berikut beberapa hal yang dapat dilakukan untuk Branding:

- a. Buat logo besar. Tempatkan dimana-mana.

b. Tuliskan pesan merek. Apa pesan kunci tentang merek?

Setiap karyawan harus menyadari atribut merek mereka.

c. Mengintegrasikan brand. Branding meluas ke setiap pengembangan bisnis Anda. Bagaimana standar pesan menjawab telepon dari pelanggan, signature dalam email, dan sebagainya.

d. Ciptakan "suara" yang mencerminkan merek

Anda. Suara ini harus diterapkan untuk semua komunikasi tertulis dan dimasukkan dalam citra visual semua bahan, online dan offline. Apakah merek Anda ramah? Jadikan percakapan. Apakah itu mewah? Jadilah lebih formal.

e. Buat tagline. Menulis pernyataan yang mengesankan bermakna dan ringkas yang menangkap esensi merek Anda.

f. Ciptakan desain dan standar merek yang unik.

Gunakan kombinasi warna yang sama, penempatan logo, tampilan standar menyeluruh.

g. Jujur pada merek. Pelanggan tidak akan kembali jika Anda tidak memenuhi janji merek.

h. Konsistensi. Jika Anda tidak dapat melakukan hal ini, upaya pengembangan merek akan gagal.

Ada istilah dalam strategi marketing

seperti di jelaskan dalam buku ini yakni promotion mix yang mana hal ini terdiri dari

1. advertising

Bisa dikatakan ini adalah iklan yang mana bisa berbentuk digital ataupun nyata

2. personal selling

Promosi ini melibatkan interaksi personal langsung Antara seorang pembeli potensial dengan seorang salesman.

3. sales promotion

Adalah rangsangan langsung yang ditujukan kepada Konsumen untuk melakukan pembelian.

4. public relation

Adalah bentuk-bentuk komunikasi dan informasi Tentang perusahaan, produk, atau merk pemasar yang tidak Membutuhkan pembayaran

5. direct marketing

Direct Marketing adalah sistem marketing dimana Organisasi berkomunikasi secara langsung dengan target Customer untuk menghasilkan respons atau transaksi.

Jadi sudah siapkah kalian untuk menjalankan bisnis atau usaha .berikut langkah langkah atau persiapan untuk menjalankan sebuah bisnis, anda bisa mencari buku ini karna buku ini mengupas segalaah persiapan dalam menjalankan sebuah usaha bahkan sampe ke strategi promosinya .

Review Buku “The Manager”

Berikut adalah resume [buku](#) “The Manager: Novel Bisnis Berdasarkan Kisah Nyata” yang ditulis oleh Armala dan Mia Chuz, serta diterbitkan oleh Human Plus Institute.

“The Manager” adalah sebuah novel bisnis yang menggambarkan perjalanan seorang manajer dalam menghadapi tantangan dan mengembangkan kemampuan kepemimpinannya. Cerita ini didasarkan pada kisah nyata yang menghadirkan wawasan berharga tentang dunia bisnis. Novel ini mengikuti perjalanan seorang manajer bernama Sakala, yang sebelumnya bekerja sebagai seorang karyawan biasa. Namun, sebuah peristiwa tak terduga membuat Sakala dipromosikan menjadi seorang manajer dan harus menghadapi tanggung jawab yang lebih besar. Dalam perannya yang baru, Sakala menghadapi berbagai masalah seperti konflik tim, tekanan kerja, dan keputusan penting yang harus diambil. Salah satu tema yang dominan dalam buku ini adalah kepemimpinan. Sakala harus belajar bagaimana menjadi seorang pemimpin yang efektif dan mampu menginspirasi timnya. Melalui berbagai pengalaman dan pelajaran berharga, Sakala mulai mengembangkan keterampilan manajerialnya, termasuk komunikasi yang efektif, pemecahan masalah, dan pengambilan keputusan yang tepat. Selain itu, buku ini juga menyoroti pentingnya kolaborasi dan kerjasama dalam tim. Sakala belajar bahwa sebuah tim yang solid dan harmonis memiliki potensi yang luar biasa dalam mencapai tujuan bersama. Melalui upaya untuk membangun kepercayaan dan memperkuat sinergi antar anggota tim, Sakala berhasil mengubah dinamika timnya dan meningkatkan kinerja secara keseluruhan.

Selama perjalanan Sakala sebagai seorang manajer, buku ini juga menghadirkan berbagai karakter lain yang memberikan kontribusi penting dalam cerita. Mulai dari mentor yang

bijaksana hingga rekan kerja yang penuh semangat, setiap karakter memberikan perspektif unik tentang dunia bisnis dan kepemimpinan. Dalam keseluruhan cerita, "The Manager" menggambarkan pengalaman yang realistis dan inspiratif seorang manajer dalam menghadapi tantangan sehari-hari di lingkungan bisnis. Buku ini memberikan pembaca wawasan yang berharga tentang pengembangan diri, kepemimpinan, dan bagaimana menghadapi perubahan dengan bijaksana.

Dengan gaya penulisan yang menarik dan penggambaran yang mendalam terhadap dunia bisnis, "The Manager" mengajak pembaca untuk merenung tentang peran kepemimpinan dan bagaimana menjadi seorang manajer yang sukses. Novel ini cocok bagi mereka yang tertarik dengan pengembangan pribadi, pengembangan karir, dan mempelajari lebih lanjut tentang dinamika di balik dunia bisnis. Diterbitkan oleh Human Plus Institute, "The Manager" menyajikan sebuah cerita menarik yang menggabungkan elemen fiksi dengan pengalaman nyata dalam dunia bisnis. Buku ini memberikan inspirasi dan wawasan berharga bagi para pembaca yang ingin mengembangkan diri mereka dalam dunia manajemen dan kepemimpinan.

Dengan narasi yang kuat dan karakter yang kuat, "The Manager" adalah sebuah buku yang menginspirasi dan mendalam tentang kepemimpinan, kolaborasi tim, dan pengembangan pribadi dalam dunia bisnis yang dinamis. Tentu! Berikut ini adalah resume yang lebih detail untuk buku "The Manager: Novel Bisnis Berdasarkan Kisah Nyata" yang ditulis oleh Armala dan Mia Chuz, serta diterbitkan oleh Human Plus Institute.

"The Manager" adalah sebuah novel bisnis yang mengisahkan perjalanan seorang manajer bernama Sakala, yang mendapatkan promosi yang tak terduga menjadi seorang manajer dan harus menghadapi berbagai tantangan dalam lingkungan kerja yang kompetitif. Kisah ini didasarkan pada pengalaman nyata, yang memberikan perspektif berharga tentang dunia bisnis dan kepemimpinan.

Cerita dimulai dengan Sakala sebagai seorang karyawan biasa yang berjuang untuk mencapai keberhasilan dalam karirnya. Namun, segalanya berubah ketika Sakala dipromosikan menjadi seorang manajer. Dalam peran barunya, Sakala menghadapi situasi yang membutuhkan keputusan cepat, seperti mengelola konflik tim, menangani tekanan kerja yang tinggi, dan menghadapi perubahan yang konstan di industri mereka.

Salah satu aspek utama dalam novel ini adalah eksplorasi tentang kepemimpinan. Sakala harus belajar dan tumbuh menjadi seorang pemimpin yang efektif untuk menginspirasi timnya. Dalam perjalanannya, Sakala bertemu dengan seorang mentor yang bijaksana yang memberikan nasihat berharga tentang bagaimana membangun hubungan yang kuat dengan tim, memotivasi mereka, dan mengembangkan keterampilan kepemimpinan yang diperlukan.

Selain itu, buku ini menyoroti pentingnya kolaborasi dan kerjasama dalam lingkungan kerja. Sakala menyadari bahwa suksesnya seorang manajer tidak hanya tergantung pada keterampilan individu, tetapi juga pada kemampuannya untuk membangun tim yang solid. Dengan mengembangkan komunikasi yang efektif, mempromosikan kolaborasi, dan membangun kepercayaan dalam tim, Sakala berhasil meningkatkan kinerja dan kepuasan tim secara keseluruhan.

Selama perjalanan Sakala sebagai seorang manajer, pembaca diperkenalkan pada karakter-karakter yang beragam dan memiliki peran penting dalam cerita. Mulai dari kolega yang bersemangat hingga rekan kerja yang sulit, setiap karakter memberikan pelajaran berharga tentang dinamika interpersonal dalam dunia bisnis.

Melalui cerita yang kuat dan menarik, "The Manager" menggambarkan perjuangan dan pertumbuhan seorang manajer dalam menghadapi berbagai tantangan dan situasi yang rumit. Buku ini mengajak pembaca untuk merenung tentang pentingnya keterampilan kepemimpinan yang kuat, kemampuan untuk mengelola konflik, dan kebijaksanaan dalam mengambil keputusan.

Ditulis dengan gaya yang mengalir dan menggugah emosi, buku ini menawarkan wawasan yang berharga bagi para profesional yang ingin mengembangkan keterampilan kepemimpinan mereka. Terlebih lagi, novel ini menekankan pentingnya pengembangan pribadi dan kesadaran diri dalam mencapai keberhasilan dalam dunia bisnis yang kompetitif. "The Manager: Novel Bisnis Berdasarkan Kisah Nyata" adalah sebuah karya yang menginspirasi dan mencerahkan, menggambarkan perjalanan seorang manajer yang memotivasi untuk tumbuh dan berkembang dalam perannya. Buku ini cocok untuk siapa saja yang tertarik dengan pengembangan pribadi, kepemimpinan, dan ingin mendapatkan perspektif baru tentang dunia bisnis. Diterbitkan oleh Human Plus Institute, "The Manager" adalah buku yang memadukan pengalaman nyata dengan fiksi, menciptakan narasi yang menggugah dan memberikan pelajaran yang berharga bagi para pembaca yang ingin mencapai keberhasilan dalam dunia bisnis yang penuh tantangan.

Buku ini menjadi buku yang keren banget karena kita seperti diajak bercerita seperti sedang membaca obrolan seseorang dan memang buku ini berlatar belakang dari kisah nyata dan berbentuk novel sehingga kita lebih mudah memahami dan lebih mudah memvisualisasikan keadaan yang ada di dalamnya. Buku ini membahas sejak proses awal sakala bermimpi menjadi seorang manajer, proses perkuliahan bahkan saat dia menjadi bulan-bulanan bagian penjualan dan proses pekerjaan awal-awalnya yang saat menemukan banyak sekali masalah menariknya dia selalu memegang prinsip bahwa temukanlah mentor anda sendiri sehingga kita bisa belajar dari pengalaman orang lain untuk memperbaiki masalah kita sendiri Dalam prosesnya banyak hal yang menarik seperti berbicaralah dengan data bukan sekedar asumsi supaya kita memiliki argumentasi yang kuat dan bagaimana kita belajar dari bawahan bukan hanya menghakimi dan memarahi bawahan serta berpikir kreatif dalam menganalisis masalah selesaikan tahap-tahap dan satu persatu dan menjadi pemimpin yang membawa perubahan dan manajer kelas dunia itulah kilasan singkat dan saya sangat menyarankan anda semua untuk

baca the SEMANGAT!!!

Rahasia menjadi Customer Servis Jawara

Dalam penjualan ada 3 faktor kunci yang menentukan sukses atau tidaknya penjualan. Apa saja itu?

1. Penjual
2. Penawaran
3. Pembeli

Lalu, dalam sebuah bisnis online siapakah yang berperan sebagai penjual? Bisnis owner? Marketing? Tim produksi? Jawabannya adalah Customer Service. Pada kebanyakan bisnis online merekalah yang berhadapan langsung dengan calon pembeli. Semakin jago customer servis maka akan semakin mudah terjadinya closingan yang bertubi-tubi. Makanya, di dalam sebuah bisnis, tidak boleh asal-asalan dalam memilih customer servis. CS merupakan wajah dari sebuah bisnis, coba bayangkan jika CS tidak bisa mewakili perusahaannya dengan baik? jawab sendiri ya hehe

Oiya, bulan ini saya memutuskan untuk membaca buku "Closing Bertubi-tubi" karya dari kang Dewa Eka Prayoga Bersama sahabatnya yaitu kang Ridwan Zainul Falah. Memutuskan membaca buku ini karena merasa kurang baik dalam melayani customer. Meskipun saat ini saya secara struktur sama sekali saya bukan anggota sales ataupun customer service, namun ternyata saya pun memiliki customer di antara tim yang ada di kantor. So that's why saya memilih membaca buku ini.

Di dalam buku ini juga banyak pertanyaan yang dilontarkan untuk dijawab. Dan itu semua tentang Customer Service. How we serve customer kita selama ini. Customer Service itu dibagi menjadi 3, yaitu

Customer Service Sales

CS yang bertugas melayani pelanggan dengan memberikan informasi produk dan layanan. Bertindak sebagai penghubung antara pelanggan dan perusahaan mengubahnya menjadi penjualan.

- Customer Service Customer Care

Customer Care ini bertugas untuk memelihara dan mempertahankan pelanggan dan menambah pelanggan baru.

- Customer Relationship

Ada beberapa tugas CR diantaranya:

- Menjaga hubungan baik jangka Panjang dengan customer
- Menjaga kerahasiaan catatan percakapan dengan customer
- Mencatat detail pertanyaan, complain, komentar, dan keputusan pembelian
- Menawarkan produk lain yang belum pernah dibeli oleh customer

Beberapa perusahaan yang mendapatkan penghargaan Customer Service Excellent yaitu, Bukalapak, BCA, dan Toyota.

Ada bab yang paling dasar yang bagi saya itu merupakan rumus dan formula sebelum melewati semua hal secara teknis atau sampai menghasilkan penjualan.

Bab itu adalah tentang formula menjadi CS jawara. Dan yang mengagetkan isinya adalah hal-hal non teknis. Ternyata ada piramida formula dalam menjadi CS jawara. Dan piramida ini tidak bisa dibalik dari bawah ke atas, tapi wajib mulai diterapkan dari atas ke bawah.

Berikut urutan piramida formula menjadi CS jawara:

1. Benerin Spiritual

Sebelum action atau melakukan hal-hal yang berpengaruh terhadap hasil, maka yang paling pertama bisa dilakukan adalah memperbaiki diri. Dalam konteks ini apa saja yang bisa dilakukan?

- Memulai hijrah menjadi lebih baik
- Menjaga iman agar hidup nyaman
- Selalu taat dengan perintah Allah
- Selalu bersikap tawakal
- Sering silaturahmi secara personal
- Mulai biasakan sedekah brutal
- Mengajak dalam kebaikan

- Cari tahu identitas anda

Jangan sampai anda bekerja tidak sesuai dengan prinsip yang anda pegang. Jika anda mengenal diri anda lebih dalam maka anda akan semakin mudah untuk mengerjakan apapun karena sesuai dengan passion, bakat, dan minat anda. Untuk mengenali atau mencari tahu bakat yang kita miliki, ada beberapa rekomendasi yaitu,

- DISC personality test online

- Talent Mapping
- STIFIn
- MBTI (Myers-Briggs Type Indicator)

- Miliki dan Gali Value anda

Menggali potensi diri dan memiliki value dalam diri. Ini sangat penting sekali dengan mengetahui potensi yang dimiliki, maka kita bisa menjadikan hal tersebut value dalam diri dan bisa menjadikan diri kita berkembang. Sekarang coba lakukan ini:

- Coba ingat apa saja kelebihan dan kekurangan diri anda
- Coba ingat Kembali hal-hal baru yang akan anda lakukan

Lalu mulailah dengan menjawab pertanyaan ini

- Sebutkan 10 nilai kehidupan yang anda miliki
- Jika itu ada, maka sebut 3 value diri yang anda junjung tinggi.

- Mengasah system belief

Macam-macam belief:

- Limiting belief

Suatu keyakinan yang menghambat diri kita untuk berkembang

- Empowering belief

Belief positif yang ada dalam diri dan bisa membuat kapasitas diri makin berkembang

- Growth mindset

Suatu pola pikir seseorang bahwa kemampuan dan bakat yang dimiliki sebaiknya bisa membuat orang bertumbuh dan berkembang lebih baik.

Ada 2 jenis mindset yang sebaiknya anda ketahui:

- Fixed mindset

Jenis mindset orang yang pecundang dan tidak mau bertumbuh

- Growth Mindset

Mindset orang yang mau bertumbuh dan maju. Orang-orang ini ditandai dengan menyukai tantangan

- **Miliki dan naikkan kompetensi**

Kompetensi yang harus dimiliki adalah attitude, knowledge dan skill. Dan yang paling utama dikembangkan paling dulu adalah attitude.

- attitude (ramah, sopan santun, sabar, komunikatif, percaya diri, gak baperan, fast response, aktif bertanya dan solutif)
- knowledge (pengetahuan tentang produk, perusahaan, promo)
- skill (skill yang diperlukan meliputi seni mendengarkan, keterampilan merespons pertanyaan, handling complaint, Teknik PDKT dengan customer, Teknik follow up, keterampilan untuk meningkatkan average sales)

▪ Behaviour

Behaviour atau perilaku dipengaruhi oleh budaya, sikap, genetika, emosi, etika, kekuasaan, dan norma social.

▪ Perbaiki environment

Lingkungan ini juga sangat berpengaruh pada kinerja seorang CS. Cara jitu membuat suasana lebih nyaman:

▪ Saat di kantor

Buat senyaman mungkin sehingga membuat anda dan teman bisa saling berbagi ilmu. Buatlah lingkungan kantor seperti rumah, kondisikan karyawan bisa nyaman dan santai bekerja.

▪ Saat menghadapi customer

Saat CS berkomunikasi dengan customer , CS harus bisa mengondisikan percakapan dengan mereka. Buat suasana nyaman dan tunjukkan ketulusan hati kita dalam melayani mereka.

Di atas adalah bentuk piramida untuk membentuk CS jawara. Piramida ini wajib diterapkan dari atas ke bawah, tidak boleh dibalik..

Sekian sharing yang bisa disampaikan, semoga bermanfaat... dan segeralha praktik, supaya makin berasa perubahannya.. soalnya saya juga mau mempraktikkannya heheh

Selamat belajar

Laa Taksal, Ubah Malas Jadi Berkah Tak Terbatas

Dalam artikel ini saya akan membahas tentang review buku yang berjudul "Laa taksal, Ubah malas jadi berkah tak terbatas" karangan dari Ipnu R. Nugroho.

لا تَكْسَل

LAA TAKSAL
UBAH MALAS
JADI BERKAH
TAK TERBATAS

Berubah Itu Sulit,
tetapi Tidak Berubah Itu Lebih Sulit



Ipnu R. Nugroho

Menjadi pribadi yang berkarakter kuat

Sedikitnya terdapat 10 karakter yang harus dimiliki seorang muslim. 10 karakter ini merupakan ciri khas yang mesti melekat dalam diri setiap muslim agar menjadi pribadi yang lebih unggul.

berikut 10 karakter tersebut:

pertama Salimul aqidah atau aqidah yang bersih. akidah merupakan keyakinan dalam diri seseorang yang sangat erat hubungannya dengan keyakinan kepada Tuhannya. akidah yang bersih harus dimiliki setiap orang agar Ia memiliki karakter yang lebih yang dapat membentuk kepribadiannya.

kedua, shohihull ibadah Atau ibadah yang benar. ibadah yang benar merupakan pondasi keimanan seseorang. jika ibadahnya tidak benar atau sering Meninggalkan ibadah, maka dapat dikatakan orang tersebut imannya akan mudah goyah dan runtuh.

ketiga, matinul khulug atau akhlak yang kokoh. akhlak merupakan sifat yang tertanam dalam jiwa setiap manusia. akhlak merupakan asas terpenting dalam kehidupan, sebab akhlaknya yang akan membina pribadi setiap orang dan memperbaiki masyarakatnya. akhlak sangat erat kaitannya dengan interaksi dengan orang lain.

keempat, kekuatan jasmani. kekuatan jasmani merupakan pondasi untuk membangun jiwa kita. seperti pepatah latin “ di dalam tubuh yang sehat terdapat jiwa yang kuat”. dengan rangkaian yang sehat kita memiliki daya tahan tubuh yang baik.

kelima, cerdas dalam berpikir. kecerdasan merupakan salah satu modal utama dalam kehidupan, terutama dalam menghadapi tantangan dan dinamika zaman.

keenam, berjuang melawan hawa nafsu. melawan hawa nafwu

merupakan perang yang pahalanya lebih besar dari berperang Melawan musuh Allah.

ketujuh, pandai menjaga waktu. orang yang tidak menghargai waktu akan dipermainkan waktu. waktu merupakan sesuatu yang paling berharga. jika kita tidak pandai menjaga waktu, kita yang akan terluka dan merugi.

kedelapan, teratur dalam urusannya. orang yang teratur dalam urusannya otomatis memiliki sifat disiplin yang tinggi dan bertanggung jawab terhadap tugas yang diembannya. keteraturan dalam urusan hanya dimiliki orang-orang yang bertanggung jawab dan Memegang teguh janjinya.

kesembilan, memiliki kemampuan atau usaha sendiri. orang yang mandiri berarti mampu bertanggung jawab atas dirinya sendiri tanpa merepotkan dan memberatkan orang lain. dengan berdiri di atas kaki sendiri, Kita tidak akan mudah dilecehkan orang karena kemampuan kita.

kesepuluh, bermanfaat bagi orang lain. manusia tidak dapat hidup sendiri Oleh karena itu setiap manusia juga harus peduli dengan kehidupan orang-orang di sekitarnya.

Be a high quality

ada beberapa hal yang harus kita perhatikan, agar kita bisa menjadi orang yang kualitasnya tinggi:

1. kualitas ibadah

Jangan sampai kita menjadi orang yang sukses dalam hal dunia, Namun kita mengalami kerugian dalam hal akhirat. maka dari itu kita harus melihat kualitas ibadah kita. kita tidak pernah tahu apakah ibadah wajib kita diterima Allah ataukah tidak oleh karena itu kita perlu menambah dengan ibadah-ibadah sunnah.

3. hubungan antar sesama manusia

apabila dengan hubungan kepada Allah telah diperbaiki, Kita juga harus melihat kualitas hubungan dengan manusia lainnya karena kita adalah makhluk sosial.

jadi dua hal yang harus kita lihat untuk menjadi orang yang berkualitas tinggi yaitu kualitas ibadah kita kepada Allah dan hubungan antar sesama manusia.

The Little Book Of Slot Philosophy

Buku ini menjelaskan bahwa nggak masalah untuk hidup rileks dan santai seperti kungkang. Kenapa seperti kungkang ? karena seekor kungkang termasuk ke dalam makhluk hidup yang gerakannya paling lambat di dunia, dan mereka tetap awet alias tidak punah karena kelambatan tersebut. Malahan kungkang masuk dalam daftar spesies berumur panjang dan akan terus ada di dunia.

Buku ini mengajarkan kepada kita bisa loh bekerja santai dan rileks, bukan karena kita malas tapi kita sedang memperhatikan diri sendiri agar dapat berproduktivitas secara lebih baik lagi. Bagaimana maksudnya ? jadi sebelum memulai aktifitas kamu bisa loh bersantai dulu sambil merencanakan apa yang ingin kamu kerjakan.

Rutinitas harian yang sangat padat yang banyak dijalankan oleh kebanyakan orang, membuat seseorang terkadang melupakan hakikat hidup sebenarnya. Setiap diri wajib mengetahui bagaimana kita bisa menghargai diri sendiri dan memberikan perhatian terhadap kesehatan fisik juga psikisnya.

Kungkang yang memiliki pola hidup santai namun mengerti kapan dia harus bergerak untuk sebuah prioritas, membuat kita bisa mengatur gerak cepat tak terarah langkah kita, menjadi agak santai namun tetap memiliki tujuan. Slow but sure lebih tepatnya. Buku ini memberikan gambaran fleksibel tentang sebuah produktivitas yang dihasilkan oleh seseorang.

Tak ada salahnya jika setiap orang tidak terlalu memforsir dirinya dengan rutinitas yang padat dan serba cepat. Buku ini menuntun bagaimana cara menikmati hidup dalam kesendirian dan santai namun tetap produktif.

-the littlebook of sloth philosophy

Cara menikmati hidup ala Sloth ini disebut SLOW. Yaitu; Sleep in, Leave Your Phone at Home, Opt-Out dan What's the rush?.



Metode SLOW ini sangat cocok digunakan untuk saat ini, dimana semua orang dituntut untuk bergerak cepat dan dikejar deadline. Banyak yang ngga sadar kalau deadline itu adalah suatu tekanan atau keharusan dalam melakukan di moment-moment tertentu, membuat hidup akhirnya terburu-buru, hampa, tidak berarti, tidak menikmati keindahan dunia dan hanya berakhir stress.

Philosophy Sloth mengajarkan kepada kita untuk tetap santai tanpa harus mendengarkan semua tekanan-tekanan yang membuat

hidup kita semakin pendek. Poin besarnya, Sloth mengajarkan kita satu hal yang dominan dan penting yakni tanpa harus mengikuti trend yang sedang viral, tanpa harus terlibat pada hal yang nyatanya bukan prioritas kita, serta hidup tenang dan mencintai diri kita sendiri.

Santai saja, tidak perlu buru-buru

Sadar gak sih kita sering merasa cemas dan overthinking karena teman-teman kita lebih sukses dari kita ?. pernah ga kita ngerasa harus cepat-cepat ambil keputusan karena kesempatan ngga datang dua kali? . tanpa kita sadar sering banget maksain diri kita ngambil keputusan tapi ujung nya kita gak nyaman ?. Dalam Filosofi Kungkang, kita diajarkan ga perlu selalu ngambil keputusan dengan buru-buru dan kita ga harus ngambil keputusan yang ga buat kita nyaman. Sesekali menjadi pendengar dan mengamati ngga apa-apa. Satu hal yang terpenting adalah kita tahu kapan waktu harus mengambil keputusan, santai sedikit dan mendengarkan Ketika kamu sudah yakin dengan hati kita dan itu buat kita nyaman baru ambilah keputusan apa yang ingin kita lakukan.

Buatlah Tarianmu Sendiri

Standar sosial membuat kita kehilangan diri sendiri. Seringkali, kita lebih mendengarkan apa kata orang daripada kata hati. Ketika kita tidak sesuai dengan apa yang menjadi selera orang lain, kita merasa tidak layak. Mencintai diri sendiri adalah salah satu bagian dari Filosofi Kungkang, dimana Kungkang sangat nyaman merawat diri sesuai dengan apa yang dia inginkan. Tidak perlu mengikuti apa yang sedang menjadi tren, apa yang disukai orang lain, lakukan apa yang kita ingin lakukan. Jangan membebani diri dengan standar yang diciptakan orang lain.

Mengubah kebiasaan, mengubah hidup” sebagai pengingat agar diri tak lelah dan tak berhenti menjadi lebih baik

Ya sebuah buku yang diterbitkan pada tahun 2020 dengan tebal 188 halaman yang mengulas tentang ketika kita Mengubah kebiasaan maka sejatinya kita juga bisa mengubah hidup kita. Ada empat poin yang disampaikan dalam buku ini yang bisa dimaknai secara implisit.



Yuk kita kupas satu persatu☐

Quarter Life Crisis

Quarter Life Crisis adalah krisis atau kegalauan yang dialami manusia pada periode usia 20-an baik awal, tengah maupun akhir karena kemunculan perasaan insecure, keraguan akan diri sendiri, kecemasan, kehilangan motivasi serta kebingungan terhadap masa depan. Nah biasanya ini terjadi sejak individu mulai sadar tentang bagaimana sisi ideal yang menjadi harapannya tidak bisa sesuai dengan keadaan yang ada saat ini.

Pertanyaan yang biasanya muncul adalah kebingungan, mempertanyakan kepada diri sendiri tentang nilai yang ada pada diri sendiri yang akhirnya memunculkan perasaan takut secara berlebihan. Hal ini sering disebut dengan emerging adulthood. Kalau kamu merasakan hal seperti ini, ini adalah sesuatu yang wajar tetapi kamu harus sadar bahwa ketika terus terjebak di dalam kondisi seperti itu maka tidak akan ada yang berubah dari diri yang sekarang ini bahkan akan jauh lebih buruk dampaknya.

Kamu harus bisa berbicara kepada dirimu sendiri bahwa seharusnya kita sudah selesai dalam urusan mencintai diri dan berusaha percaya bahwa kita berharga, dengan demikian kita akan sedikit demi sedikit terhindar dari yang namanya ketakutan berlebihan. Nah ada ungkapan menarik juga dalam buku ini yaitu "Jangan takut mengusahakan apa yang Anda mau. Siapa tahu detik setelah Anda menyerah, harusnya ada cahaya yang datang, Anda tidak tahu kemana surat takdir membawa Anda, bukan? Jadi berusahalah sembari menunggu takdir datang.

Nothing Without You

Mungkin kamu agak sedikit bertanya-tanya kenapa pembahasan ini muncul tetapi percayalah bahwa penulis memberikan kita gambaran selanjutnya setelah Quarter Life Crisis. Nothing Without You adalah penggambaran tentang Anda bisa melakukan dan mendapatkan apapun tapi segalanya akan tidak berharga

ketika anda kehilangan diri Anda atau Anda kehilangan orang yang membuat Anda berharga.

Ada yang namanya konsep Tabula Rasa, sebuah konsep yang dipercaya oleh penulis yang berbicara bahwa manusia adalah kertas putih yang karena pengalaman menjadi berwarna ada warna yang pudar ada pula warna yang terang. Dalam bab ini yang dibahas adalah History of Habit, hikayat rumah keong, hyde and Jekyll, momentum persimpangan konsep kebahagiaan vs keberhasilan hierarki waktu arah keberpihakan diri dan refleksi yang semuanya saling berkaitan bahkan berkesinambungan.

Pokoknya cakep deh☐

Let me protect myself

Nah di bab ini sudah mulai ada sesuatu yang bisa merubah diri sendiri agar menjadi lebih baik dengan cara introspeksi diri Bagaimana kita harus berpihak ketika ada lingkungan yang tidak suka dengan kita dan lain sebagainya.

And the last

The News Version of Me

Nah di sinilah terdapat statement I will change just the thing that I can change model untuk bisa mempertahankan diri selama perubahan, menjadi baik meski hanya seorang diri mungkin anda hanya salah berlabu, dunia terus berubah dan saya tidak berhenti dan yang terakhir bahkan jika ternyata Berubah itu sulit tapi tetap akan membuahkan hasil kalau kita bersungguh-sungguh. Neale Donald Walsch memberikan 17 tips untuk mengatasi penderitaan sehingga diri menjadi bahagia :

- a. Mengakhiri teologi pemisahan
- b. Selalu berhubungan dengan diri
- c. Bagikan pengalaman yang anda cari kepada orang lain
- d. Pastikan bahwa tak satupun yang anda lihat itu nyata

- e. Tetapkanlah bahwa Anda bukanlah kisah anda
- f. Miliki prioritas lihatlah kesempurnaan itu
- g. Hentikan drama yang ada dalam kehidupan anda
- h. Pahamiilah kesedihan
- i. Berhentilah berseteru dengan kehidupan
- j. Berhenti Berharap
- k. Miliki belas kasih bagi diri sendiri
- l. Ungkapkan kebenaran ketika anda mengetahuinya
- m. Cermati energinya dan tangkap getarannya
- n. Tersenyumlah
- o. Bernyanyilah dan ketahuilah apa yang Anda harus lakukan ketika ada hal-hal yang berjalan buruk

Berubah; Banyak orang yang ingin melakukannya. Entah mengubah penampilan hidup, kebiasaan, teman, tempat kerja ataupun yang lainnya. Mengubah sesuatu yang tampak secara fisik mungkin bukan hal sulit tapi bagaimana dengan mengubah diri sendiri yang notabene tak kasat mata?

Sukses Membangun Bisnis dengan Grounded Strategy

merupakan sebuah buku panduan praktis untuk membantu pengusaha dan calon pengusaha dalam membangun bisnis yang sukses dan berkelanjutan.



Grounded Strategy sendiri merupakan sebuah metode pengembangan strategi yang dikembangkan oleh Dr. Fahmi dan timnya yang berbasis pada pengumpulan data dan analisis yang cermat terhadap lingkungan bisnis dan pelanggan. Metode ini bertujuan untuk membantu pengusaha mengembangkan strategi yang tepat, relevan, dan dapat diimplementasikan dengan baik.

Buku ini disusun dengan bahasa yang mudah dipahami dan dilengkapi dengan contoh kasus yang relevan, sehingga pembaca dapat lebih mudah memahami dan mengaplikasikan konsep-konsep yang disajikan. Selain itu, buku ini juga memberikan tips dan trik praktis yang dapat digunakan untuk mengatasi berbagai tantangan dalam membangun bisnis, mulai dari mencari ide bisnis yang tepat hingga mengembangkan strategi pemasaran yang efektif.

Selain itu, buku ini juga membahas pentingnya membangun tim yang solid dan memilih mitra bisnis yang tepat, serta memberikan wawasan tentang bagaimana mengelola keuangan bisnis dengan baik dan mengambil keputusan yang tepat dalam menghadapi perubahan pasar.

Secara keseluruhan, buku "Sukses Membangun Bisnis dengan Grounded Strategy" merupakan sebuah panduan praktis yang

sangat bermanfaat bagi para pengusaha dan calon pengusaha dalam membangun bisnis yang sukses dan berkelanjutan. Dengan mengaplikasikan metode Grounded Strategy yang disajikan dalam buku ini, pembaca diharapkan dapat mengembangkan strategi bisnis yang tepat, relevan, dan dapat diimplementasikan dengan baik untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis mereka.

Beberapa poin paling penting yang dapat diambil dari buku "Sukses Membangun Bisnis dengan Grounded Strategy" karya Dr. Fahmi adalah sebagai berikut:

Pengembangan strategi bisnis yang tepat dan relevan sangat penting untuk kesuksesan bisnis. Metode Grounded Strategy dapat membantu pengusaha dalam mengumpulkan data dan menganalisis lingkungan bisnis dan pelanggan untuk mengembangkan strategi bisnis yang tepat dan relevan.

Membangun tim yang solid dan memilih mitra bisnis yang tepat juga sangat penting. Pengusaha perlu memperhatikan keterampilan dan kecocokan antara anggota tim atau mitra bisnis untuk memastikan bahwa mereka dapat bekerja sama secara efektif dan mendukung kesuksesan bisnis.

Pengusaha juga perlu memiliki kemampuan untuk mengelola keuangan bisnis dengan baik dan mengambil keputusan yang tepat dalam menghadapi perubahan pasar. Buku ini memberikan wawasan dan tips praktis tentang bagaimana mengelola keuangan bisnis dan mengambil keputusan yang tepat dalam berbagai situasi bisnis.

Penting untuk memiliki strategi pemasaran yang efektif untuk mempromosikan produk atau layanan bisnis. Buku ini memberikan wawasan tentang berbagai strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk mencapai target pasar yang tepat dan meningkatkan penjualan bisnis.

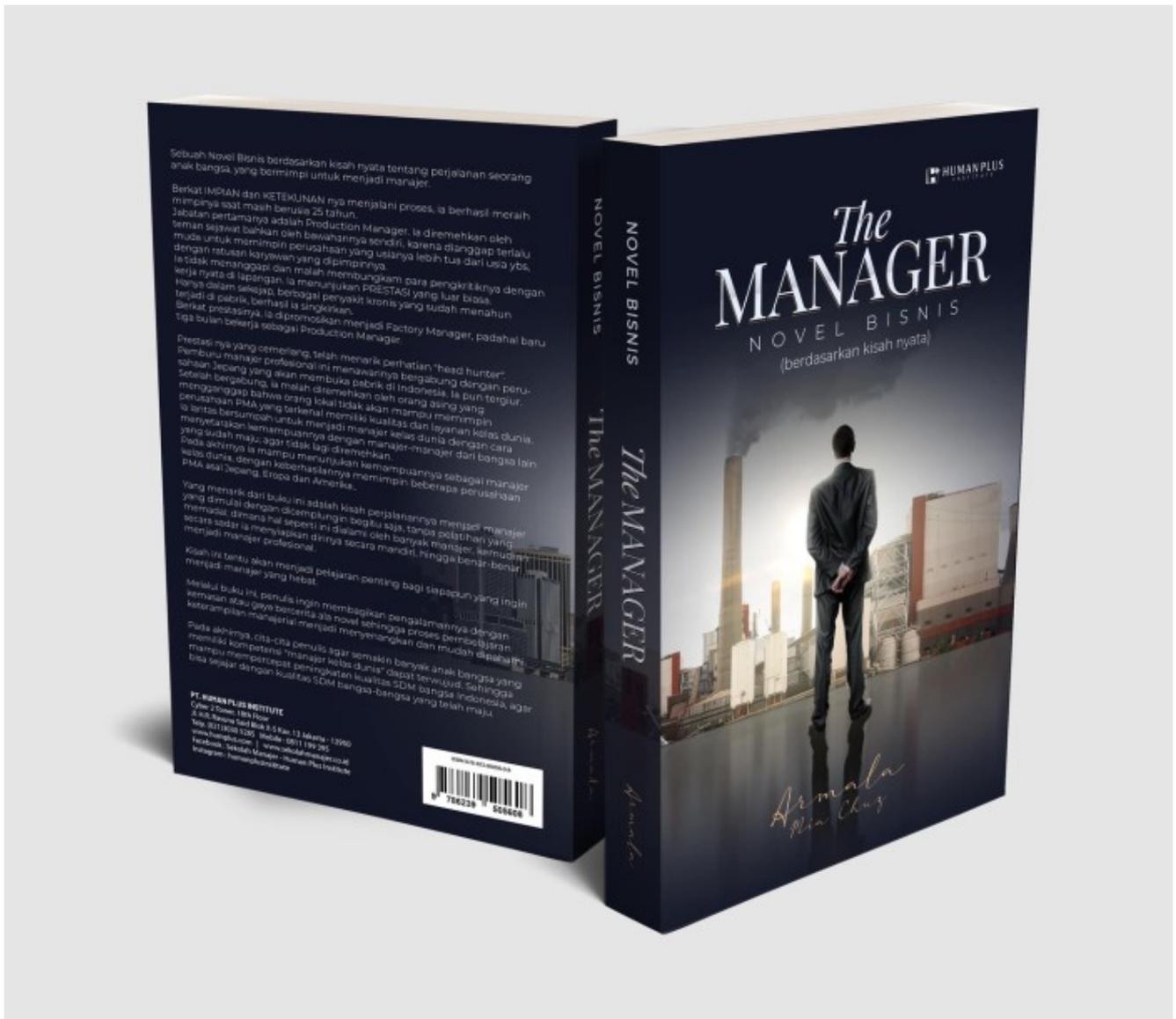
Pengusaha juga perlu bersedia untuk terus belajar dan beradaptasi dengan perubahan pasar yang terus berubah. Buku ini mengajarkan pentingnya pembelajaran berkelanjutan dan

adaptasi terhadap perubahan pasar untuk memastikan kesuksesan bisnis jangka panjang.

Secara keseluruhan, poin-poin tersebut menunjukkan bahwa [buku](#) **“Sukses Membangun Bisnis dengan Grounded Strategy”** menekankan pentingnya pengembangan strategi bisnis yang tepat dan relevan, serta keterampilan manajemen yang diperlukan untuk mencapai kesuksesan bisnis jangka panjang.

The MANAGER – Review Buku

The manager adalah novel bisnis yang memang ditulis oleh armala yang lebih dikenal sebagai pelatih manajer kelas dunia dibandingkan profesi lain yang digelutinya sebagai pebisnis maupun konsultan manajemen padahal sebagai konsultan manajemen beliau memiliki gravitasi berskala internasional pada tahun 2018 ia meraih gelar yang sangat prestisius di tingkat dunia yaitu master of [produktivitas](#) specialist dari association of productivity specialist yang berkedudukan di new York USA titik ini menjadikannya sebagai orang Indonesia pertama dan satu-satunya peraih penghargaan bergengsi tersebut bahkan di tingkat dunia pun hanya ada 38 orang yang namanya tercantum dalam wall offering di kantor pusat aps di new York armala adalah salah satu 38 konsultan terbaik di dunia tersebut.



Novel ini sangat menarik dengan mengangkat cerita dan banyak ilmu yang dikemas menjadi novel di dalamnya pun ada banyak tokoh yang berperan di dalam cerita ini isi buku ini terbagi atas beberapa tema yang saya selanjutnya sebut sebagai bab yaitu ada 33 bahasa yang ada di dalam buku ini mulai dari aku bermimpi menjadi manajer cerita dari awal sidang sarjana menjadi tukang insinyur bahkan ketika proses mencari pekerjaan proses manajemen training kemudian ketika sudah bekerja dan bahkan ketika memang dia menjadi manajer kelas dunia buku ini dikemas dengan begitu indahnya sehingga ketika kita membaca kita mampu menyerap banyak ilmunya dan bahkan ketika kita membuatnya kita mampu membayangkan betapa berkeloknya betapa serunya perjalanan di kala itu.

Buku ini pun ditulis dengan penuh vision karena menuliskan

goals akhirnya bagaimana ketika proses dia menjadi insinyur supervisor manager bahkan ketika dia menjadi direktur di tahun 2003. Ada salah satu hasil survei yang menarik yang dituliskan di dalam buku ini yaitu dari yel university di Amerika pernah melakukan survei terhadap para pensiunan perusahaan survei ini bertujuan untuk mengungkap artikel kesuksesan bagi mereka penelitian ini menyebutkan bahwa 83% dari responden tidak pernah menetapkan impian atau cita-cita hidup yang penting bagi mereka adalah kerja keras untuk dapat bertahan hidup dan memenuhi kebutuhan keluarga. Penelitian ini juga mengungkapkan bahwa 14% dari responden mempunyai impian tetapi cita-cita itu tidak dituliskan hanya disimpan dalam ingatan saja mereka juga tidak membuat rencana yang jelas untuk mewujudkan cita-cita tersebut. Makanya sekedar memiliki impian. Saat berkarya responden kelompok ini ternyata memiliki pengertian yang besarnya 3 kali lipat dibanding kelompok pertama. Kelompok ketiga persentasinya 3% dari total responden sejak awal mereka telah mempunyai impian merumuskannya dengan jelas dan menuliskannya mereka mempunyai rencana dan strategi yang jelas untuk mewujudkan impiannya dalam karirnya kelompok ini memiliki penghasilan puluhan kali lipat dibanding responden yang pertama banyak keajaiban tentang menuliskan impian ini yang dialami oleh banyak orang sukses di dunia aku termasuk yang mengalaminya karena itu memilikilah impian.

Kita adalah arsitek bagi diri kita sendiri yang menentukan kita akan menjadi siapa akan menjadi apa dan bagaimana akan berada di mana dalam kehidupan ini adalah keputusan dan tindakan yang kita buat sendiri disadari atau tidak segala hal yang terjadi pada diri kita hari ini merupakan hasil dari pilihan yang telah kita buat dan lakukan di masa lalu apapun yang akan terjadi di sepanjang kehidupan kita nanti tergantung pada apa yang akan kita lakukan saat ini impian memang tidak menjamin seseorang meraih kesuksesan tetapi setiap orang sukses selalu memiliki impian begitu bunyi pesan yang tertangkap dari buku meraih sukses itu (tidak) gampang.

Melanjutkan bahasa bahwa dalam riset yel university sakala dalam hal ini menuliskan tiga sasaran atau gol besar atau impian yang diinginkan beserta tanggal waktunya dalam sehari lembar kertas seperti tahun 1993 dia harus menjadi seorang insinyur dan bekerja sebagai supervisor tahun 1998 dia harus menjadi manajer dan tahun 2003 dia harus menjadi direktur setelah menuliskan impiannya ia meneruskan membaca buku yang membuatnya termotivasi.

Tahun 1993 waktu di mana sidang sarjana yang ditunggu telah tiba. Sebelum sidang dimulai 45 menit lagi ia masuk ke ruangan dan melakukan persiapan mengecek semua peralatan yang diperlukan untuk presentasi proyektor Flipboard alat-alat peraga contoh produk yang sudah diuji semua ditatanya rapi untuk memudahkan saat akan digunakan sejak kecil ibu membiasakannya untuk selalu menyusun barang-barang dengan resik. Menata barang-barang baik dengan sikap pertama adalah ibunya industri oleh Jepang 5S yaitu seiri pantas saja tidak menemui kesulitan saat mengadopsi budaya itu di Jepang dalam praktik kehidupan sehari-hari.

ketika ujiannya selesai dan wisudanya telah selesai pada skala itu sakala mengirimkan puluhan surat lamaran pekerjaan ke banyak perusahaan baik perusahaan kecil maupun perusahaan yang besar satu persatu lowongan pekerjaan yang telah terpasang di papan center informasi carrier devent center di perhatiannya dengan cermat Di antara sekian banyak lowongan pekerjaan tidak ada satupun yang tertarik dan yang menarik perhatiannya lowongan yang paling banyak ditawarkan adalah posisi sales engineer yang dimana ini entah mengapa dia sangat memandang sebelah mata pekerjaan ini entah mengapa apakah banyak sales yang tidak profesional yang menawarkan kepadanya dan menjual dagangan dan entahlah sembari menunggu pekerjaan memanggilnya dengan setelah ia mengirimkan puluhan surat lamaran melalui pos akhirnya setelah memilih untuk pulang kampung dan menunjukkan kepada orang tuanya bahwa pendidikannya.

Buku ini benarlah novel yang menarik karena buku ini benar-

benar menceritakan perjalanan seseorang setelah menyelesaikan pendidikannya dan berjuang untuk mendapatkan pekerjaan yang diimpikannya yang di mana setelah sakala mengirimkan puluhan surat lamaran ke banyak perusahaan hanya ia kembali ke Jakarta di tempat kakaknya Di mana tempat itu adalah rumah ia tinggal selama kuliah dan ia merupakan pekerjaan pertamanya yang ternyata pekerjaan itu adalah jalur yang salah dan tidak sesuai dengan dirinya kemudian ia berubah untuk belajar lebih mandiri lagi untuk menjadi seorang manajer yang kemudian dia tak lulus dalam masa percobaan dimana dia membangun lagi manajemen trainingnya dan akhirnya dia mulai belajar dan menemukan mentor versinya sendiri dan memberanikan diri untuk resign dari pekerjaannya yang di mana ada satu orang yang bernama encik Daud yang merupakan GM general manager di dalam perusahaan itu sangat mengandalkan sakala di dalam segala urusan karena merupakan salah satu orang yang paling terbaik di dalam perusahaan ini menurut jenderal manager tersebut namun dia harus merelakan bahwasakala sudah menemukan mentor dirinya sendiri dan merelakan untuk keluar dari perusahaan tersebut.

Setelah setelah memutuskan resign dari pekerjaan sebelumnya setelah memilih untuk melamar kembali menjadi manajer di banyak perusahaan mulai dari perusahaan PMA Jepang yang pernah di industri manufaktur perusahaan fast moving customer goods yang merupakan perusahaan Eropa yang mencari tenaga siap pakai untuk ditempatkan sebagai kepala dikontrol supervisor atau penyedia bagian QC dan lowongan pekerjaan-pekerjaan lainnya termasuk pekerjaan di di pabrik sepatu terkemuka di Jakarta tepatnya berlokasi di kalibata. Dan siapa sangka dari kelima pekerjaan yang ia lamar 55 nya dapat merespon lamaran yang diajukan oleh sakala. Buku ini juga menjelaskan dan menceritakan ketika sangkakala pertama kali menjadi manajer yang kemudian menjadi bulan-bulanan bagi penjualan dan ini menjadi sebuah tantangan yang sangat menarik ketika terus dicer bagian produksi oleh atasan yang tidak becus dalam mengatasi korupsi dan distribusi namun juga kembali harus

memanage para penjual supaya bisa mencapai target yang dia inginkan di sini juga menceritakan betapa penting yang berbicara dengan data bukan asumsi.

Pentingnya berbicara dengan data bukan asumsi yang akhirnya mengatasi masalah dan menganalisis masalah setelah memberikan banyak ilmu yang bermanfaat di sini yaitu dengan cara menganalisis dengan five ways analisis. Seperti yang dicontohkan di sini mengapa pengirimannya telat mengapa belum ada barang mengapa belum diproduksi mengapa jadwalnya ketat dan mengapa kok over capacity analisis ini mampu mendeskripsikan dan mencari masalah sampai ke akarnya sehingga kita mampu menyelesaikan masalah bukan hanya dari atasnya tapi juga dari yang paling akarnya.

Efektif dulu efisiensi kemudian banyak orang yang memang mencari keefisien. Dalam praktek manajemen sering terjadi beberapa situasi efektif tetapi tidak efisien tidak efektif tetapi efisien Tidak efektif dan tidak efisien dan efektif serta efisien yang terbaik tentu saja perusahaan yang dioperasikan secara efektif dan efisien tapi bagaimana cara kita bisa mendapatkan sesuatu yang efektif serta efisien. Kedua hal ini tentunya dua hal yang sangat berbeda efektif didefinisikan sebagai suatu cara yang benar dan tepat melalui pemilihan dari beberapa alternatif untuk mencapai sasaran organisasi sedangkan efisien didefinisikan sebagai suatu cara untuk mencapai sasaran dan menggunakan sumber daya yang minimal atau sedikit mungkin namun dapat mencapai hasil yang maksimal nah bagaimana caranya untuk mendapatkan dua hal ini tentu tidak bisa kita bisa mencapai sesuatu dengan sumber daya yang sesedikit mungkin atau seminimal mungkin sebelum kita efektif atau melakukannya dengan benar jadi dalam hal ini dijelaskan dalam buku ini ya kita harus melakukannya dengan efektif terlebih dahulu baru efisien di kemudian.

Banyak tempat di mana kita dapat belajar mulai dari sekolah lingkungan bahkan perguruan tinggi dengan belajar dengan atasan belajar dengan mentor bahkan ketika kita sudah menjadi

atasan maka menariknya kita harus belajar menjadi bawahan ada satu hal yang menarik bagaimana ketika manusia memiliki banyak masalah bukankah cara terbaiknya dalam menyelesaikan semuanya ya tapi menariknya bukan menyelesaikan semuanya sekaligus tapi dalam hal ini dibahas bagaimana cara kita bisa menyelesaikan suatu permasalahan bagaimana kita dapat menyelesaikan banyak tantangan dan itu diselesaikan secara satu persatu menariknya di buku ini juga dijelaskan menurut konsep pada dasarnya sifat manusia adalah pelupa dan cenderung untuk berbuat salah bila kesalahan terjadi di tempat kerja bekerjalah yang sering disalahkan sehingga dapat menurunkan semangat kerja karyawan tersebut sehingga siap menyalahkan tidak dapat menyelesaikan masalah yang terjadi dan solusinya adalah menganalisis masalah itu menganalisis human error atau kecerobohan itu dengan sampai langsung dari akar penyebabnya dan menyelesaikannya satu persatu.

Ada kata-kata yang begitu menarik oleh sakala yang ia seharusnya berterima kasih kepada orang-orang yang telah memandangnya sebelah mata karena merekalah ia bisa menjadi seperti yang sekarang menjadi manager perusahaan internasional dan hinaan mereka yang menjadi tipping point baginya untuk menjadi seorang manajer profesional handal dalam menumbuhkan keinginan yang kuat untuk menyetarakan diri dengan manajer kelas dunia di belahan dunia manapun terutama negara-negara maju ia pun berhasil membuktikan selama memimpin PT Japan yamanashi Indonesia kami mereka selalu mendapatkan penghargaan sebagai the best fire dalam kualitas barang dan ketepatan waktu pengiriman dari customer yang tadinya tidak mau diberi order kepadanya impiannya tidak lain adalah bisa mengajarkan pengetahuan dan pengalaman yang ia miliki kepada supervisor dan manajer lain. Iya ini tidak ada lagi yang meremehkan manajemen bangsa Indonesia Allah menciptakan potensi yang besar pada setiap makhlukNya impiannya belum selesai ia belum memiliki jabatan direktur seperti tertulis di dalam dreamwork-nya perjalanan masih panjang dan di akhir buku tertulis sebanyak program yang dibangun oleh coach armala untuk

mewujudkan manajer kelas dunia.

Buku Rework

– Jangan mempercayai orang-orang yang menentangmu, Dunia yang mereka maksudkan mungkin nyata bagi mereka, Tapi itu tidak berarti kamu harus hidup di dalamnya.

Buku Rework



Mulailah membuat sesuatu!

Banyak dari kita sering memikirkan hal-hal yang besar, tapi sering juga kesalahan yang kita buat berulang

kali, nah apa kah itu ? yak tidak pernah memulai membuat apa yang kita pikirkan, mulai sekarang ubah lah cara kerja kita. Kerjakan & buatlah menjadi kenyataan semua ide itu, ide yang kit dapat tidak selalu omong kosong, kita hanya takut untuk memulai, jadi mulai lah dari sekarang dari ide yang paling mudah untuk kamu wujudkan menjadi kenyataan

Nah dibuku ini akan banyak sekali membuat kamu berfikir bagaimana merubah cara kerja mu agar apa yang kamu kerjakan lebih efektif dan lebih efisien. Banyak ungkapan yang harus kamu maknai sendiri dari isi buku Re-work ini, dan saya akan sharing beberapa hal cara meningkatkan produktifitas dari sebelum nya.



Ilusi kesepakatan

Berhentilah mengurus hal-hal yang tidak membuat mu mendapatkan sebuah hasil, contoh jika kita hanya memikirkan sebuah ide yang begitu brilian tetapi kita tidak melakukannya dan membuatnya menjadi sebuah kenyataan maka ide mu itu bisa disebut hanya sebuah ilusi yang kamu ciptakan. Jadi berhentilah membuat ilusi saja tetapi lakukan lah mulai dari

hal-hal yang kecil untuk merealisasikan ide besar mu.

Buat Alasan untuk berhenti melakukan hal yang tidak penting

Terkadang saat kita bekerja sering kali melakukan hal-hal yang diluar dari apa yang sudah di rencanakan, mulai sekarang coba pikirkan beberapa pertanyaan ini agar kamu tersadar apa yang kamu kerjakan saat ini adalah hal yang penting atau hal yang membuat mu menjadi tidak produktif :

1. Mengapa saya melakukan ini ?
2. Pekerjaan apa yang akan saya selesaikan jika melakukan ini ?
3. Apakah pekerjaan ini, sudah dikerjakan pada waktunya ?
4. Apakah pekerjaan yang saat ini dikerjakan akan menambah value diri ?
5. apakah ini sudah benar-benar layak ?

Gangguan adalah musuh produktivitas

Mulai sekarang cobalah sadar dengan apa yang sedang kamu kerjakan, Bagai mana maksudnya ? pernah ga sih kita ngerasa kalau waktu yang produktif itu adalah waktu disaat kita sedang sendiri ? tetapi gak bisa di bantah kalau kita bekerja di lingkungan kantor kita berada di tempat yang berkumpul dengan banyak orang, Nah lalu Bagai mana cara meningkatkan produktifitas mu ?

Tadi kita sepakat bahwa waktu yang produktif adalah di saat kita sendiri, maka Langkah awal yang bisa kamu lakukan adalah mengurangi gangguan baik dari orang lain, handphone mu, suara email, ataupun yang lainnya, cobalah untuk focus melakukan pekerjaan yang sudah direncanakan dengan focus dan tanpa adanya gangguan maka pekerjaan penting yang harus

diselesaikan hari itu akan selesai tepat waktu atau bahkan kamu bisa menyelesaikan tugas lainnya jika melakukan fokus yang cukup lama terhadap pekerjaanmu.

Berikan kemenangan untuk dirimu

Nah disaat kamu sudah berhasil melakukan hal-hal yang sudah ditargetkan maka berilah dirimu sedikit apresiasi, apa tujuannya? agar kamu tetap semangat melakukan dan menguji sudah sejauh mana kamu berkembang untuk menjadi produktif dari sebelumnya, maka kamu akan melihat berapa pekerjaan yang bisa kamu selesaikan dalam seminggu.

Nah jadi itulah beberapa tips yang saya dapatkan dari buku *Rework* ini untuk meningkatkan produktivitas kita dari sebelumnya, intinya kita harus melakukan semua pekerjaan kita dengan sadar dan buatlah daftar pekerjaan mana yang lebih penting untuk kamu selesaikan terlebih dahulu disetiap harinya, maka apa yang kamu kerjakan dan result yang kamu hasilkan akan terlihat lebih banyak dari apa yang kamu kerjakan sebelum-sebelumnya.

Mendongkrak Energi dari Buku The Happiness Project

Buku "The Happiness Project" karya Gretchen Rubin adalah sebuah karya yang memotivasi dan memberikan inspirasi bagi para pembacanya untuk mencapai kebahagiaan dalam hidup mereka. Dalam buku ini, Rubin memaparkan perjalanannya dalam menjalankan proyek kebahagiaannya selama satu tahun, dimulai dari bulan Januari hingga bulan Desember. Pada artikel ini, kita akan membahas bab bulan Januari yang menjadi awal dari

perjalanan proyek kebahagiaan Gretchen Rubin.



Bab bulan Januari dimulai dengan Rubin menyadari bahwa dirinya sering merasa tidak bahagia meskipun hidupnya sebenarnya baik-baik saja. Ia menyadari bahwa kebahagiaan bukan hanya datang begitu saja, melainkan harus diupayakan dan diperjuangkan setiap hari. Oleh karena itu, Rubin memutuskan untuk membuat proyek kebahagiaan selama satu tahun dengan tujuan untuk meningkatkan kebahagiaannya dan mencapai kebahagiaan yang lebih besar.

Salah satu hal pertama yang dilakukan Rubin pada bulan Januari adalah membuat daftar resolusi tahun baru. Namun, kali ini ia tidak hanya membuat resolusi yang biasa-biasa saja, melainkan resolusi yang berkaitan dengan kebahagiaan. Misalnya, ia berjanji untuk lebih bersyukur atas hal-hal kecil, menghabiskan waktu dengan orang yang dicintai, dan lebih sabar dengan anak-anaknya. Menurut Rubin, membuat resolusi yang berkaitan dengan kebahagiaan dapat membantu kita fokus pada hal-hal yang penting dan meningkatkan kebahagiaan kita secara keseluruhan.

Selain membuat resolusi, Rubin juga mencoba untuk mengurangi stres dalam hidupnya. Ia menyadari bahwa stres adalah salah satu faktor utama yang membuatnya tidak bahagia. Oleh karena itu, ia mencoba untuk menyelesaikan pekerjaan lebih awal,

membuat jadwal yang lebih teratur, dan mencoba teknik relaksasi seperti meditasi. Dalam buku ini, Rubin juga membagikan tips untuk mengurangi stres, seperti meminimalkan paparan media sosial, membuat daftar tugas harian yang realistis, dan belajar mengatakan “tidak” pada permintaan yang tidak penting.

Selain itu, Rubin juga mencoba untuk meningkatkan hubungan sosialnya pada bulan Januari. Ia menyadari bahwa memiliki hubungan yang baik dengan orang lain adalah kunci untuk mencapai kebahagiaan yang lebih besar. Oleh karena itu, ia mencoba untuk lebih terbuka terhadap orang lain, mengunjungi teman-temannya, dan mengadakan acara sosial. Dalam buku ini, Rubin juga membagikan tips untuk meningkatkan hubungan sosial, seperti mengundang orang untuk makan siang bersama, berpartisipasi dalam kegiatan sosial, dan menghabiskan waktu dengan orang-orang yang berpikiran positif.

Bab bulan Januari dalam buku “The Happiness Project” karya Gretchen Rubin mengajarkan kita tentang pentingnya fokus pada kebahagiaan dan upaya yang harus dilakukan untuk mencapainya. Rubin menyadari bahwa mencapai kebahagiaan bukanlah suatu hal yang mudah dan sederhana. Oleh karena itu, ia memulai proyek kebahagiaannya dengan mengambil langkah kecil dan konsisten setiap hari. Ia juga berusaha untuk lebih menyadari kebahagiaan yang sudah ada dalam hidupnya dan bersyukur atas hal-hal kecil yang sering diabaikan.

Selain itu, Rubin juga menyadari bahwa kebahagiaan adalah suatu hal yang sangat personal dan berbeda untuk setiap orang. Oleh karena itu, ia tidak hanya memfokuskan pada hal-hal yang membuatnya bahagia, tetapi juga mencoba untuk memahami apa yang membuat orang lain bahagia. Dalam buku ini, Rubin membagikan kisah-kisah inspiratif dari orang-orang yang berhasil mencapai kebahagiaan mereka masing-masing.

Bab bulan Januari juga membahas tentang pentingnya self-care atau perawatan diri. Rubin menyadari bahwa dalam mengupayakan

kebahagiaan, penting untuk menjaga kesehatan fisik dan mental. Oleh karena itu, ia mencoba untuk lebih aktif berolahraga, menjaga pola makan yang sehat, dan mengambil waktu untuk diri sendiri. Dalam buku ini, Rubin juga membagikan tips untuk meningkatkan self-care, seperti memanjakan diri dengan mandi berbusa, membaca buku yang menyenangkan, atau mengikuti kelas yoga.

Selain itu, bab bulan Januari juga membahas tentang pentingnya memperbaiki kondisi lingkungan sekitar. Rubin menyadari bahwa lingkungan sekitar dapat mempengaruhi suasana hati dan kebahagiaan kita secara keseluruhan. Oleh karena itu, ia mencoba untuk memperbaiki kondisi lingkungan sekitar, seperti membersihkan rumah, merapikan lemari, dan membuat tempat tidur yang rapi. Dalam buku ini, Rubin juga membagikan tips untuk memperbaiki kondisi lingkungan sekitar, seperti menata ruangan agar terlihat lebih cantik dan nyaman, atau menghiasi rumah dengan bunga segar.

Bab bulan Januari dalam [buku](#) "The Happiness Project" karya Gretchen Rubin mengajarkan kita tentang pentingnya memfokuskan pada kebahagiaan dan upaya yang harus dilakukan untuk mencapainya. Rubin memulai proyek kebahagiaannya dengan langkah kecil dan konsisten setiap hari, serta memperhatikan hal-hal seperti self-care dan kondisi lingkungan sekitar yang juga dapat mempengaruhi kebahagiaan kita. Dalam buku ini, Rubin memberikan banyak tips dan kisah inspiratif untuk membantu pembaca mencapai kebahagiaan yang lebih besar dan menyadari kebahagiaan yang sudah ada dalam hidup mereka.