

# 2X INCOME

5 Tips Melipatgandakan  
Penghasilan 2 Kali Lipat



## **MELIPATGANDAKAN PENGHASILAN**

Ketika membicarakan tentang penghasilan, banyak orang ingin punya penghasilannya yang selalu naik, meningkat dan terus meningkat. Karena itulah, beberapa waktu yang lalu kami pernah buat program sharing gratis yaitu kulwa berjudul 2X Your Income. Isi kulwanya membahas tentang tips melipatgandakan penghasilan 2 kali lipat.

Alhamdulillah kulwanya disambut dengan positif. Kalau diingat-ingat, kurang dari seminggu yang ikut kulwanya lebih dari 6.000 orang. MasyaAllah.

Tapi walaupun pesertanya banyak, pastinya ada yang gak sempat ikut kulwanya. Karena itu, kami akan coba sampaikan ulang materi di kulwa tersebut dalam Ebook ini agar siapapun bisa tetap dapat tipsnya.

Ngomong-ngomong tentang penghasilan, atas ijin Allah kami dan beberapa orang yang pernah ikut program-program entrepreneurID sudah pernah merasakan kenaikan penghasilan hingga berkali-kali lipat. Ya, bukan sekedar 2 kali lipat saja, tapi berkali-kali lipat.

Koq bisa? Bagaimana caranya? Apa yang dilakukan?

Untuk tau persisnya yang kami lakukan, yuk baca ebook ini sampai selesai. ^\_^

## ***KONSEP DASAR***

Jika benar-benar ingin punya penghasilan yang terus meningkat, maka sebelumnya kita harus paham sebuah konsep. Konsepnya adalah

***"Untuk Mencapai Sesuatu yang Belum Pernah Kita Dapatkan, Maka Kita Harus Melakukan Sesuatu yang Belum Pernah Kita Lakukan"***

Same Action = Same Result. Action yang sama gak akan mengubah hasil. Kalau mau hasil berbeda, ubah actionnya. Lakukan hal yang belum pernah dilakukan, maka akan dapat hasil yang belum pernah dirasakan.

Jadi, untuk benar-benar merasakan penghasilan yang terus bertambah, maka Anda harus melakukan sesuatu yang berbeda. Sesuatu yang belum pernah Anda lakukan. Karena, kalau yang dilakukannya masih sama, maka hasilnya akan sama juga.

Bisa dipahami?

Lantas apa yang seharusnya dilakukan agar penghasilannya naik??

Sekurang-kurangnya, ada 5 hal yang perlu Anda lakukan. Kita akan bahas 5 hal itu satu persatu ya. Silahkan langsung ke halaman selanjutnya.

# **TIPS PERTAMA**

## **UPGRADE GROWING MINDSET**

Untuk merasakan peningkatan dari segi penghasilan, pertamanya mulailah dari mengubah cara berfikir alias ubah mindset. Beda Mindset, Beda Hasilnya. Kalau masih pakai cara berfikir yang lama, maka hasilnya pasti akan sama. Lalu cara ubah mindset gimana?

Cara agar mindset berubah adalah **GANTI INFORMASINYA**. Sadar tidak sadar, mindset kita dibentuk dari informasi yang kita dapatkan. Kalau informasinya negatif, maka mindsetnya jadi negatif. Kalau informasinya positif, maka mindsetnya akan jadi positif.

Karena itu, langkah pertama mengubah mindset adalah **kurang-kurangi ngurusin urusannya orang lain** atau lebih dikenal dengan Kepo, hehe. Kalau kepo buat diri kita jadi produktif oke aja. Tapi kebanyakan kepo, hanya sekedar habisin waktu. Sebaliknya, aktivitas keponya diganti dengan mencari informasi bermanfaat. Contohnya isi waktu dengan buku, belajar, mencari inspirasi, dan sejenisnya.

Terutama **hindari lingkungan yang Toxic**. Alias lingkungan yang isinya orang-orang negatif, pesimis, pengeluh. Kenapa??

Karena kalau kumpul dengan mereka, kita akan jadi seperti mereka, termasuk penghasilannya. Jadi, selektiflah dengan memilih orang yang paling dekat dengan Anda.

Kalau dibuat daftarnya, saran kami dekatilah orang-orang seperti ini

1. Orang yang inspiratif
2. Orang yang bersemangat
3. Orang yang pandai bersyukur, dan
4. Orang yang mengajak kepada kebaikan

Sudah kenal orang-orang dengan ciri-ciri seperti itu?

Kalau punya kenalan orang seperti itu, pepet sedekat mungkin, hehe. Kalau belum kenal, maka carilah sampai ketemu.

Kalau bisa melakukan ini, maka ujungnya, kita akan punya growing mindset. Alias mindset yang terus tumbuh, bukan Fixed mindset atau mindset yang kaku.

Kalau cara berfikirnya sudah berubah, maka actionnya akan berubah, hasilnya akan berubah, dan ujungnya saldo rekeningnya akan ikutan berubah juga. InsyaAllah.

## ***TIPS KEDUA***

### ***UPGRADE PRODUCTIVE HABIT***

Selain memperbaiki cara berfikir, maka tambah kebiasaan produktifnya. Produktif adalah waktunya digunakan untuk menghasilkan karya. Bukan sekedar sibuk ya. Sibuk dengan produktif itu saudara, tapi mereka sebenarnya berbeda, hehe.

Sibuk itu aktivitasnya padat, tapi waktunya habis gitu aja. Sedangkan produktif, aktivitasnya bisa padat, bisa nggak. Tapi ada hasilnya. Ciri-ciri orang yang hanya sekedar sibuk adalah waktunya berlalu tanpa karya. Dirinya tidak memproduksi apapun.

Lalu bagaimana cara agar produktif?

Caranya adalah dengan **GANTI PRIORITAS**.

Prioritas artinya adalah mendahulukan suatu hal, daripada hal lainnya. Nantinya, prioritas ini akan mempengaruhi kualitas hidup kita.

Kalau mau tau prioritasnya, coba cek kebiasaannya. Kalau bangun tidur, yang dicari pertama kali Hp. Waktunya kerja, diisi sama kepo di sosmed. Lagi senggang, yang ditonton adalah daily vlog youtuber. Kalau capek dikit, langsung gak mood ngapa-ngapain. Ketika belajar, respon pertamanya adalah malas. Maka itulah prioritasnya. Hasilnya? Ya sesuai dengan prioritasnya dong, ups.

***"Kualitas Hidup Tergantung dari Prioritas "***

Nah, Kalau Anda mau jadi orang produktif. Coba tanya kediri sendiri saat akan melakukan sesuatu. Pertanyaan seperti ini

*"Yang Kami lakukan ini ada dampak positifnya ke masa depan gak?"*

Kesalahan orang yang gak produktif adalah sering terjebak di hal-hal yang gak berpengaruh dengan masa depannya. Karena itu, kalau akan melakukan hal yang gak ada pengaruh sama masa depan, tinggalkan aja ya.

Dapat konsepnya?

***“Makin Produktif, Makin Banyak Karyanya, Makin Besar Incomenya”***

## **TIPS KETIGA**

### **UPGRADE PERCEIVED VALUE**

Ketiga, gimana cara agar bisnis kita menghasilkan 2X lipat? Kalau dua poin sebelumnya kami ajak Anda untuk benerin diri sendiri. Sekarang kami akan masuk ke tips untuk bisnisnya.

Jadi, ketika menjual sesuatu, Anda selalu pegang konsep ini ya. Bahwa sebenarnya market gak beli bentuk produk kita. Mereka beli hal-hal "*Ghaib*" dibelakang produk.

Hal-hal ghaib itu disebut dengan value. Karena ada value inilah orang-orang gak beli beras disawah. Padahal logikanya, disawah banyak beras lho. Koq malah beli di toko-toko?

Karena memang yang dibeli bukan beras doang. Tapi mereka mencari lebih dari beras. Mereka mencari praktisnya, nyamannya, cepatnya, mudahnya, efisiennya. Praktis, nyaman, cepat, mudah, efisien itu hanyalah sedikit contoh dari value. Bahasa mudahnya, value adalah manfaat yang coba ditawarkan ke market.

Jadi, kalau mau bisnis 2X incomenya, maka **NAIKAN VALUE YANG BISA DIRASAKAN LANGSUNG OLEH MARKET**

Koq bisa menaikkan value jadi menaikkan penghasilan?

Karena begitu value naik = Orang mau bayar lebih mahal.



Coba Anda pilih, mana yang pantas dihargai lebih mahal??

Kursus Online yang bongkar strategi rahasia tapi fasilitasnya hanya materi saja. Dibanding Kursus Online yang bahas ilmu sama tapi fasilitasnya bimbingan, konsultasi tanpa batasan waktu, member area, koreksi tugas peserta, grup diskusi, update materi, dan tambahan fasilitas lainnya.

Mana yang lebih mahal? Pertama atau kedua?

Semua akan jawab yang kedua harganya harusnya lebih mahal dari yang pertama. Bisa muncul jawaban seperti itu karena value yang kedua lebih banyak dari yang pertama. Nah, begitu market paham bahwa value produk Anda tinggi, maka mereka tidak akan ragu untuk bayar lebih mahal. Sip?

Lalu gimana cara untuk naikin Value?

Anda bisa melakukan ini

### **Pertama, Increase Benefit**

Tambah manfaat produknya. Kalau produk serupa cuma bisa A, maka produk Anda harus bisa A dan B dan C. Kalau produk orang lain hanya nawarkan 1 saja manfaat, produk Anda nawarkan 3 manfaat. Kalau produk orang lain menawarkan 3 manfaat, produk Anda nawarkan 7 manfaat. Pokoknya manfaatnya harus lebih banyak dari produk serupa.

## **Kedua, Fasilitas Pre & Post Purchase**

Pikirkan apa yang dibutuhkan konsumen sebelum membeli produk Anda dan sesudah membeli produk Anda. Jadikan itu sebagai value tambahan dalam produk Anda. Contohnya misal . . .

Yang dalam bisnisnya ada tawaran jadi Reseller.

Yang dibutuhkan sebelum jadi Reseller :

Pengetahuan tentang Ekosistem Bisnis

Yang dibutuhkan setelah jadi Reseller :

Bimbingan, Amunisi Marketing

Nah, jadi penawaran Reseller, gak sekedar Reseller doang.

Atau contoh lain, misal bisnisnya jual gadget

Yang dibutuhkan sebelum membeli :

Tutorial back up data ke gadget baru

Yang dibutuhkan setelah membeli :

Aksesoris gadget, Service

Tambahkan itu jadi value, jadi jualan gadget, gak cuma gadget doang.

### **Ketiga, Expert Person**

Ada orang ahli yang bisa dongkrak value produk Anda gak? Atau ada gak orang yang punya pengalaman banyak di bidang bisnis Anda? Kalau ada, minta Endorse dari orang tersebut. Rekomendasi dari pakar, akan menaikkan value produk. Atau bahkan, kalau bisa Anda sendiri yang jadi ahlinya atau ada tim Anda yang melakukan itu

### **Keempat, Bundling**

Gabungkan dengan penawaran lainnya. Beli produk A gak cuma dapat A, tapi sekaligus dapat A, B, C, dan D

### **Kelima, Service Level**

Naikan servicenya. Pikirkan service terbaik yang bisa Anda berikan, tawarkan itu ke calon pembelinya. Contoh :

- Bimbingan sepanjang tahun
- Klaim garansi 3 tahun

Itulah 5 cara tambah Value. Gimana? Praktis kan?

Silahkan dimainkan kreativitasnya. Dengan menambahkan value, maka produk akan masuk akal dijual dengan harga yang lebih mahal.

## **TIPS KEEMPAT UPGRADE OFFER**

Tambah Offer artinya tambah penawaran. Tapi maksud Kami bukan sekedar banyak produk ya. Maksud Kami adalah, buat **Value Ladder** atau tangga penawaran. Jadi konsepnya bukan banyak produk, terus ditawarkan ke orang-orang yang berbeda. Tapi buatlah 1 orang mengeluarkan uangnya lebih dari 1 kali ke bisnis Anda.

Kesalahan yang dilakukan banyak orang saat ini adalah mereka hanya punya 1 penawaran, dan kalau sudah dapat pembeli, mereka melupakan pembeli lamanya. Padahal kalau paham Strategi Sales Funnel, kita akan tau kalau orang yang sudah pernah belanja, punya kecenderungan untuk mengeluarkan uangnya lebih banyak.

Karena itu, coba tawarkan Produk yang lebih mahal ke pembeli lama Anda. Siapa tau mereka punya uang lebih. Kalau dilewatkan, kaming hasilnya gak maksimal.

Supaya lebih kebayang, ini Kami berikan 1 contoh jenis bisnis ya.

Contoh Value Ladder untuk bisnis Skin Care

Front End Offer (Penawaran Pertama) : Acne Cream

Middle Offer (Penawaran Selanjutnya) : Skin Care Sets

Back End Offer (Penawaran Lebih Mahal) : Penawaran Keagenan

Tanpa Value ladder, bisa jadi yang dijual cuma Acne Cream doang. Padahal ada penawaran-penawaran yang bisa menghasilkan uang lebih banyak. Nah, ditawarkan ke orang yang pernah beli, karena orang yang pernah beli sudah terbukti mereka punya uang, hehe.

## **TIPS KELIMA**

### **UPGRADE INCOME STREAM**

Poin terakhir, untuk 2X income dari 1 bisnis maka buat bisnis punya lebih dari 1 pipa pemasukan. Orang awam hanya berfikir cara bisnis dapat uang cuma dari jual produk. Nah, di Ebook ini Kami beritahu cara lainnya ya. Jadi walaupun bisnis Anda cuma 1, tapi Anda bisa punya pipa pemasukan lebih dari 1. Caranya?

#### **Pertama, Tambah Offer**

Seperti dijelaskan di tips keempat. Jadi bisnisnya cuma satu, tapi punya tangga penawaran, sehingga lebih profit.

#### **Kedua, Tambah Channel**

Alias tambah media promosinya. Punya banyak media promosi = potensi tambah Income. Kenapa?

Karena kita bisa jualan di tempat-tempat berbeda, hehe. Hari ini jualan disini, besoknya jualan disana. Jadi gak cuma mengandalkan 1 media promosi saja.

#### **Ketiga, Tambah Jalur Distribusi**

Jadi yang mengedarkan produk Anda gak cuma dari 1 tempat saja. Atau mudahnya perbanyak tim penjualan.

Jualan sendirian itu beda dengan jualan dibantu banyak orang. Misal mau tembus omzet 100 juta/bulan, dan harga produk 100ribu. Itu artinya perbulan harus tembus 1.000 transaksi. Artinya lagi, sehari minimal harus closing 34 kali.

Nah, kalau tau caranya sih oke oke aja. Tapi kalau gak caranya, bisa gempor kejar closingan sebanyak itu konsisten perbulan. Supaya lebih masuk akal buat dicapai. Maka jualannya bareng-bareng.

Kalau punya Reseller Aktif 35 orang. Maka setiap hari Resellernya cukup closing 1 kali saja. Tercapai deh target. Nangkap?

Tambah Income Stream di bisnis, caranya Tambah Offer, tambah Chanel, tambah Disitribusi.

Jadi begitu ya. 5 Tips yang bisa melipatgandakan penghasilan Anda 2 kali lipat. Kalau mau 2X Income, maka yang perlu diupgrade adalah 5 hal barusan

***“Upgrade Mindset, Habit, Value, Offer, dan income Stream = 2X Income dari 1 Bisnis”***

Coba deh.

Setelah baca ebook ini niatkan naikan penghasilannya 2 kali lipat dengan poin-poin barusan. Semoga dimudahkan dalam praktiknya ya.