

7 Langkah Nyulap Bisnis Jadi Lebih Baik

SOLUSI UNTUK YANG
BISNIS SUDAH LAMA,

TAPI HASILNYA
BEGITU-BEGITU

IDEA

FUTURE

entrepreneurID

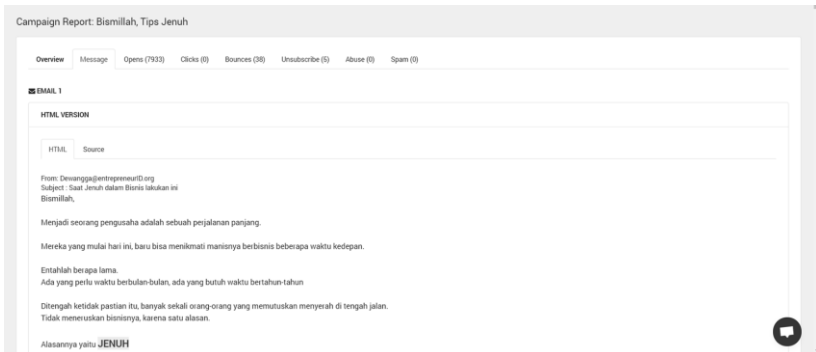
PAST



MASALAH BANYAK ORANG

Salah satu aktivitas Saya setiap minggu adalah rutin mengirimkan email kepada teman-teman yang pernah mengikuti program entrepreneurID.

Isi email yang Saya kirimkan macam-macam, kadang berisi mindset, kadang berisi strategi, kadang berisi pengalaman Saya saat membangun bisnis.



Uniknya, saat Saya sharing lewat email seperti itu, gak sedikit yang balas email Saya dengan curhat masalahnya secara blak-blakan. Kalau ada yang curhat sih Saya senang aja, karena dari sana Saya juga bisa belajar dari cerita orang lain, hehe.

Nah, dari curhatan-curhatan yang masuk, ada beberapa masalah yang ternyata dialami oleh banyak orang. Ya, bukan satu atau dua orang, tapi dirasakan banyak orang. Masalahnya adalah . . .

“Bisnis Sudah Lama, Tapi Hasil Masih Segitu-Segitu Saja”

Dunia bisnis memang penuh dengan misteri. Ada yang mulai bisnis, langsung beruntung. Alias bisnisnya langsung menghasilkan. Ada juga yang bisnis, tapi tidak seberuntung golongan pertama. Waktu berjalan tapi bisnisnya terasa jalan ditempat. Penghasilannya pas-pasan, dan bisnisnya tidak ada pertumbuhan.

Saya yakin golongan kedua jumlahnya tidak sedikit, karena itu Saya putuskan untuk menulis ebook ini.

Ebook ini berisi langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk mengubah kondisi bisnis. Jika memang bisnis sudah berbulan-bulan bahkan bertahun-tahun tapi hasilnya belum kelihatan, coba baca ebook ini sampai selesai, dan praktikan isinya step by step.

Setulus hati Saya mendoakan semoga bisnis Anda dimasa depan semakin besar dan manfaatnya bisa dirasakan banyak orang, aamiin.

Salam,

Dewangga

7 LANGKAH YANG PERLU DILAKUKAN

Untuk membuat bisnisnya berubah ke arah yang lebih baik, ada 7 langkah yang bisa dilakukan. Ya, lakukan 7 langkah ini secara berurutan, insyaAllah akan ada perubahan. Lantas apa saja langkah-langkahnya?

Ikuti ya.

Step Pertama, Besarkan Niatnya

Coba Saya tanya, siapa yang bisa membuat bisnis kita sukses besar??

Kalau tiba-tiba dapat pertanyaan seperti itu, Saya yakin mayoritas orang menjawab dengan jawaban yang sama.

Yaitu satu-satunya yang bisa membuat bisnis kita besar adalah Allah Ta'ala. Ya, cuma Allah saja yang bisa seperti itu.

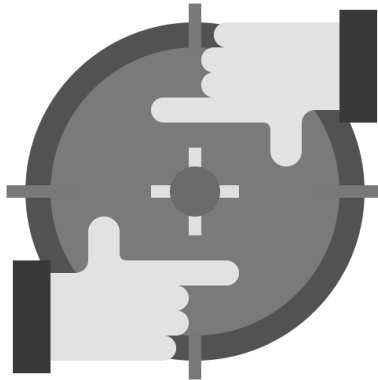
Lalu kalau sudah tau seperti itu, kenapa saat berbisnis masih berharap dengan yang lain?? Hayoo. . . #JLEB !

Kesalahan mereka yang bisnisnya mentok adalah karena bergantung kepada selain Allah. Bergantung kepada bisnisnya, datanya, ilmunya, relasinya, produknya, strategi, dan sejenisnya.

Telan tuh itu semua. Rasain, hehe. Ujungnya babak belur kan? Karena memang itu semua bukan penyebab utama bisnis berhasil.

Bisnis bisa berhasil karena Allah ijinkan, bukan semata-mata karena kemampuan pengusahanya. Nah, lantas bagaimana cara dapat ijin Allah?

Jawabannya adalah **setting niat kita**.



Mohon maaf,

Selama ini, mungkin kalau ada yang bisnisnya biasa-biasa saja, itu karena niatnya biasa-biasa saja. Bukankah hasil yang kita dapat, tergantung niatnya? Niat dapat dunia saja, akan dapat dunia saja. Niat dapat akhirat, akan dapat akhirat.

Fakta dilapangan adalah . . .

Karena niatnya biasa, untuk dirinya sendiri, akhirnya banyak orang mensabotase proses bisnisnya.

Ketemu masalah sedikit, istirahat. Ketemu hal sulit dikit, ngeluh. Ketemu ujian, nyerah. Itu semua karena niatnya kecil.

"Niatnya Kecil = Energinya Kecil"

Karena itu Saya mengajak siapa saja, kalau ingin bisnis berubah, coba besarkan niatnya.

Mereka yang bisnis untuk dirinya sendiri, berbeda dengan yang bisnis untuk keluarganya.

Mereka yang bisnis untuk keluarganya sendiri, berbeda dengan yang bisnis untuk orang banyak.

Mereka yang bisnis untuk orang banyak, berbeda dengan yang bisnis untuk umat.

Semakin besar niatnya, semakin besar pertolongan Allah.

Kita ini pada dasarnya gak bisa apa-apa.

Terbatas kemampuannya. Lemah, gak berdaya. Kalau bisa sesuatu, itu semata-mata karena Allah ijin.

Karena itu, selalu ingat bahwa Allah menilai niat hambanya. Ada niat, ada pertolongan Allah.

Hidup cuma 1 kali. Rugi kalau niatnya kecil.

Jangan pusingkan keterbatasan diri. Pikirkan saja ke Maha Besaran Allah.

Itu langkah pertama.

Mau bisnis berubah setelah sekian lama gitu-gitu aja?

Yuk besarkan niatnya. ^^

"Niatnya Besar, Pertolongan Allah Dekat"

Step Kedua, Muhasabah

Setelah niatnya lebih besar, maka lakukan evaluasi.

Cari tau apa penyebab kenapa bisnisnya gitu-gitu aja. Temukan apa pangkal masalahnya.

Ambil waktu sendiri, tanpa gangguan siapapun. Lalu mulailah menganalisa. Bertanya ke diri sendiri, *"Apa sih yang menyebabkan bisnis Saya gini-gini aja??"*

Pesan Saya, saat muhasabah, **jangan sekali-sekali menyalahkan siapapun**. Kalau mau menyalahkan, salahkan diri sendiri aja. Kenapa?

Saya percaya bahwa apapun hal yang menimpa diri kita itu terjadi karena ulah kita sendiri.

Bukankah sudah jelas??

Seluruh jin dan manusia bergabung mau mencelakakan kita, kalau Allah gak ijin, mustahil itu bisa terjadi. Padahal itu semua manusia dan jin bergabung lho.

Terus kenapa koq ada masalah??

Ya karena diri kita sendiri. Kitanya bermasalah, jadinya bisnis ikutan bermasalah.

Benar?

Jadi jangan salahkan siapa-siapa, fokus aja menemukan apa yang bermasalah dari diri sendiri.

Apakah masalah muncul karena . . .

- Gak tau ilmunya
- Kurang konsiten praktiknya
- Masih suka nunda
- Akhlaknya dengan orang lain bermasalah
- Ada dosa yang argonya terus berjalan
- Atau apa?

Saat melakukan muhasabah ini, jangan lupa berdo'a ke Allah minta petunjuk. Mungkin ada yang luput karena keterbatasan pengetahuan, jadi kita butuh berdo'a. Minta Allah tunjukan.

Paham sampai sini?

Muhasabah, evaluasi. Cari tau apa sumber masalahnya.

"Yang Baik-baik Datang Dari Allah. Yang Buruk-buruk Terjadi Karena Ulah Manusianya Itu Sendiri!"

Step Ketiga,

Komitmen Selesaikan Penyebab Masalahnya

Sudah tau masalahnya terus apa?

Terus selesaikan.

Kalau masalahnya ada di kebiasaan, langsung stop kebiasaannya, jangan lakukan lagi.

Kalau masalahnya merembet kemana-mana, coba diselesaikan satu persatu dan jangan diulangi lagi.

Sukses itu ada polanya, sama seperti gagal juga ada polanya.

Dan pola sukses itu kebalikan dari pola gagal.

"Sukses Berpola, Gagal juga Berpola"

Jadi kalau mau sukses, jangan lakukan yang orang gagal lakukan. Alias kalau mau dapat hasil yang lebih baik, maka coba balik sikapnya.

Misal. . .

Masalahnya di pengetahuan, maka lakukan sebaliknya, yaitu belajar.

Masalahnya adalah suka malas-malasan, maka lakukan sebaliknya, jadilah lebih rajin. Atau

Masalahnya adalah punya maksiat rutin, maka lakukan sebaliknya, stop maksiatnya.

Cara menyelesaikan masalah itu sebenarnya mudah.

Yaitu lakukan hal yang berlawanan dengan pemicu masalah.

Itulah kenapa kalau ada orang sakit. Yang dianjurkan dokter selain memberikan obat adalah kurangi makan ini itu, atau hindari kebiasaan ini itu.

Karena sakit sebenarnya muncul karena makanan dan kebiasaan, jadi dokter menyuruh untuk lakukan sebaliknya.



Dan ini gak hanya berlaku dibisnis saja. Tapi di hidup juga.

Masalah dalam hidup muncul, seringnya karena gak taat ke Allah.

Makin jauh dan makin lupa ke Allah, makin bermasalah hidup.

Makin dekat dan makin ingat ke Allah, maka setiap ujian solusinya terasa dekat.

Jadi, kalau punya masalah karena gak taat ke Allah, maka solusinya adalah lakukan sebaliknya. Taatlah.

Lakukan sebaliknya, hasilnya akan berbeda.

Setelah tau apa masalahnya, selesaikanlah masalah-masalah itu.

Kalau bagian ini sudah clear, maka kita lanjut ke langkah berikutnya.

Step Keempat,

Tentukan Mau Mencapai Apa,

Rencanakan Program 1 tahun kedepan

Karena ini dalam rangka menyulap bisnis yang begitu-begitu aja jadi berubah, maka langkah yang harus dilakukan setelah menyelesaikan penyebab masalah adalah menentukan mau apa, dan apa strategi untuk mencapai itu.

Dibagian ini kita harus paham bahwa mengubah kondisi itu butuh waktu. Gak bisa sehari dua hari. Atau seminggu dua minggu. Kalau ada yang begitu, itu namanya sihir alias magic. Dan magic itu haram hukumnya, hahaha.

Menurut Saya yang tepat adalah buat perencanaan 1 tahun kedepan. Jadi targetnya adalah kondisi bisnis harus berubah dalam 1 tahun. Okelah tahun ini bisnis gitu-gitu aja, tapi tahun depan bisnis harus berubah. Syukur-syukur kalau bisa lebih cepat dari itu.



Nah, pesan Saya saat menentukan tujuan diawal-awal **goalnya 1 aja dulu**. Tentukan 1 goal yang menarik buat dicapai dan sudah ada bayangan untuk mencapainya.

Kenapa cuma 1 goal aja??

Karena terlalu banyak goal bikin gak fokus. Gak fokus ini adalah sumber masalah baru, hehe.

Banyak orang tidak mencapai apa-apa dalam hidupnya, karena terlalu banyak goalnya. Otak dan tubuh gak terbiasa dengan goal yang banyak, jadinya goal malah dilupakan, hehe.

Karena itu, diawal-awal 1 goal aja dulu. Lebih baik punya 1 goal yang dihayati sepenuh jiwa dan berusaha mati-matian mencapainya. Daripada punya banyak goal, tapi gak ada yang tercapai satupun, ups, hehe.

Nanti dimasa depan, kalau sudah terbiasa dengan goal, punya goal lebih dari 1 oke. Tapi kalau belum terbiasa, 1 aja ya. Gak usah serakah, hehe.

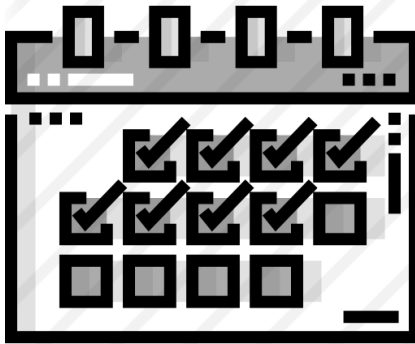
Contoh misal 1 goal itu adalah . . .

- Punya penghasilan 10 juta perbulan
- Tembus omset 100 juta perbulan
- Tabungan nikah
- Lunasi hutang
- Atau lain-lain

Pilih 1 goal yang paling berdampak kepada kehidupan.

Kalau sudah tau goalnya, selanjutnya adalah susun rencana.

Susun strateginya sedetail mungkin. Program 1 tahun, program tiap bulan, program mingguan, sampai harus detail besok mau apa. Ya, harus punya program harian.



Wajib detail, supaya gak cuma khayalan, hehe.

Masalahnya. . .

Kalau diminta nyusun rencana, banyak yang gak tau harus apa. Ngeblank, alias gak kebayang apa-apa. Ada yang begitu? Lantas apa solusinya?

Solusinya cuma 1. **Cari ilmunya, alias belajar.**

Saya sering sampaikan ke agen entrepreneurID

"Seriuslah mengejar ilmu, buku, guru. Dengan begitu, insyaAllah rezeki akan serius mengejar-ngejar kita".

Jadi kalau gak tau harus apa, ya solusinya adalah cari orang yang bisa ngajari. Tambah pengetahuannya, pelajari ilmunya.

Tips tambahan dari Saya, jika benar-benar serius ingin bisnisnya berubah gak gitu-gitu aja, maka saat belajar, **belajarlah maksimal ke 5 orang saja.**

Ya, buat daftar 5 orang yang ilmunya benar-benar dibutuhkan. Kenapa begitu?

Karena saat ini terlalu banyak informasi yang membuat kita gak bisa fokus. Kalau belajar ke lebih dari 5 orang sekaligus, yang ada malah seseorang akan bingung harus melakukan apa. Karena itu, tutup informasi lain lalu belajarlah ke maksimal 5 orang saja yang ilmunya benar-benar dibutuhkan.

Misal bisnis bermasalah di penjualan, maka belajarlah ke yang bisa ngajari tentang penjualan.

Misal bisnis bermasalah di mindset, maka belajarlah ke yang bisa ngajari tentang mindset. Dan sejenisnya.

Saya menyarankan begini, bukan tanpa sebab.

Coba cek orang-orang yang berhasil. Mereka mungkin belajar ke banyak orang, tapi orang-orang itu hanya punya beberapa guru yang benar-benar mempengaruhi mereka.

Saya bisa mengatakan ini, karena Saya juga punya pengalaman yang sama. Saya dulu muntah informasi, hehe. Setelah Saya saring kebutuhan Saya, dan fokus ke sedikit sumber ilmu, bisnis Saya berubah.

Jadi kesimpulannya, belajarnya benar-benar hanya ke beberapa orang yang kita butuhkan ilmunya.

Carilah guru yang memenuhi 3 kriteria ini

1. Teruji Ilmunya

Ketika belajar ke dia, wawasan kita bertambah.

Ilmunya praktis untuk dipraktikkan.

Begitu dipraktikkan, membawa perubahan.

2. Teruji Amalnya

Dianya melakukan yang dia ajarkan.

Dianya gak berhenti belajar.

Saat berbagi, dia juga sekaligus belajar.

3. Teruji Akhlaknya

Saat interaksi dengannya kita jadi orang yang lebih baik. Tutur kata, sikap, bahkan iman semakin baik.

Tulus saat mengajar. Ingin orang lain jadi lebih baik.

Nah, kalau ketemu 3 kriteria ini dalam 1 orang, jadikan orang itu guru, ambil ilmunya.

Jelas sampai sini?

Punya 1 goal, buat rencana detail untuk mencapainya.

Kalau gak tau rencananya, maka cari ilmunya. Cari yang bisa ngajari.

"Cari Guru yang Teruji Ilmunya, Amalnya, Akhlaknya"

Step Kelima,

Jangan Tunda Eksekusinya

Niat sudah besar, sumber masalah sudah selesai, dan sudah ada rencana. Maka selanjutnya adalah action. Rencananya dieksekusi.

Inilah kenapa di poin sebelumnya Saya sampaikan bahwa rencananya dibuat sedetail mungkin. Dari rencana tahunan, bulanan, mingguan, sampai harian.

Kenapa harian? Supaya kebayang harus ngapain di lapangan.

Intinya action ya, jangan hanya rencana dan wacana saja, hehe.

Pesan Saya, saat mengeksekusi rencana cobalah untuk konsisten. Konsisten artinya adalah melakukan sesuatu tanpa putus satu hari pun.

Buat apa konsisten??

Karena konsisten adalah pembeda antara mereka yang bisnisnya tumbuh dengan mereka yang bisnisnya gak kemana-mana.

Bayangkan aja, kalau actionnya putus-putus.

Saat mood action, kalau gak mood malas-malasan.

Kira-kira yang begini bakal mencapai sesuatu gak?

Gak mungkin toh. Karena itu, jangan menunda.

Jangan putus rantai konsistennya.

Salah satu musuh utama seorang pengusaha sebenarnya adalah penundaan.

Pengusaha gak punya bos yang mengatur. Pengusaha bebas mau kerja kapanpun mereka mau. Masalahnya, pintu menunda jadi terbuka lebar.

Nah, coba lawan ini. Jangan tunda hal yang bisa dikerjakan hari ini. Karena sekali menunda satu hal, maka di masa depan akan menunda banyak hal. Gak mau kan?

"Penundaan adalah Musuh Seorang Pengusaha"

Step Keenam,

Jangan Hitung-hitungan

Maksudnya jangan usaha seadanya. Saat action, berikan semaksimal mungkin. Kalau masih ada kesempatan untuk memberikan terbaik, maka berikan saja yang terbaik.

Salah satu hal yang jadi penghambat bisnis besar adalah karena pengusahanya hitung-hitungan. Pengusaha yang hitung-hitungan ciri-cirinya adalah transaksional. Merasa paling berjasa, gemar mengeluh, iri dengan hasil orang lain.

Padaahal, siapa yang hitung-hitungan dalam melakukan sesuatu, maka rezekinya bisa kehitung. Sebaliknya, siapa yang tidak hitung-hitungan dalam melakukan sesuatu, maka rezekinya tidak bisa kehitung.

Jadi, saat mengeksekusi rencana, jangan hitung-hitungan. Lakukan sebaik-baiknya, lupakan yang dilakukan, dan lanjutkan ke tugas berikutnya. Istilah Saya . . . *Give The Best, Forget the Rest, and What Next*.

Jangan berfikir hidup pengusaha serba nyaman setiap hari. Banyak koq pengusaha yang Saya kenal, yang omzetnya sudah miliaran harus merelakan jam istirahatnya karena urusan bisnis. Bahkan ada yang harus rela lembur untuk menyelesaikan masalah bisnisnya. Mereka tidak hitung-hitungan dalam melakukan sesuatu, sehingga rezeki mereka jadi gak terhitung.

Kalau masih ada yang mengatakan

Saya sudah ini, tapi

Saya melakukan ini, tapi . . .

Saya sudah berkorban ini, tapi . . .

Nah, itu tanda-tanda masih hitung-hitungan.

Buang jauh-jauh sifat yang seperti itu. *Give the best, Forget the Rest, and What Next . . .*

"Siapa yang Action pakai Hitung-hitungan, Rezekinya Mudah Kehitung. Siapa yang Action tanpa Hitung-hitungan, Rezekinya Tidak Terhitung"

Step Terakhir,

Perbaiki Hubungan dengan Orang Tua



Yang ini wajib dilakukan, gak ada kompromi.

Kalau memang belum bisa bahagiakan orang tua dengan harta, maka bahagiakan mereka dengan sikap dan kata-kata.

Di depan orang tua, berusaha lah menyenangkan mereka dengan sikap-sikap kita. Di depan orang tua, pilihlah kosa kata yang menyenangkan untuk mereka.

Kenapa orang tua?

Alasannya karena Saya gak pernah lihat orang sukses yang punya masalah dengan orang tuanya.

Biasanya. . .

Urusan dengan orang tua beres, insyaAllah urusan lainnya beres.

Tapi ketika urusan dengan orang tua berantakan, urusan lainnya pasti berantakan.

Jadi jangan mimpi bangun bisnis yang menghasilkan, kalau sama orang tua sikap dan kata-katanya sembarangan.

Perbaiki urusan dengan orang tua kita. Doakan mereka, dan minta doa dari mereka.

Yang perlu dicatat disini, Berbakti bukan hanya karena ingin bisnis membaik. Tapi berbakti karena itu adalah perintah Allah.

Kenapa niatnya seperti itu?

Kalau cuma niat pingin bisnis baik, maka pasti akan dapat itu. Tapi kalau niatnya karena Allah, maka akan dapat lebih dari itu.

Jadi jaga hubungan dengan orang tua ya. Senangkan mereka. Bukan dalam rangka mengejar dunia, tapi dalam rangka taat kepada Allah. Oke?

"Tidak ada Orang Sukses yang Bermasalah dengan Orang Tuanya"

Yang punya salah kepada orang tuanya, maka minta maafilah.

Yang sudah lama gak menghubungi orang tuanya, maka hubungilah.

Yang suka buat jengkel orang tuanya, maka berubahlah.

Sekali lagi, Kalau memang belum bisa bahagiakan orang tua dengan harta, maka bahagiakan mereka dengan sikap dan kata-kata.

Gimana?

Jelas apa yang harus dilakukan?

Kalau bisnis sudah lama, tapi ngerasa bisnisnya gak kemana-mana dan hasilnya segitu-segitu aja, maka lakukan ini

1. Besarkan niatnya. Allah menilai niat, dan hanya Allah yang bisa menolong kita.
2. Temukan apa masalahnya. Apa yang salah dalam diri sendiri sehingga berdampak ke bisnis.
3. Selesaikan masalahnya. Lakukan kebalikan dari penyebab masalah. Stop kebiasaan, jangan ulangi masalah yang sama.
4. Tentukan goal, dan buat rencana. 1 goal saja, dan rencananya wajib sedetail mungkin. Kalau gak tau harus apa, maka cari yang bisa ngajarin.
5. Jangan tunda eksekusi rencana. Eksekusi rencana sekonsisten mungkin. Menunda adalah musuh terbesar seorang pengusaha, lawanlah.
6. Jangan hitung-hitungan. Berikan yang terbaik, lupakan yang sudah dilakukan, lanjutkan ke tugas berikutnya.
7. Perbaiki dan senangkan orang tua. Tidak ada orang sukses yang punya masalah dengan orang tuanya.

Silahkan lakukan ketujuh hal ini, karena inilah yang sebenarnya Saya lakukan ketika dulu bisnis Saya gitu-gitu aja.

Ya, Saya sharing dari pengalaman pribadi, bukan teori doang. Ini pengalaman mahal, jadi jangan di sia-siakan ya.

TEGURAN SAYANG

Di penutup ebook ini Saya ingin beri teguran keras untuk siapapun yang saat ini sedang berbisnis.

Kalau bisnis jangan main-main. Jangan kebanyakan bercanda. Masa bisnis sudah berbulan-bulan, bahkan bertahun-tahun, koq sepertinya gak ada perubahan??

Bisnis itu nyita waktu, energi, perasaan. Kalau cuma dijalanin seadanya, apalagi sering nunda-nunda lebih baik berhenti aja jadi pengusaha. Karena kalau caranya begitu, ya gak bakal kemana-mana.

Kalau mau hasil yang berbeda, maka harus serius berubah. Dan syarat agar kualitas hidup berubah, adalah lakukan hal yang berbeda.

*"Kita Gak Akan Bisa Dapat Hasil Yang Berbeda,
Dengan Cara-Cara Yang Sama"*

Pengusaha itu mentalnya tangguh !

Jangan lembek sama diri sendiri. Keraslah kediri sendiri.

Kalau kita lunak sama diri sendiri, maka kehidupan akan keras kepada kita. Sebaliknya, kalau kita keras ke diri sendiri, maka kehidupan akan lunak kepada kita.

Mohon maaf jika ada yang tersinggung dengan apa yang Saya sampaikan. Tapi inilah Saya.

Saya sering sampaikan ke tim.

Kalau Saya tegur saat salah, itu karena Saya sayang. Kalau saat salah Saya biarkan, itu tanda Saya gak sayang.

Nah, Saya mungkin gak pernah bertemu Anda, tapi Saya sayang dengan Anda. Saya tau beratnya jadi seorang pengusaha, karena itu Saya menulis ebook ini untuk Anda.

Karena itu, yang saat ini bisnisnya belum kemana-mana, ayo berubah. Sudah ditunggu banyak orang lho.

Yang semangat ya.

Semoga ebook ini bermanfaat,

Sampai ketemu di materi-materi entrepreneurID lainnya.

Jangan lupa praktikan isi Ebooknya ya. ^^

Penulis Ebook Ini



Dewangga Nuzulumay, pria kelahiran 9 Mei 1992 ini adalah sarjana Teknik Perminyakan dengan predikat Cumlaude. Tapi walaupun begitu, rupanya ia lebih senang optimasi bisnis daripada optimasi sumur minyak.

Pegalaman pribadinya di industri minyak dan gas selama 6 bulan, membuatnya mantap menjadi pengusaha karena menurutnya hidup terlalu singkat untuk diatur jam kerja. Saat ini kesehariannya banyak dihabiskan memimpin beberapa bisnis miliknya dan terus menerus memperbaiki diri.

Karena hobinya sharing, dia juga aktif berkontribusi dalam mengisi konten yang ada di entrepreneurID. Untuk mendapatkan sharing lainnya dari Dewangga, bisa langsung klik tombol dibawah ini.

Ikuti Sharing Rutin Dewangga