

Materi Multimedia Training
Mitra Bisnis Aktif
Kebiasaan 2 Versi A



KEBIASAAN #2
MITRA BISNIS AKTIF
MENJADI PELAKU AKTIF DI SETIAP PERTEMUAN

Mentalitas **'Part of the Show'** Bukan Sekadar Teori. Ini Adalah Langkah Konkret Menuju Bisnis yang **TERATUR** dan **SOLID**.

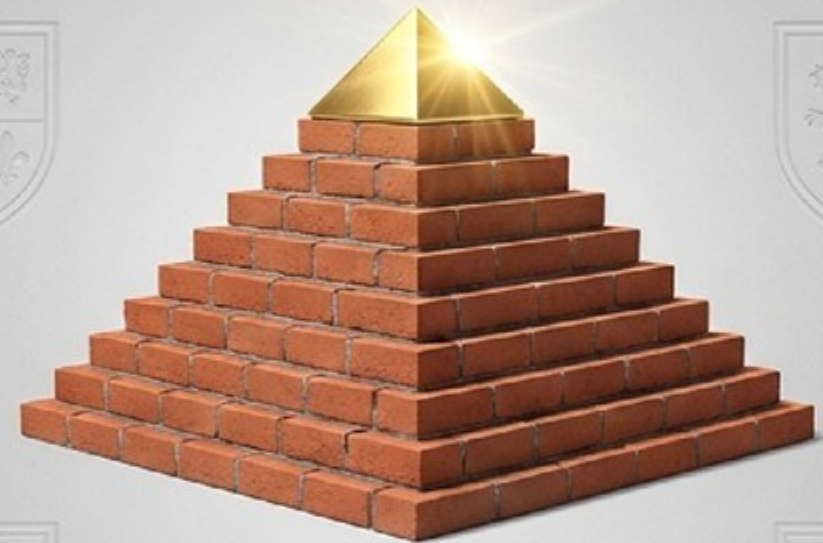
KEBIASAAN 3-8 (PERTUMBUHAN)



Membuat bisnis Anda **BESAR**,
tapi tanpa keteraturan.

KEBIASAAN 1 & 2 (FONDASI)

KIS



Membuat bisnis Anda
TERATUR dan **SOLID**.

**Anda tidak bisa membangun gedung pencakar langit di atas rawa.
Disiplin di pertemuan adalah beton fondasi bisnis Anda.**

PERTEMUAN ADALAH “POM BENSIN” JIWA ANDA



Dengarkan baik-baik, Saudara-saudaraku!
Bisnis ini butuh energi.

Jika Anda datang dengan sikap yang salah (pasif, mengeluh, terlambat), Anda seperti mengisi tangki bensin dengan air.

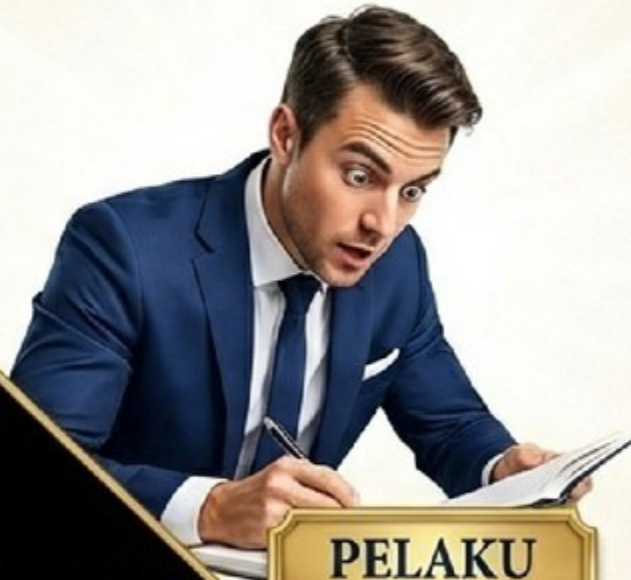
Akibatnya? Mesin bisnis Anda akan mogok di tengah jalan!

JADILAH PELAKU, BUKAN SEKADAR PENGUNJUNG!

SOP Mentalitas Seorang Juara



PENGUNJUNG
(AMATIR)



PELAKU
(JUARA)

Identitas: Ubah *mindset* dari 'Saya datang menonton' menjadi 'Saya datang bekerja.'

Tujuan: Anda hadir untuk *charge* energi, menyerap ilmu, dan menularkannya ke tim.

Sikap: Antusiasme Anda adalah barometer semangat jaringan Anda.

SOP #1: DATANG PALING AWAL

“Jangan datang terlambat seperti orang yang tidak niat sukses!”



KONSOLIDASI (Sebelum Acara):

- Temui downline Anda yang hadir.
- Cek 'suhu' semangat mereka.
- Tanyakan perkembangan bisnis minggu ini.
- Berikan suntikan motivasi sebelum presenter naik panggung.

SOP #1: PULANG PALING AKHIR

“Jangan buru-buru pulang saat acara selesai seperti orang dikejar hutang!”



EVALUASI (*Meeting after Meeting*):

- Jangan langsung kabur!
Kumpulkan tim inti (Core).
- Ulas kembali materi presenter:
“Apa yang kita pelajari hari ini?”
- Diskusikan strategi penerapan:
“Bagaimana ini bisa meledakkan omzet besok pagi?”



SOP #2: DUDUK PALING DEPAN

Posisi Menentukan Prestasi



KOSONGKAN GELAS

- Duduk di depan menunjukkan Anda siap belajar 100%.
- Anda bisa melihat ekspresi wajah dan bahasa tubuh presenter tanpa terhalang.
- Anda terhindar dari gangguan visual orang lain.

MENGAPA KURSI DEPAN ADALAH KURSI JUARA?

DUPLIKASI VISUAL

Suatu hari nanti, ANDA yang akan berdiri di panggung itu.

Di depan, Anda belajar cara menyampaikan (How), bukan hanya apa yang disampaikan (What).



HINDARI
“KOMITE BARISAN BELAKANG”
Biasanya diisi oleh mereka yang suka ngobrol, main HP, dan tidak fokus. Jangan berkumpul dengan pecundang!

SOP #3: FOKUS TOTAL & MATIKAN 'VIRUS' NGOBROL



**Ketika Presenter Bicara
= KUNCI MULUT ANDA.**

- Ilmu di depan itu mahal.
Hargai presenter.
- Ngobrol memecah konsentrasi
Anda dan orang di sekitar Anda.
- Jika Anda ngobrol, downline Anda
akan meniru kebiasaan buruk itu.

JANGAN LAKUKAN 'BALAPAN PRESENTASI'



Skenario: Downline bertanya saat acara berlangsung.

SALAH: Menjawab panjang lebar saat presenter masih bicara.

BENAR: Beri isyarat diam. Tunjuk ke depan.

Biarkan sistem yang bekerja. Jawab pertanyaannya nanti saat Evaluasi.

SOP #4: ETIKA EMAS KOMUNIKASI (JALUR BISNIS)



UPLINE / SPONSOR

KONSULTASI
(Masalah, Keraguan, Strategi)



ANDA

MOTIVASI
(Solusi, Semangat, Positif)



DOWNLINE

Jaga Kesehatan Mental
Jaringan Anda!

DOSA BESAR BISNIS JARINGAN: CROSSLINING

JALUR ANDA



CROSSLINE

Definisi: Berbicara bisnis dengan jalur lain (bukan Upline/Downline).

- Anda tidak punya kepentingan bisnis dengan mereka.
- “Rumput tetangga selalu tampak lebih hijau” adalah ilusi.
- Curhat ke crossline seringkali saling menjatuhkan semangat.

FOKUS PADA JALUR ANDA SENDIRI!

BISNIS INI ADALAH BISNIS DUPLIKASI

A central image showing a silhouette of a person standing with hands on hips, surrounded by a large crowd of smaller silhouettes of people. A large, glowing shadow of the person is cast behind them on a textured, stone-like wall.

THE MIRROR EFFECT

Jika Anda **duduk di belakang** → Downline Anda akan keluar ruangan.

◆ TAPI... ◆

TAPI... Jika Anda disiplin duduk di depan
→ Ribuan downline Anda akan melakukan hal yang sama.

APAKAH ANDA HARUS MELAKUKAN SEMUA INI?

Jawabannya: **TIDAK**. Tidak ada bos di sini.



TAPI... Jika Anda ingin jaringan kokoh, jika Anda ingin sikap positif terduplikasi, dan jika Anda ingin segera mencapai Freedom...
Maka **JADILAH PELAKU AKTIF**. Itu harga yang harus dibayar.

DISIPLIN ADALAH KUNCI MENUJU FREEDOM!

Siap menjadi Pelaku Aktif? Siap merubah hidup?



**GO MBA!
GO FREEDOM!
GO CROWN!**