

**Materi Multimedia Training**  
**Mitra Bisnis Aktif**  
**Kebiasaan 5 Versi B**

# Kebiasaan 5: Kunci Rahasia Aset Raksasa & *Freedom*

Bukan Sekadar Jualan, Ini Strategi Cerdas  
Membangun Kerajaan Bisnis Anda.

PRESENTASI KHUSUS UNTUK PARA  
MEMBER KOMPAK YANG HEBAT



## Jebakan Mental: “Saya Network Builder, Bukan Salesman!”

Apakah Anda sering berteriak dalam hati:  
“Kenapa saya harus cari pelanggan? Saya  
bergabung untuk *Freedom*, bukan untuk jadi  
pedagang keliling!”

Tenang dulu, Saudara-saudaraku! Perasaan  
Anda valid. Namun, pemikiran ini seringkali  
menjadi penghambat terbesar menuju *Star  
Crown Diamond*.

Mari kita bedah mengapa melayani 8 pelanggan  
adalah '**Bensin**' yang wajib ada agar mesin  
bisnis Anda tidak **mogok** di tengah jalan.





**✗ PENGE CER**  
**(Active Income)**

1 Orang Sakti menjual 1.000 produk.  
(Anda sakit = Omzet NOL)



**✓ PENGEMBANG JARINGAN**  
**(Passive Income)**

1.000 orang biasa masing-masing  
menyalurkan 10 produk.

Angka 8 pelanggan itu sangat kecil! Itu adalah **'Tiket Masuk'** agar Anda pantas disebut **pebisnis**, bukan sekadar penonton.

# Jadilah 'Batu Bata' yang Kuat, Bukan 'Batu Kali'

Untuk membangun gedung pencakar langit *Freedom*, kita butuh material yang terstandar.

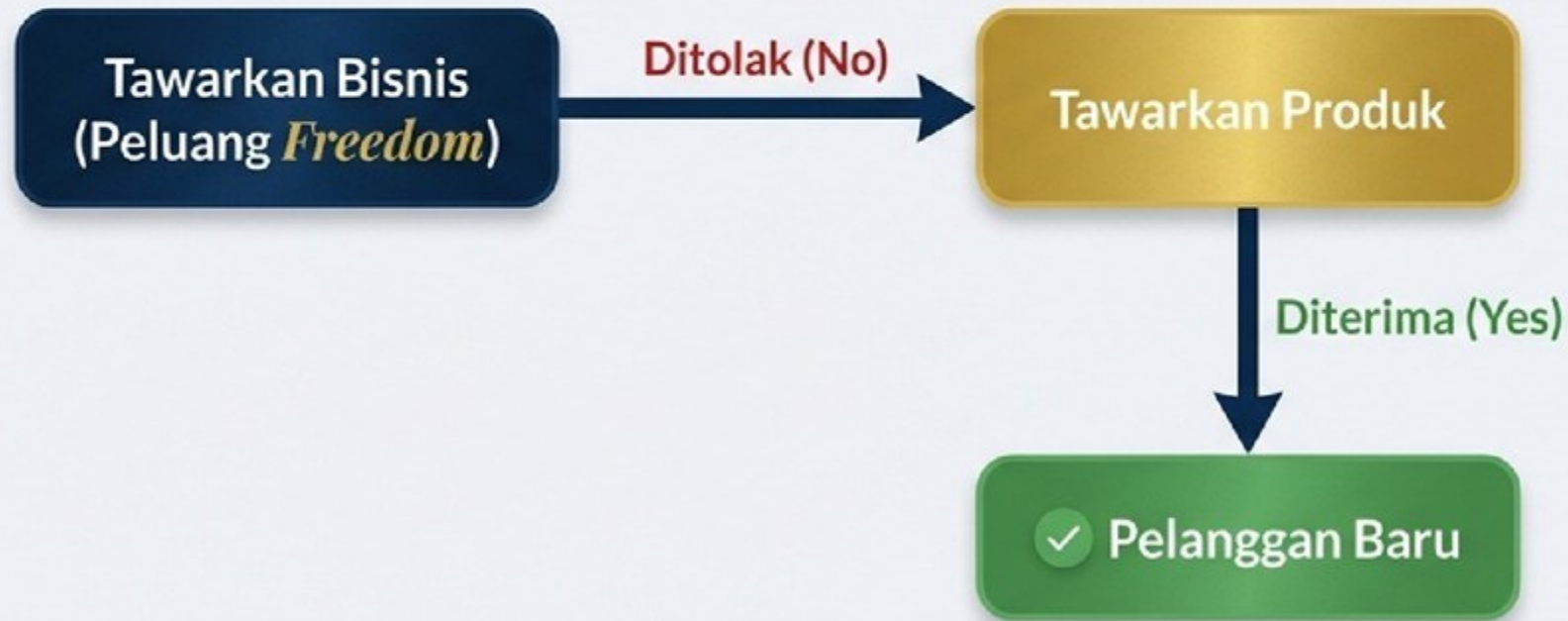
- **Member Batu Kali:** Bentuk tidak beraturan, anti-jualan. Susah diduplikasi.
- **Member Batu Bata (MBA):** Melakukan 8 Kebiasaan setiap hari (termasuk 8 pelanggan). Mudah disusun menjulang ke langit.

Tanpa pelanggan setia, jaringan Anda hanyalah **tumpukan kartu** yang siap roboh tertiuip angin.



## Dari Mana Datangnya Pelanggan? (Rahasia *Rejection*)

Anda tidak perlu mengetuk pintu orang asing! Gunakan Seni Penolakan.



Jika mereka menolak bisnis (sibuk, tidak bakat), jangan sedih! Langsung tawarkan produk sebagai solusi kesehatan mereka.

**Pelanggan terbaik Anda datang dari mereka yang menolak tawaran bisnis.**

# Psikologi 'Obat Rasa Bersalah'

---



## Psikologi Manusia:

Kebanyakan orang merasa 'tidak enak' menolak teman dua kali berturut-turut.

Jika mereka sudah menolak ajakan bisnis (**Penolakan Besar**), mereka akan membeli produk (**Komitmen Kecil**) sebagai 'obat rasa bersalah'.

*“Voila! Anda mendapatkan pelanggan tanpa memaksa!”*

# Ubah 'Pembeli' Menjadi 'Pelanggan Setia'



Pembeli



Pelanggan *Setia*

Jangan 'Hit and Run' (Jual lalu kabur).

- **Pembeli:** Beli sekali, transaksi putus.
- **Pelanggan:** *Repeat order*, hubungan emosional jangka panjang.

**Produk PT Kompak sudah dahsyat, tapi **PELAYANAN ANDA** yang membuat mereka setia.**

# Strategi Follow Up & Atomic Habits



 **H+3:**

Barang sudah sampai? Sudah dipakai belum?

Seringkali masalah ada pada cara pakai, bukan produknya. Kepedulian Anda adalah kunci **Repeat Order**.



 **H+7:**

Apa manfaat yang mulai dirasakan?



# Lingkaran Emas Referensi



Pelanggan yang puas adalah "papan iklan berjalan" Anda.

## Action Script:

- Tanya mereka: "Siapa lagi teman Ibu/Bapak yang butuh manfaat seperti ini?"
  - Minta 5-7 nama referensi.

Dengan cara ini, kolam prospek Anda tidak akan pernah kering!

# Alasan A: Membiayai Bisnis dari Bisnis

Uang Dapur



Bisnis

Jangan ganggu uang gaji dapur keluarga Anda!

- Keuntungan eceran dari 8-15 pelanggan adalah '**Uang Operasional**' (#C92B2B).  
Gunakan untuk:
- Beli Pulsa/Data - Bensin
  - Tiket Seminar
  - Buku Pengembangan Diri

**Bisnis Anda menjadi mandiri secara finansial sejak hari pertama.**

## Alasan B: 'Kolam Ikan' Calon Leader Terbaik



- Tahukah Anda? Pelanggan puas adalah **Calon Mitra Bisnis Terbaik**.
- Mereka **sudah** jatuh cinta pada produknya. Setengah perjuangan Anda **sudah** selesai!
- Ketika mereka melihat perubahan hidup dan kesuksesan Anda, merekalah orang pertama yang akan bertanya: 'Bagaimana cara gabung bisnisnya?'

## Alasan C: Ledakan Omzet & Jalan Tol Menuju Freedom



Matematika *Freedom* itu sederhana.

Bayangkan kekuatan **duplikasi**. Jika 1.000 orang melakukan hal kecil ini,  
omzet Anda **meledak ke langit!**

Inilah satu-satunya cara aset Anda bekerja untuk Anda.

# Membangun Identitas *Crown Diamond*



*Atomic Habits* mengajarkan:  
Perubahan sejati dimulai dari **Identitas**.

Setiap kali Anda melayani pelanggan, Anda sedang memberi 'suara' (vote) kepada identitas baru Anda:

“Saya adalah **Pemimpin** yang Melayani.”

Kebiasaan kecil ini membentuk karakter sukses yang tak tergoyahkan.

# Jangan Jadi Bos, Jadilah Contoh!



**Bisnis ini adalah bisnis duplikasi. Anda tidak bisa menyuruh downline jualan kalau Anda sendiri gengsi jualan!**

Apakah Anda **HARUS** melayani 8 pelanggan? **TIDAK.** Tidak ada yang memecat Anda.

**TAPI...** Jika Anda ingin *Freedom*, Anda **WAJIB** memulainya.

“Jadilah Star *Crown Diamond* yang memimpin dengan teladan.”



# Siap Melayani 8 Pelanggan Bulan Ini?

Lakukan bagian Anda. Layani dengan hati.  
Biarkan hukum akumulasi bekerja.

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