

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

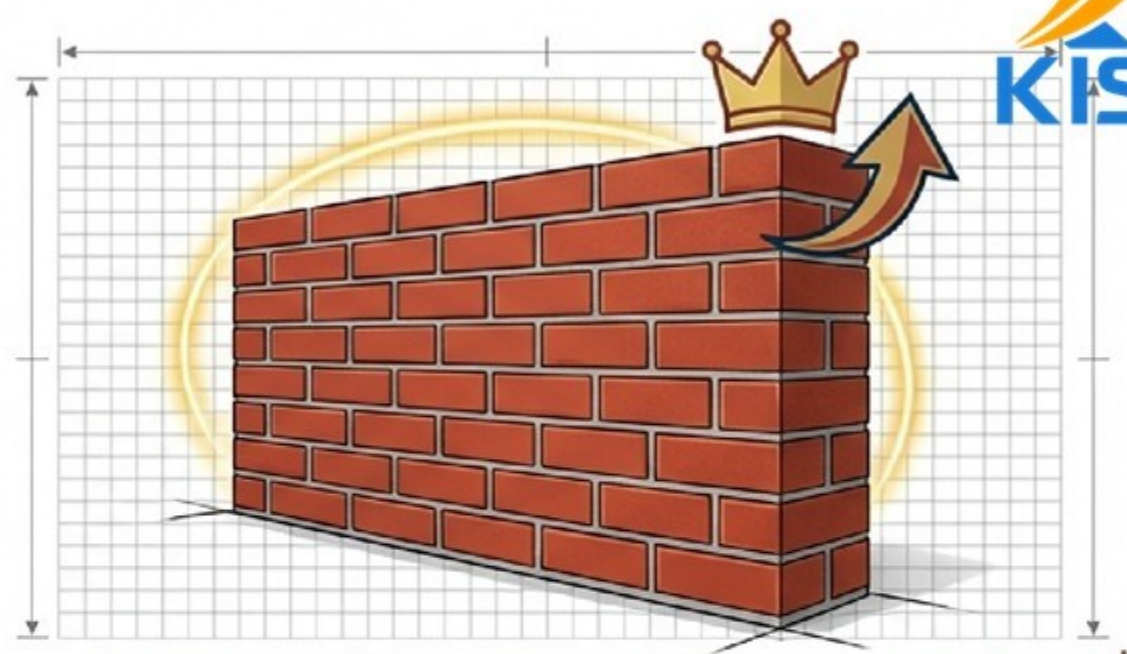
# KEBIASAAN 5 MITRA BISNIS AKTIF

## Jantung Bisnis Menuju Freedom



Halo, Para member Kompak yang hebat! Banyak yang bertanya tentang rahasia mencapai posisi puncak. Jawabannya bukan sihir, tapi sebuah sistem. Hari ini kita membedah 'Bensin' yang membuat mesin bisnis Anda tidak melesat: Kebiasaan Melayani Minimal 8 Pelanggan.

# JANGAN MEMBANGUN GEDUNG PENCAKAR LANGIT DENGAN BATU KALI



 **BATU KALI (Lemah & Tidak Teratur)**

 **BATU BATA / MBA (Kuat & Presisi)**



## Analogi Konstruksi:

Anda tidak bisa membangun jaringan raksasa (Gedung Pencakar Langit) menggunakan member yang kadang aktif, kadang hilang.



## Jadilah Batu Bata:

Anda membutuhkan elemen yang presisi, kuat, dan seragam. Di PT Kompak, Batu Bata itu bernama Mitra Bisnis Aktif (MBA). 



## Syarat Mutlak:

**Kebiasaan 5** adalah unsur yang membuat 'Batu Bata' Anda **padat** dan **tidak mudah hancur**.



# JEBAKAN MENTAL: “SAYA NETWORK BUILDER, BUKAN SALESMAN!”

KIS



**PENJUALAN TUNGGAL**  
(Berat & Melelahkan)



**JARINGAN YANG KUAT**  
(Ringan & Terduplikasi)

Tenang Saudara-saudaraku!

Justru karena Anda Pembangun Jaringan, Anda **WAJIB** melayani pelanggan.

**RUMUS KERAMAT BISNIS KITA:**

- **Pengecer:** 1 Orang sakti menjual 1.000 produk (Active Income, sulit diduplikasi).
- **Pengembang Jaringan (ANDA):** 1.000 orang biasa yang masing-masing menggunakan & menjual 10 produk.

**Kesimpulan:** Angka 8 pelanggan itu sangat kecil. Itu adalah 'tiket masuk' agar Anda pantas disebut pebisnis.



# DARI MANA DATANGNYA 8 PELANGGAN? (RAHASIA REJECTION)



Jangan mengetuk pintu orang asing seperti "sales panci"—itu cara kuno!

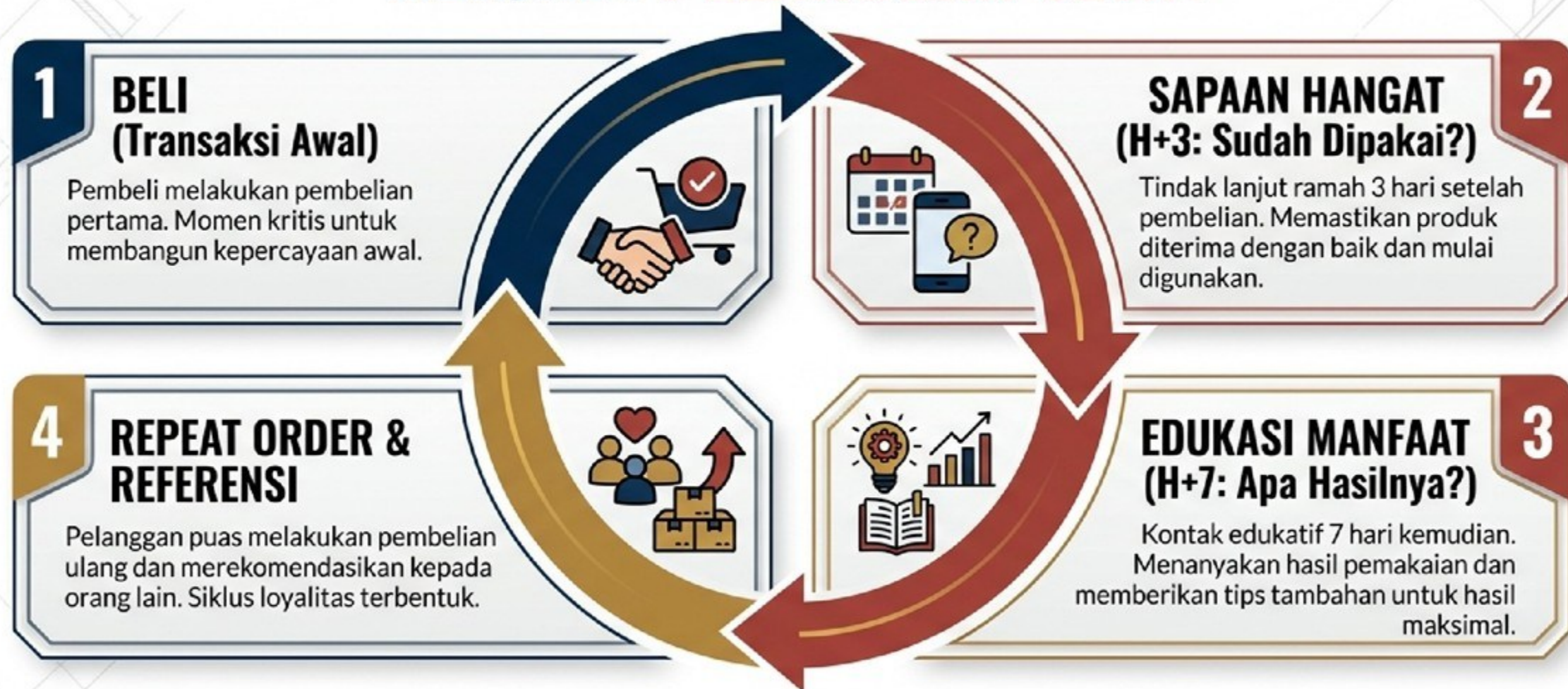
Pelanggan Anda datang dari **PENOLAKAN** tawaran bisnis.

**Psikologi Manusia:** Kebanyakan orang merasa "tidak enak" menolak teman dua kali. Jika mereka menolak ajakan bisnis, tawarkan produk sebagai solusi kesehatan atau sekadar untuk mendukung Anda.

*Voila!* Anda dapat pelanggan!

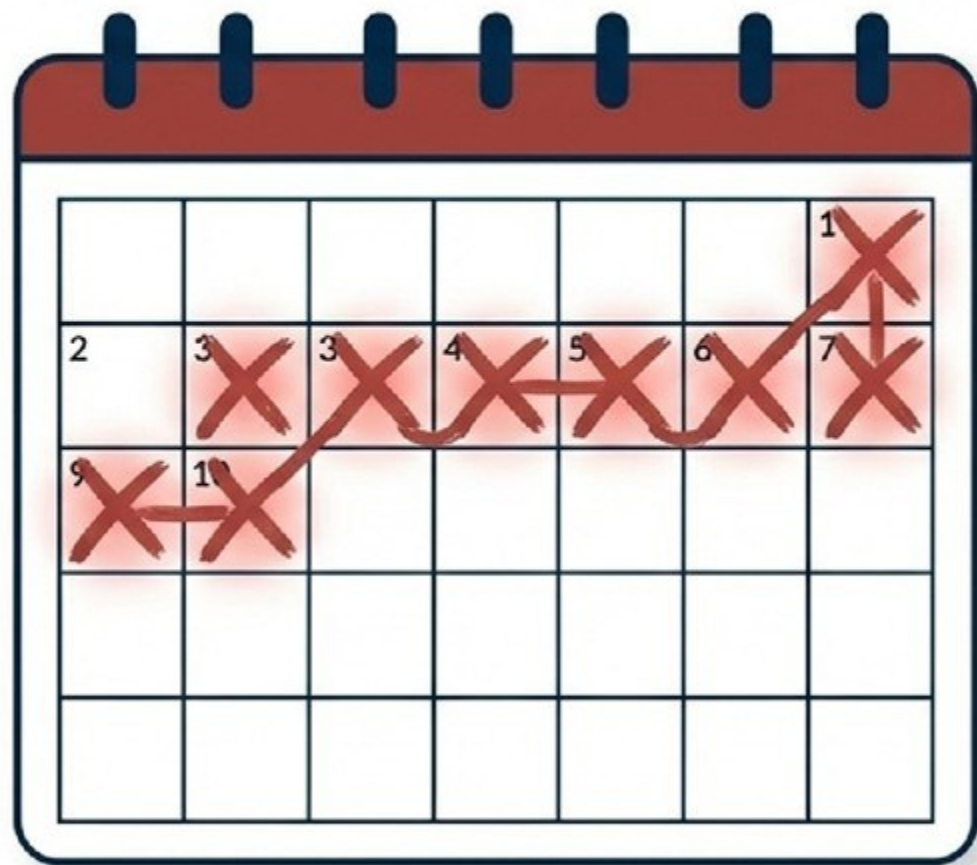


# JANGAN 'HIT AND RUN': UBAH PEMBELI MENJADI PELANGGAN SETIA



Pembeli hanya beli sekali. Pelanggan membeli terus-menerus karena ada hubungan emosional.  
**Kunci: Perhatian kecil (Follow-up)** mengikat hati mereka. **Pelayanan Prima** adalah lem perekat bisnis Anda.

# TERAPKAN **ATOMIC HABITS**: JADIKAN KEBIASAAN OTOMATIS



- **Aturan Dua Menit:** Jangan menunda. Katakan, "Saya hanya akan menyapa pelanggan selama 2 menit." Begitu dimulai, akan mudah diteruskan.
- ✗ **Jadikan Memuaskan (*Make it Satisfying*):** Beri tanda silang (X) di kalender setiap kali Anda melayani pelanggan. Jangan putus rantai (X) tersebut!
- **Identitas Baru:** Setiap tindakan adalah voting untuk identitas Anda: "Saya adalah **Pengusaha Sukses**."



# ALASAN #1: MEMBIAYAI BISNIS DARI BISNIS

DOMPET PRIBADI/DAPUR



OPERASIONAL BISNIS



Keuntungan eceran dari 8-15 pelanggan adalah '**Uang Dapur**' operasional bisnis Anda. **Stop Mengganggu Gaji Dapur!** Jangan ambil jatah belanja rumah tangga. Dengan 8 pelanggan, bisnis Anda mandiri secara finansial sejak hari pertama. Napas bisnis Anda menjadi panjang.



# ALASAN #2: 'KOLAM IKAN' CALON LEADER TERBAIK

Pelanggan yang puas adalah Calon Mitra Bisnis Terbaik.

**Fakta:** Setengah perjuangan Anda selesai karena mereka sudah jatuh cinta pada produk.

**The Conversion:** Ketika mereka melihat perubahan gaya hidup dan kesuksesan Anda, merekalah orang pertama yang bertanya: 'Bagaimana cara gabung bisnisnya?'



**KOLAM IKAN PELANGGAN**

# ALASAN #3: DUPLIKASI OMZET RAKSASA

## Matematika Menuju **Freedom**:

Jika downline hanya konsumsi pribadi, omzet biasa saja. Tapi jika 1.000 orang masing-masing melayani 8 pelanggan...

**BOOM!** Bonus Anda mengalir deras. Inilah bahan bakar roket menuju **Freedom**.



# INTEGRITAS: JANGAN JADI SALES MANAGER TOYOTA YANG NAIK HONDA

Bagaimana orang percaya produk PT Kompak hebat jika Anda memakai merek lain?

Rumus Kepercayaan:

1. Pakai Produknya (Jadilah etalase berjalan).
2. Ceritakan Manfaatnya (Pelayanan tulus lahir dari pengalaman).

Anda tidak bisa menyuruh downline jualan kalau Anda sendiri gengsi melayani pelanggan.



## **PETA JALAN MENUJU CROWN: 8 KEBIASAAN EMAS**

1. Jadi bagian dari Show.
2. Pelaku aktif di pertemuan.
3. Presentasi min 2x seminggu.
4. Pakai produk min 8 item.
- 5. LAYANI MINIMAL 8 PELANGGAN.**
6. Miliki min 50 BV.
7. Langganan YouTube & tonton 3 video/hari.
8. Baca buku min 15 menit/hari.

# JANGAN JADI BOS, JADILAH CONTOH!

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

**TAPI...**

Jika Anda ingin downline Anda memiliki omzet, Anda harus memulainya.

“Monkey see, monkey do.”

Jadilah Star Crown Diamond yang memimpin dengan contoh.

Layani pelanggan dengan hati, maka **Freedom** akan datang mengejar Anda!



# SIAP MELAYANI 8 PELANGGAN BULAN INI?



Tindakan Hari Ini: Cek daftar nama. Hubungi mereka yang pernah menolak bisnis ini. Tawarkan solusi produk.  
8 Pelanggan adalah pintu gerbang menuju aset raksasa.  
Masa depan ada di tangan Anda.

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