



Memulai dan Menumbuhkan Bisnis Saya

KEMANDIRIAN



PENDAHULUAN

DAPATKAH KELOMPOK INI MEMBANTU SAYA MEMULAI ATAU MENUMBUHKAN BISNIS?

Tidaklah mudah untuk memulai atau mengembangkan bisnis, tetapi kelompok kemandirian Anda akan membantu Anda belajar cara membuat keputusan bisnis yang bijaksana. Dalam pertemuan-pertemuan kelompok, Anda akan berkomitmen untuk melakukan tindakan-tindakan tertentu. Kelompok akan memberi gagasan-gagasan kepada Anda dan mendorong Anda. Tujuan kelompok ini bukan hanya untuk membantu Anda dengan bisnis Anda; ini juga untuk membantu Anda bertindak dengan kepatuhan dan iman yang lebih besar kepada Tuhan dan menerima berkat-berkat kemandirian jasmani dan rohani yang dijanjikan-Nya.

APA YANG DIMAKSUD DENGAN KELOMPOK KEMANDIRIAN?

Kelompok kemandirian berbeda dengan sebagian besar kelas, pelajaran, dan lokakarya Gereja. Tidak ada guru, pemimpin, atau pelatih. Para anggota kelompok belajar bersama dan mendukung dan mendorong satu sama lain. Kami menuntut pertanggungjawaban satu sama lain terhadap komitmen kami, dan kami berunding bersama untuk menyelesaikan masalah-masalah.

APA YANG DILAKUKAN OLEH PARA ANGGOTA KELOMPOK?

Pada saat pertemuan, para anggota kelompok berkomitmen untuk bertindak. Kita tidak hanya *belajar* tetapi juga *melakukan* hal-hal yang membuat kita mandiri. Kita membuat komitmen, saling menolong untuk memenuhi komitmen tersebut, dan melaporkan kemajuan kita. Karena kelompok bekerja sebagai dewan, penting untuk menghadiri pertemuan secara teratur dan datang tepat waktu. Pastikan untuk selalu membawa buku kerja dan buklet *Landasan Saya: Asas, Keterampilan, Kebiasaan dan Jalan Saya Menuju Kemandirian*. Setiap pertemuan kelompok akan berlangsung kira-kira dua jam. Melakukan tindakan untuk komitmen kita akan membutuhkan satu hingga dua jam per hari.

APA YANG DILAKUKAN OLEH FASILITATOR?

Fasilitator bukanlah ahli dalam pendidikan atau pengajaran. Mereka tidak memimpin atau mengajar kelompok. Mereka hanya membantu kelompok mengikuti materi persis seperti yang ditulis. Seorang spesialis kemandirian umumnya memfasilitasi pertemuan-pertemuan kelompok; akan tetapi, para anggota kelompok bisa ditugasi untuk memfasilitasi setelah beberapa minggu, jika diperlukan. Untuk mempelajari lebih banyak lagi, lihat *Pedoman Pemimpin* dan video-video yang menyertainya di srs.lds.org.

SERTIFIKAT PENYELESAIAN

Para anggota kelompok yang menghadiri pertemuan dan memenuhi komitmen mereka akan memenuhi syarat untuk menerima dua sertifikat dari LDS Business College: sertifikat dalam kewirausahaan bisnis (lihat halaman 197–198 untuk persyaratan?) dan sertifikat kemandirian (lihat halaman 29 dalam *Landasan Saya*).



“Tidak ada masalah dalam keluarga, lingkungan, atau pasak yang tidak dapat diselesaikan jika kita mencari solusi dengan cara Tuhan dengan berunding—benar-benar berunding—dengan satu sama lain.”

M. RUSSELL BALLARD,
Counseling with Our Councils, edisi revisi (2012), 4

DAFTAR ISI

1. Bagaimana saya memulai atau meningkatkan bisnis saya?.....	1
2. Apa yang ingin orang-orang beli?.....	15
3. Bagaimana saya membeli produk saya dan menetapkan harga penjualan?.....	31
4. Bagaimana saya mengetahui apakah bisnis saya menghasilkan laba?	45
5. Bagaimana saya memisahkan uang bisnis saya dan uang keluarga saya?	63
6. Bagaimana kemajuan bisnis saya?	81
7. Bagaimana saya akan menumbuhkan bisnis saya?.....	91
8. Berapa banyak yang mampu saya investasikan untuk menumbuhkan bisnis saya?	105
9. Bagaimana saya mengetahui apakah saya hendaknya menggunakan pinjaman untuk menumbuhkan bisnis saya?	125
10. Bagaimana saya akan menarik lebih banyak pelanggan dan menutup penjualan?	145
11. Bagaimana saya akan meningkatkan keuntungan saya?	165
12. Bagaimana saya terus meningkatkan bisnis saya?	181
Sertifikat Penyelesaian	198
Peta Keberhasilan Bisnis.....	199

Diterbitkan oleh Gereja Yesus Kristus dari Orang-Orang Suci Zaman Akhir
Salt Lake City, Utah

© 2014 oleh Intellectual Reserve, Inc.
Hak cipta dilindungi Undang-Undang.

Persetujuan Bahasa Inggris: 8/14
Persetujuan penerjemahan: 8/14
Terjemahan dari *Starting and Growing My Business*
Bahasa Indonesia
12376 299



1

*Bagaimana saya
memulai atau
meningkatkan
bisnis saya?*

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

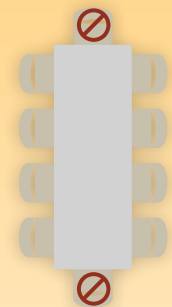
- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah anggota kelompok jika Anda memiliki informasi kontak mereka. Tanyakan apakah mereka akan datang ke pertemuan. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk menandatangani daftar hadir.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan:
 - Bawalah buku kerja dan buklet ini *Landasan Saya: Asas, Keterampilan, Kebiasaan* untuk setiap anggota kelompok.
 - Bawalah lima buklet tambahan *Jalan Saya Menuju Kemandirian* kalau-kalau anggota kelompok tidak menerima salinannya.
 - Siapkan cara untuk menayangkan video, jika memungkinkan.
 - Tidak memiliki buku atau video? Anda bisa mendapatkannya daring di srs.lds.org.

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturilah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
 - Fasilitator tidak berdiri selama pertemuan dan tidak duduk di bagian depan meja. Fasilitator hendaknya tidak menjadi pusat perhatian tetapi hendaknya membantu para anggota kelompok untuk fokus terhadap satu sama lain.

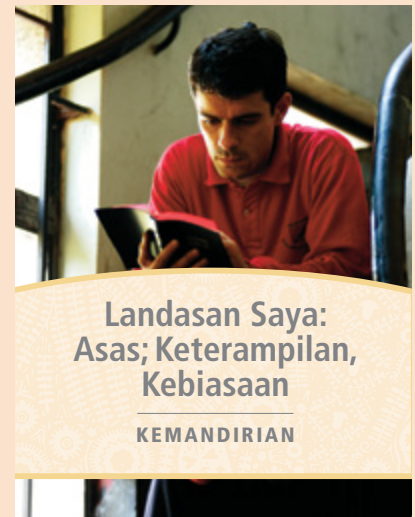
10 menit sebelum pertemuan:

- Sambutlah para anggota kelompok dengan hangat saat mereka tiba. Ketahuilah nama-nama mereka.
- Edarkan secarik kertas dan mintalah para anggota kelompok menuliskan nama lengkap mereka, lingkungan atau cabang, dan tanggal lahir (hari dan bulan, *tanpa tahun*).
 - Setelah pertemuan kelompok, pergilah ke srs.lds.org/report dan ikuti petunjuk-petunjuk untuk mendaftarkan semua anggota kelompok.
 - Setelah pertemuan pertama, buatlah daftar kontak untuk dibagikan dengan kelompok.
- Tugaskan seorang pencatat waktu untuk memastikan kelompok tepat waktu. Mintalah dia mengatur *timer* sesuai yang diarahkan dalam buku.
 - Misalnya, Anda akan melihat petunjuk yang berbunyi “Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.” Pencatat waktu akan mengatur waktu pada telepon, jam tangan, atau *timer* lain yang tersedia dan akan memberi tahu kelompok ketika waktunya habis. Kemudian kelompok dapat memutuskan apakah akan memulai bagian berikutnya atau melanjutkan pembahasan mereka untuk beberapa menit lagi.



Pada waktu mulai:

- Katakan: “Selamat datang di kelompok kemandirian ini.”
- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Katakan yang berikut:
 - “Ini adalah kelompok kemandirian yang disebut ‘Memulai dan Menumbuhkan Bisnis Saya.’ Apakah Anda semua berada di sini untuk memulai atau menumbuhkan sebuah bisnis?”
 - Dana-tetap Pendidikan tidak membuat pinjaman bisnis. Tetapi pada akhir pertemuan-pertemuan ini, Anda akan lebih siap untuk membuat keputusan tentang pinjaman dari peminjam setempat.
 - Kita akan bertemu selama 12 kali. Setiap pertemuan akan berlangsung kira-kira dua jam. Kita juga akan meluangkan waktu satu hingga dua jam setiap hari untuk memenuhi komitmen kita yang akan membantu bisnis kita. Bersediakah Anda membuat komitmen waktu ini?”
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Katakan yang berikut:
 - “Setiap kali kita bertemu, kita mulai dengan sebuah topik dari buklet yang disebut *Landasan Saya: Asas, Keterampilan, Kebiasaan*. Buklet ini membantu kita mempelajari dan menjalankan asas, keterampilan, dan kebiasaan yang menuntun pada kemandirian rohani dan jasmani.
 - Roh Kudus akan memberi Anda gagasan-gagasan selama seminggu. Tulislah gagasan Anda dan kemudian lakukanlah. Sewaktu Anda melakukannya, Tuhan akan memberkati Anda dan memberikan mukjizat dengan bisnis Anda.”
- **Atur timer ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.**
- Bacalah Surat Pendahuluan Presidensi Utama pada halaman 2 dari *Landasan Saya*. Kemudian lengkapi asas 1 dalam buklet tersebut dan kembalilah ke buku kerja ini.



**Landasan Saya:
Asas; Keterampilan,
Kebiasaan**
KEMANDIRIAN



BELAJAR

KITA ADALAH BAGIAN DARI “GUDANG PENYIMPANAN TUHAN”

Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.

Latihan: Buatlah kelompok yang terdiri atas tiga orang. Pindahkan kursi Anda dan hadapi satu sama lain.

1. Salah satu dari Anda hendaknya memberi tahu orang lain tentang sebuah pencapaian. Anda dapat berkata: “Saya diberi penghargaan ‘pelayanan terbaik’ di tempat kerja,” atau “Saya melayani misi” (atau dalam pemanggilan Gereja lainnya), atau “Saya adalah seorang ibu.”
2. Sekarang, dua orang lainnya hendaknya dengan cepat memberi tahu Anda kemampuan-kemampuan apa yang dibutuhkan untuk pencapaian tersebut. Mereka hendaknya mengambil satu menit. Jika Anda mengatakan, “Saya melayani misi,” yang lainnya dapat mengatakan, “Kalau begitu Anda adalah seorang yang berani, siswa yang baik, pekerja keras, pemimpin, pekerja sosial, pembuat tujuan, pandai bergaul, guru, perencana yang baik, dan mampu melakukan hal-hal sulit.”
3. Ulangi ini untuk setiap orang.

Bahas: Apa yang Anda rasakan sewaktu orang lain berbicara tentang bakat dan keterampilan Anda?

Baca: Semua keterampilan dan kemampuan yang kita miliki adalah bagian dari gudang penyimpanan Tuhan.

Bahas: Baca tulisan suci di sebelah kanan. Dapatkah kelompok kita bekerja sama dan “mencari kepentingan” dari anggota kelompok lainnya?

Latihan: Mari kita melakukan tindakan pertama kita sebagai kelompok. Mari kita meluangkan waktu lima menit dan memutuskan apa nama yang akan kita berikan untuk kelompok kita.

Tulislah nama kelompok di bawah:

“Agar setiap orang boleh meningkatkan talentanya, agar setiap orang boleh memperoleh talenta lain, ya, bahkan seratus kali lipat, untuk dilemparkan ke dalam gudang penyimpanan Tuhan ... setiap orang mengupayakan kepentingan sesamanya, dan melakukan segala sesuatu dengan suatu pandangan tunggal pada kemuliaan Allah.”

AJARAN DAN PERJANJIAN
82:18–19

APA YANG AKAN KITA LAKUKAN DALAM KELOMPOK INI?

- Baca:** Kita akan bekerja bersama sebagai kelompok untuk saling menolong memulai dan menumbuhkan bisnis kita. Kita juga memiliki gol yang lebih besar—untuk menjadi mandiri agar kita dapat melayani orang lain dengan lebih baik. Ketika kita dapat merawat diri kita sendiri, kita kemudian dapat membantu orang lain dengan lebih baik.
- Saksikan:** Saksikan kisah sukses “Samuel: Reparasi Komputer.” (Jika Anda tidak memiliki akses ke video ini, terus lanjutkan membaca di bawah).
- Latihan:** Selama 12 minggu ke depan Anda akan menjawab pertanyaan-pertanyaan bisnis berikut. Bersama-sama, bacalah pertanyaan-pertanyaan bisnis yang akan dijawab dalam kelompok kemandirian ini.

MINGGU	BAGAIMANA SAYA MENJALANKAN BISNIS SAYA?	MINGGU	CARA MEMULAI BISNIS SAYA
1	Bagaimana saya memulai atau meningkatkan bisnis saya?	7	Bagaimana saya akan menumbuhkan bisnis saya?
2	Apa yang ingin orang-orang beli?	8	Berapa banyak yang mampu saya investasikan untuk menumbuhkan bisnis saya?
3	Bagaimana saya membeli produk saya dan menetapkan harga penjualan?	9	Bagaimana saya mengetahui apakah saya hendaknya menggunakan pinjaman untuk menumbuhkan bisnis saya?
4	Bagaimana saya mengetahui apakah bisnis saya menghasilkan laba?	10	Bagaimana saya akan menarik lebih banyak pelanggan dan menutup penjualan?
5	Bagaimana saya memisahkan uang bisnis saya dan uang keluarga saya?	11	Bagaimana saya akan meningkatkan laba saya?
6	Bagaimana kemajuan bisnis saya?	12	Bagaimana saya terus meningkatkan bisnis saya?

Baca: Minggu depan, kita akan membuat komitmen, bertindak, menghadiri pertemuan kita tepat waktu, dan melapor ke kelompok. Sewaktu kita bekerja bersama kelompok, kita akan berhasil bersama! Berikut adalah pertanyaan dan tindakan untuk minggu ini.

Baca: **PERTANYAAN MINGGU INI—Di mana hendaknya saya memfokuskan upaya-upaya saya untuk memulai atau mengembangkan bisnis saya?**

TINDAKAN MINGGU INI—Gunakan Peta Keberhasilan Bisnis secara harian untuk belajar di mana memfokuskan upaya-upaya saya untuk memulai atau mengembangkan bisnis saya.

Sisa pertemuan ini akan membantu kita menjawab pertanyaan ini dan mengambil tindakan ini.

BAGAIMANA SAYA DAPAT MENGELOLA KEUANGAN SAYA DENGAN BIJAKSANA?

Baca: Menjadi mandiri termasuk membelanjakan lebih sedikit daripada yang kita peroleh dan memiliki tabungan. Tabungan dapat menolong kita memenuhi pengeluaran-pengeluaran tak terduga atau membantu menyediakan kebutuhan bagi diri kita sendiri dan keluarga kita ketika penghasilan kita lebih rendah daripada yang kita harapkan. Sebagai bagian dari kelompok ini, kita berkomitmen untuk menabung setiap minggu, meski satu koin atau lebih.

Bahas: Di sebagian area, gagasan yang baik adalah menabung uang di bank. Di tempat-tempat yang lain, ini bukan merupakan gagasan yang baik, misalnya ketika sebuah negara memiliki inflasi yang tinggi atau ketika bank-bank tidak stabil. Apakah kondisinya baik untuk menabung di bank di tempat Anda? Bank-bank mana yang menawarkan suku bunga yang paling baik untuk tabungan?

Baca: Bagian penting lain dari mandiri adalah terbebas dari utang pribadi. Pinjaman pribadi digunakan untuk membelanjakan uang lebih banyak daripada kemampuan kita untuk membayar. Para nabi telah menasihati kita untuk menghindari utang pribadi, dan sewaktu kita menjadi lebih mandiri kita akan mengurangi dan menghilangkan utang pribadi. Namun, utang bisnis dapat menjadi pilihan bijaksana dalam beberapa kasus. Sebagai bagian dari kelompok ini, kita akan belajar cara mengetahui ketika pinjaman dapat membantu kita mengembangkan bisnis kita.

Keadaan darurat medis sering kali menyebabkan beban keuangan yang besar. Asuransi dan program pemeliharaan kesehatan pemerintah sering kali dapat membantu melindungi terhadap beban-beban ini. Berpartisipasi dalam asuransi atau program medis pemerintah dapat menjadi bagian yang penting dari jalan kita menuju kemandirian.

Bahas: Beberapa jenis asuransi (seperti asuransi kesehatan dan asuransi jiwa) tersedia lebih banyak dan lebih membantu daripada jenis-jenis asuransi lainnya. Beberapa penyedia asuransi adalah baik dan beberapa ada yang tidak jujur. Apa pilihan-pilihan asuransi terbaik di area Anda?

BAGAIMANA SAYA DAPAT MENJADI PEMILIK BISNIS YANG BERHASIL?

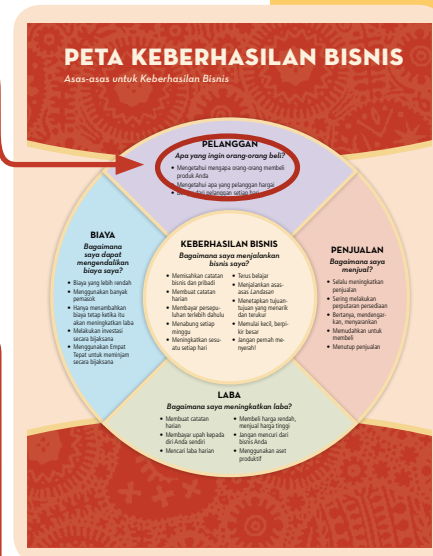
Latihan: Peta Keberhasilan Bisnis mendaftarkan hal-hal yang dilakukan oleh pemilik bisnis yang berhasil. Duduklah dengan seorang rekan. Buka Peta Keberhasilan Bisnis di halaman terakhir dari buku kerja ini.

Bergantianlah membaca bagaimana pemilik bisnis yang berhasil menemukan jawaban atas pertanyaan “Apa yang orang-orang ingin beli?”

Bahas: Bagaimana Peta Keberhasilan Bisnis dapat membantu Anda menjadi pemilik bisnis yang berhasil?

Baca: Dalam buku kerja ini, ketika kita melihat simbol ini, kita tahu bahwa asas ini terdapat pada Peta Keberhasilan Bisnis.

Peta Keberhasilan Bisnis tidak hanya untuk pertemuan-pertemuan kita. Kita menggunakannya secara teratur selama seminggu. Kapan pun kita menghadapi masalah atau peluang, kita melihat ke Peta Keberhasilan Bisnis kita untuk melihat apa yang akan dilakukan oleh seorang pemilik bisnis yang berhasil.

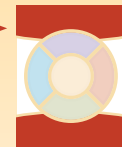


BAGAIMANA SAYA AKAN MENINGKATKAN BISNIS SAYA?

Baca: Pemilik bisnis yang berhasil dapat dengan jelas menggambarkan bisnis mereka. Ini membantu mereka berfokus pada apa yang menghasilkan uang dan apa yang tidak. Ini juga membantu mereka mendapatkan bantuan dari orang lain, seperti dari pemilik bisnis lainnya atau dari pemberi pinjaman. Pemilik bisnis yang berhasil melacak kemajuan bisnis mereka.

Minggu ini, dapatkan sebuah buku catatan kosong untuk bisnis Anda. Anda akan menggunakan buku catatan ini untuk mencatat pemikiran dan gagasan Anda untuk bisnis Anda dan untuk mencatat transaksi bisnis Anda. Kita akan menggunakan buku catatan bisnis kita dalam pertemuan kita dan selama seminggu.

Dalam buku kerja ini, ketika kita melihat simbol ini, itu mengingatkan kita untuk menulis dalam buku catatan bisnis kita.



BAGAIMANA SAYA MENGAMATI SEBUAH BISNIS DAN BERPIKIR TENTANG KEBERHASILAN BISNIS?

Baca: Sebagai bagian dari komitmen tindakan minggu ini, kita akan belajar untuk menggunakan Peta Keberhasilan Bisnis untuk mengamati sebuah bisnis dan melihat apakah itu sesuai dengan asas-asas untuk keberhasilan.

Latihan: Buatlah kelompok yang terdiri atas tiga orang. Pindahkan kursi Anda dan hadapi satu sama lain. Dengan menggunakan Peta Keberhasilan Bisnis, ikuti petunjuk ini:

1. Identifikasikan sebuah bisnis setempat yang Anda semua ketahui. Kemudian satu orang mengajukan sebuah pertanyaan dari peta. Misalnya, “Di toko perabot, apakah pemiliknya terlihat tahu apa yang orang-orang ingin beli?” Atau, “Apakah dia terlihat tahu cara menjual?”
2. Yang lainnya mengambil satu atau dua menit untuk menjawab pertanyaan berdasarkan pengetahuan mereka tentang bisnis itu dan asas-asas dari peta. Misalnya, “Ya, pemiliknya tahu apa yang orang-orang hargai.” Atau, “Tidak, pemiliknya tidak tahu cara menutup penjualan dengan baik.”
3. Ulangi ini tiga sampai empat kali.
4. Sekarang, bicarakan tentang bisnis Anda sendiri. Apakah Anda melakukan hal-hal yang dilakukan oleh pemilik bisnis yang berhasil?

Latihan: Dengan seorang rekan, bukalah halaman 13–14. Baca dan bahaslah bagaimana Anda akan mengamati bisnis-bisnis minggu ini.

MENGAPA TUHAN MENINGINKAN KITA UNTUK MENJADI MANDIRI?

Bahas: Mengapa Tuhan menginginkan kita untuk menjadi mandiri?

Baca: Bacalah kutipan di sebelah kanan.

Bahas: Bagaimana upaya-upaya kita untuk mendapatkan pekerjaan dapat memenuhi “tujuan kudus,” seperti yang dinyatakan oleh Penatua Christofferson?

Baca: Tuhan memiliki kuasa untuk membantu kita menjadi mandiri. Dia berfirman, “Karena lihatlah, Aku adalah Allah; dan Aku adalah seorang Allah mukjizat” (2 Nefi 27:23). Sewaktu kita menguduskan, atau mempersucikan, upaya-upaya kita untuk berhasil dalam pekerjaan kita demi tujuan kudus untuk menjadi mandiri, Tuhan akan membimbing kita melalui ilham. Sewaktu kita menunjukkan iman kita dengan mendengarkan dan mematuhi bisikan-bisikan-Nya, Tuhan akan melakukan mukjizat-Nya dan memberikan hasil lebih dari upaya-upaya kita daripada yang dapat kita lakukan sendiri.

“Mempersucikan adalah menetapkan atau menguduskan sesuatu menjadi sakral, yang dibaktikan untuk tujuan-tujuan kudus.”

D. TODD CHRISTOFFERSON,
“Refleksi dari Hidup yang Dikuduskan,”
Ensign atau *Liahona*,
November 2010, 16–19.



MERENUNGGKAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Latihan: Apakah yang dapat Anda lakukan untuk meningkatkan bisnis Anda minggu ini?

Jadikan gagasan ini sebagai “tujuan bisnis mingguan” Anda. Ini adalah sebuah komitmen yang Anda buat.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?

“Tuhan sanggup untuk melakukan segala sesuatu menurut kehendak-Nya, bagi anak-anak manusia, jika demikian halnya bahwa mereka menjalankan iman kepada-Nya.”

1 NEFI 7:12



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Membuat komitmen.

Baca: Setiap minggu, kita memilih “rekan tindakan.” Ini adalah anggota kelompok yang akan membantu kita memenuhi komitmen kita. Rekan-rekan tindakan hendaknya saling menghubungi selama minggu ini dan saling melaporkan kemajuan mereka. Umumnya, rekan-rekan tindakan adalah dari jenis kelamin yang sama dan bukan anggota keluarga.

Latihan: Pilihlah rekan tindakan Anda. Putuskan kapan dan bagaimana Anda akan saling menghubungi.

Nama rekan tindakan

Informasi kontak

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada rekan tindakan Anda. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan melengkapi setiap kegiatan harian Peta Keberhasilan Bisnis (*lihat halaman 13-14*).

Saya akan mendapatkan sebuah buku catatan bisnis dan membawanya ke pertemuan kita berikutnya.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Saya akan melapor ke rekan tindakan saya.

Tanda tangan saya

Tanda tangan rekan tindakan

BAGAIMANA SAYA AKAN MELAPORKAN KEMAJUAN SAYA?

Saksikan: “Tindakan dan Komitmen” (Tidak ada video? Baca halaman 12).

Latihan: Sebelum pertemuan berikutnya, gunakan bagan komitmen ini untuk mencatat kemajuan Anda. Dalam kotak-kotak di bawah, tulis “Ya,” “Tidak,” atau jumlah berapa kali Anda telah memenuhi komitmen.

Melengkapi kegiatan harian Peta Keberhasilan Bisnis (Tulis # hari)	Membawa sebuah buku catatan bisnis (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis #)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)

Baca: Juga, ingatlah untuk melacak pengeluaran-pengeluaran pribadi Anda di bagian belakang buklet Anda *Jalan Saya Menuju Kemandirian*.

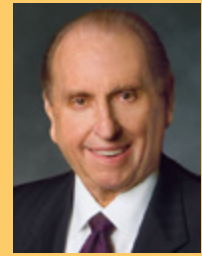
Baca: Pada pertemuan kelompok kita berikutnya, fasilitator akan membuat bagan komitmen di papan tulis (seperti yang di atas). Kita akan datang 10 menit sebelum pertemuan dimulai dan menulis kemajuan kita di bagan.

Pilihlah seseorang untuk memfasilitasi topik *Landasan Saya* dalam pertemuan berikutnya. Mintalah dia untuk membaca di sampul depan bagian dalam buku kerja ini untuk mempelajari apa yang fasilitator lakukan. Dia hendaknya memfasilitasi dengan cara yang sama seperti yang dilakukan fasilitator hari ini:

- Undanglah Roh; undanglah para anggota kelompok untuk mencari Roh.
- Percayalah pada materi; jangan menambahkan; lakukan saja apa yang diajarkannya.
- Kelola waktu.
- Tambahkan energi; bersenang-senanglah!

Latihan: Siapa yang ingin memperoleh sertifikat dalam wirausaha bisnis dari LDS Business College di Salt Lake City, Utah, Amerika Serikat? Buka halaman 197–198 dan bacalah secara bergiliran persyaratannya.

Baca: Mintalah seseorang untuk mengucapkan doa penutup.



“Ketika kinerja diukur, kinerja meningkat. Ketika kinerja diukur dan dilaporkan, kecepatan peningkatannya melaju pesat.”

THOMAS S. MONSON,
dalam *Conference Report*,
Oktober 1970, 107

Catatan untuk Fasilitator:

Juga ingatlah untuk membuat salinan informasi kontak kelompok untuk pertemuan berikutnya.

Ingatlah juga untuk mendaftarkan semua anggota kelompok di srs.lds.org/report.



Sumber-Sumber

TINDAKAN DAN KOMITMEN

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

NARATOR 1: Kita percaya dalam membuat dan memenuhi komitmen. Dalam kelompok kemandirian kita, segala sesuatu yang kita lakukan dibangun di seputar membuat komitmen dan pelaporan.

NARATOR 2: Pada akhir pertemuan kelompok, kita meninjau tindakan-tindakan kita untuk minggu ini dan menambahkan tanda tangan kita untuk menunjukkan komitmen kita. Kita juga memilih seorang rekan tindakan untuk minggu ini. Rekan tindakan menandatangani buku kerja kita untuk mengikrarkan dukungan. Dan setiap hari selama minggu ini, kita menghubungi rekan tindakan kita untuk melaporkan mengenai tindakan-tindakan kita dan untuk mendapatkan bantuan ketika dibutuhkan.

NARATOR 3: Selama minggu ini, kita menandai kemajuan kita dalam buku kerja dan menggunakan alat-alat yang disediakan, seperti lembar kerja atau formulir-formulir lain. Dan jika kita membutuhkan bantuan tambahan, kita dapat memanggil keluarga kita, teman-teman kita, atau fasilitator.

NARATOR 4: Pada awal pertemuan kita berikutnya, kita kembali dan melaporkan mengenai komitmen-komitmen kita. Ini hendaknya merupakan pengalaman yang nyaman dan menguatkan bagi semua orang. Pikirkan tentang bagaimana

orang-orang ini dibantu dengan membuat komitmen dan pelaporan.

ANGGOTA KELOMPOK 1: Pertama kali saya melaporkan mengenai komitmen saya, saya pikir, "Ini aneh." Mengapa para anggota kelompok peduli mengenai apa yang telah saya lakukan? Tetapi kemudian saya menemukan bahwa mereka memang peduli. Dan itu membantu saya.

ANGGOTA KELOMPOK 2: Saya menyadari bahwa saya tidak ingin mengecewakan kelompok saya. Jadi saya benar-benar bekerja keras untuk memenuhi komitmen saya. Saya tidak yakin saya bisa membuat kemajuan secara teratur dengan cara lain. Melaporkan pada setiap pertemuan benar-benar membantu saya dengan prioritas saya.

ANGGOTA KELOMPOK 3: Ketika saya memikirkan mengenai jalan saya menuju kemandirian, saya takut karena itu adalah sesuatu yang sangat besar. Tetapi pertemuan-pertemuan kelompok telah membantu saya membaginya menjadi langkah-langkah yang lebih kecil. Dan saya memberikan laporan mengenai setiap langkah kepada kelompok saya. Kemudian saya benar-benar membuat kemajuan. Saya pikir keberhasilan ini adalah hasil dari membangun kebiasaan-kebiasaan yang baru.

Kembali ke halaman 11

BAGAIMANA SAYA MENGGUNAKAN PETA KEBERHASILAN BISNIS?

Setiap hari selama minggu ini, amati, refleksikan, dan renungkan asas-asas dari keberhasilan bisnis. Kunjungi bisnis-bisnis selama satu sampai dua jam setiap hari untuk mengamati mereka. Bawalah buku catatan Anda dan buku kerja ini bersama Anda ketika Anda mengunjungi bisnis-bisnis setempat supaya Anda dapat menggunakan pertanyaan-pertanyaan berikut dan Peta Keberhasilan Bisnis (pada halaman terakhir dari buku kerja ini).

KEGIATAN HARIAN:

Hari 1

Pelanggan

Perhatikan apa, kapan, dan berapa banyak yang dibeli oleh pelanggan. Tinjaulah asas-asas pelanggan yang ditunjukkan pada peta. Tuliskan pemikiran Anda di sini:

.....

.....

.....

Hari 2

Penjualan

Bagaimana bisnis-bisnis menjual produk atau jasa mereka? Dapatkah mereka meningkatkan diri? Tinjaulah asas-asas penjualan yang ditunjukkan pada peta. Tuliskan pemikiran Anda di sini:

.....

.....

.....

Hari 3

Biaya

Pikirkan tentang biaya-biaya yang dimiliki oleh bisnis-bisnis tersebut. Bagaimana mereka mengurangi biaya? Tinjaulah asas-asas penjualan yang ditunjukkan pada peta. Tuliskan pemikiran Anda di sini:

.....

.....

.....

Hari 4

Laba

Apakah bisnis-bisnis tersebut melacak pendapatan atau biaya mereka? Jika itu bisnis Anda, bagaimana Anda akan melacak uang Anda? Tinjaulah asas-asas laba yang ditunjukkan pada peta. Tuliskan pemikiran Anda di sini:

.....

.....

.....

1: Bagaimana saya memulai atau meningkatkan bisnis saya?

Selama dua hari ke depan, renungkan dan berdoalah memohon kepastian bahwa Tuhan akan memberkati upaya-upaya Anda untuk menjalankan sebuah tujuan kudus dalam bisnis Anda. Catatlah kesan yang Anda terima setiap hari sewaktu Anda berpikir tentang setiap bagian dari Peta Keberhasilan Bisnis.

KEGIATAN HARIAN:

Hari 5

Pelanggan

.....
.....
.....

Penjualan

.....
.....
.....

Hari 6

Laba

.....
.....
.....

Biaya

.....
.....
.....

Kembali ke halaman 8



2

*Apa yang ingin
orang-orang beli?*

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah semua anggota kelompok. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk melaporkan mengenai komitmen mereka.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan. Tidak memiliki buku atau video? Anda bisa mendapatkannya dari srs.lds.org.

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturilah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
- Buatlah gambar bagan komitmen di papan tulis dengan nama-nama orang dalam kelompok Anda (lihat contoh di bawah).

BARU!

Nama anggota kelompok	Melengkapi kegiatan harian Peta Keberhasilan Bisnis (Tulis # hari)	Membawa buku catatan bisnis (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis #)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)
Gloria	6	Y	Y	Y	Y	Y

10 menit sebelum pertemuan:

- Sambutlah peserta dengan hangat saat mereka tiba.
- Sewaktu anggota kelompok tiba, mintalah mereka melengkapi bagan komitmen di papan tulis. Juga, ingatkan mereka untuk membuka halaman 197 dan memperbarui kemajuan mereka menuju sertifikasi.
- Tugaskan seorang pencatat waktu.

BARU!

Pada waktu mulai:

BARU!

- Bagikan salinan informasi kontak anggota kelompok (dari pertemuan terakhir).
- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Mintalah kepada mereka yang datang terlambat untuk dengan tenang mematikan telepon genggam mereka dan untuk melengkapi bagian komitmen sementara kelompok melanjutkan diskusi.
- Atur *timer* ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.
- Lengkapi asas 2 dalam *Landasan Saya*. Kemudian kembalilah ke buku kerja ini dan lanjutkan membaca halaman berikutnya.



LAPORAN

APAKAH SAYA TELAH MEMENUHI KOMITMEN SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 20 menit untuk bagian Laporan.

Bahas: Baca kutipan di sebelah kanan. Bagaimana ini berlaku untuk kelompok kita?

Baca: Mari kita melaporkan mengenai komitmen kita. Mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka, harap berdiri. (Tepuk tangan untuk mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka).

Sekarang, semuanya berdiri. Kita hendaknya berusaha memenuhi semua komitmen kita. Itu adalah salah satu kebiasaan penting dari orang-orang yang mandiri.

Sementara kita masih berdiri, marilah kita mengulangi pernyataan tema kita bersama-sama. Pernyataan ini mengingatkan kita mengenai tujuan kelompok kita:


“Dan adalah tujuan-Ku untuk menyediakan bagi para orang suci-Ku, karena segala sesuatu adalah milik-Ku.”

Ajaran dan Perjanjian 104:15

Dengan beriman kepada Tuhan, kita bekerja bersama untuk menjadi mandiri.

Baca: Mari kita duduk.

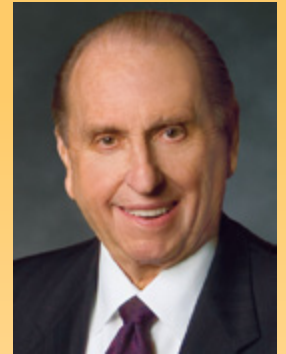
Apakah semua orang membawa buku catatan bisnis mereka? Bagi mereka yang tidak membawanya, mohon mintalah beberapa lembar kertas dari seseorang untuk digunakan hari ini. Setelah pertemuan ini, dapatkan sebuah buku catatan untuk sisa pertemuan kita.

Ketika kita melihat simbol ini,  itu mengingatkan kita bahwa hal-hal yang kita bahas adalah penting untuk ditulis dalam buku catatan bisnis kita. Kita tidak harus menuliskannya pada saat itu juga, tetapi selama pertemuan atau selama seminggu, kita hendaknya menuliskan hal-hal yang akan membantu kita memulai dan menumbuhkan bisnis kita.

Bahas: Mari kita berunding bersama dan saling membantu dengan bisnis kita. Ini adalah diskusi paling penting dari pertemuan ini!

Apa yang telah Anda pelajari sewaktu Anda melengkapi kegiatan harian Peta Keberhasilan Bisnis? Bagaimana ini akan membantu bisnis Anda?

Apa yang telah Anda pelajari dari mengupayakan tujuan bisnis mingguan Anda?



“Ketika kinerja diukur, kinerja meningkat. Ketika kinerja diukur dan dilaporkan, kecepatan peningkatannya melaju pesat.”

THOMAS S. MONSON,
dalam Conference Report,
Oktober 1970, 107



Dalam buku catatan bisnis Anda, tuliskan apa yang Anda pelajari dari memenuhi komitmen Anda.

2: Apa yang ingin orang-orang beli?



BELAJAR

APA YANG INGIN ORANG-ORANG BELI?

Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.

Baca: Bagaimana kita akan memilih bisnis-bisnis yang dapat menjadi berhasil? Dan jika kita sudah memiliki bisnis, bagaimana kita tahu itu adalah yang tepat?

Pelajaran ini akan berfokus pada bagian Pelanggan dari Peta Keberhasilan Bisnis.

Saksikan: “Bisnis Tusuk Kayu” (Tidak ada video? Baca halaman 26).

Bahas: Apa yang Anda pelajari dari video ini?

Baca: PERTANYAAN MINGGU INI—Apa yang orang-orang ingin beli?

TINDAKAN MINGGU INI—Saya akan berbicara kepada pemilik bisnis dan pelanggan dan memilih sebuah produk atau jasa yang memecahkan masalah pelanggan.

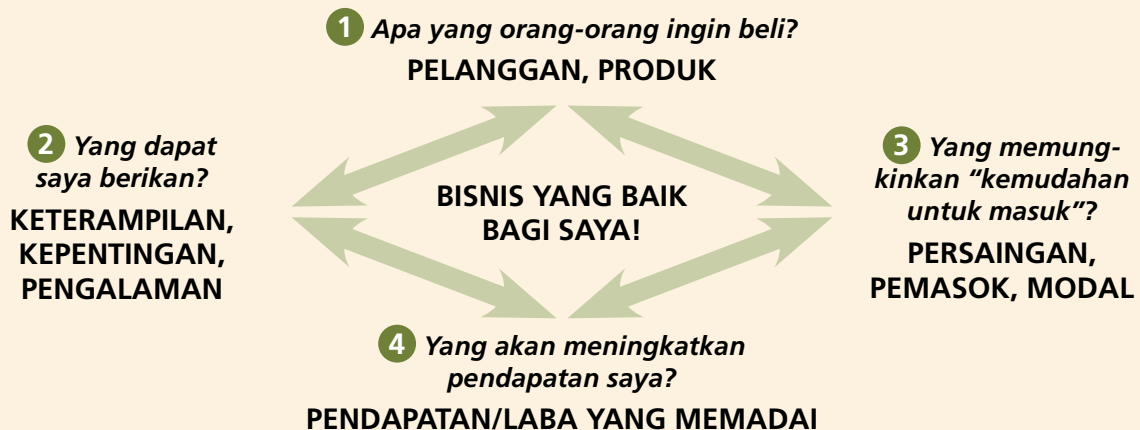
Untuk sisa pertemuan ini, Anda akan mempelajari dan berlatih keterampilan-keterampilan untuk membantu Anda menjawab pertanyaan ini dan mengambil tindakan ini. Video ini akan membantu Anda untuk memulai dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tepat.

Saksikan: “Memilih Bisnis yang Tepat” (Tidak ada video? Baca halaman 28).

Baca: Marilah membaca diagram ini dan melakukan latihan pada halaman berikutnya.



MEMILIH BISNIS YANG TEPAT



BAGAIMANA SAYA MEMILIH BISNIS YANG TEPAT?

Latihan: Apa jenis bisnis yang telah Anda pertimbangkan: makanan, perhotelan, perawatan kesehatan, pemeliharaan, konstruksi, manufaktur, jasa, atau sesuatu yang lain?

Gunakan empat pertanyaan dalam diagram pada halaman sebelumnya untuk membantu Anda menyempitkan pilihan Anda. **Perhatikan contoh di sebelah kanan.** Tuliskan satu atau dua jenis bisnis yang menarik minat Anda:

Dengan orang di samping Anda, ajukan setiap dari pertanyaan ini secara khusus. Tulislah jawaban-jawaban Anda.

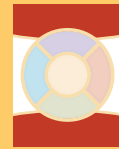
1. Dalam bisnis Anda sendiri, atau dalam kategori bisnis yang menarik minat Anda, apa saja kebutuhan *spesifik* pelanggan yang telah Anda lihat? Apa yang pelanggan ingin beli?

2. Kebutuhan yang mana yang dapat dipenuhi oleh bisnis Anda? Apa kemahiran Anda, atau apa yang Anda berminat untuk lakukan?

3. Apa bisnis khusus yang dapat Anda mulai dengan mudah, atau bagaimana Anda dapat mengembangkan atau mengubah bisnis Anda saat ini agar menjadi lebih menguntungkan? Pikirkan tentang persaingan, pemasok, dan uang yang dibutuhkan.

4. Bagaimana bisnis Anda akan memungkinkan Anda untuk meningkatkan pendapatan Anda dan menjadi lebih mandiri? Di mana Anda dapat memperoleh laba?

Sekarang, daftarkan beberapa bisnis khusus yang ingin Anda pelajari:



Pemilik bisnis yang berhasil berpikir besar tetapi mulai kecil.

Contoh:

Makanan, Penjualan

Makanan pencuci mulut atau panganan Panganan murah untuk sore hari, malam hari

*Saya suka menyiapkan makanan
Saya bagus dalam penjualan*

*Produk sederhana
Biaya awal yang rendah
Persaingan yang rendah*

Banyak pelanggan

*Panganan portabel?
Es krim? Buah?
Sesuatu yang menyenangkan?*

BAGAIMANA SAYA DAPAT BELAJAR DARI PEMILIK BISNIS?

Baca: Sekarang setelah kita memiliki beberapa gagasan tentang bisnis kita sendiri, kita akan melakukan penelitian pasar untuk menguji gagasan-gagasan kita dan belajar lebih banyak. Kita akan mengamati orang-orang, berbicara dengan pelanggan, berbicara dengan pesaing, dan mencoba produk. Dan kita akan menemukan kebutuhan dan jawaban yang sebenarnya.

Saksikan: “Berbicara kepada Pemilik Bisnis” (Tidak ada video? Terus membaca).

Latihan: Dengan orang di samping Anda, praktikkan pertanyaan-pertanyaan yang akan Anda ajukan kepada pemilik bisnis minggu ini. Jelaskan kepada satu sama lain tentang bisnis Anda sendiri atau jenis bisnis yang ingin Anda mulai. Secara bergiliran perkenalkan diri Anda sendiri dan ajukan pertanyaan-pertanyaan di bawah. Berikan umpan balik kepada satu sama lain dan cobalah lagi.

PERKENALAN: Halo, Saya ____ (nama). Dan Anda? Saya berada dalam sebuah kelas bisnis dan kami sedang berusaha untuk belajar bagaimana bisnis-bisnis berhasil. Dapatkah saya mengajukan beberapa pertanyaan?

KEBUTUHAN PELANGGAN, PRODUK

- Apa yang paling banyak dibeli oleh pelanggan Anda?
- Mengapa menurut Anda pelanggan Anda membeli apa yang Anda jual?
- Siapakah pesaing Anda? Apa yang menjadikan bisnis Anda lebih baik daripada bisnis mereka?

PEMASOK, LABA

- Di mana Anda memperoleh produk Anda? Apakah ada pemasok lainnya?
- Apakah Anda pikir Anda dapat menemukan biaya yang lebih murah jika Anda membeli lebih banyak sekaligus?
- Bagaimana dengan harga Anda? Bagaimana Anda menetapkan harga ini? Apakah Anda menghasilkan laba?
- Apa yang akan terjadi jika Anda menaikkan atau menurunkan harga Anda?

PENJUALAN

- Sekitar berapa banyak yang dapat Anda jual setiap hari?
- Bagaimana Anda menemukan pelanggan baru?
- Seberapa pentingkah lokasi Anda?
- Apa saja yang telah menjadi kunci keberhasilan Anda? Masalah terbesar?

Bahas: Setelah semua berlatih setidaknya sekali, bahaslah bersama kelompok: Ketika Anda pergi ke luar dan berbicara dengan pemilik bisnis, apa yang akan Anda tanyakan? Tuliskan apa yang Anda pelajari di sini:

Baca: Setiap hari selama seminggu ini, sewaktu Anda berbicara dengan pemilik bisnis, tuliskan apa yang Anda pelajari dalam buku catatan bisnis Anda.

Saksikan: Lihat bagaimana Joseph dan John memulai bisnis baru. Saksikan “Joseph dan John: Produk Medis.” (Tidak ada video? Lanjutkan ke halaman berikutnya).

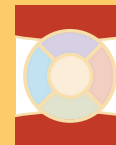


BAGAIMANA SAYA DAPAT BELAJAR DARI PELANGGAN?

Baca: Pemilik bisnis yang berhasil belajar dari pelanggan setiap hari. Kita dapat belajar banyak dengan mengamati pelanggan kita dan dengan berbicara kepada mereka. Mereka menciptakan atau menghancurkan bisnis kita. Marilah kita mendengar dan belajar!

Saksikan: “Berbicara kepada Pelanggan” (Tidak ada video? Terus membaca).

Latihan: Dengan seorang anggota kelompok yang berbeda, praktikkan pertanyaan-pertanyaan yang akan Anda ajukan kepada pelanggan minggu ini. Bayangkan bahwa orang yang lain itu adalah pelanggan Anda. Bahaslah beberapa pertanyaan di bawah ini yang terkait dengan bisnis atau gagasan bisnis Anda. Buatlah catatan! Kemudian berganti peran. Berikan umpan balik yang membantu kepada satu sama lain dan berlatihlah pada kekurangan apa pun yang ada.



Pemilik bisnis yang berhasil belajar dari pelanggan setiap hari.

PERKENALAN: Halo, Saya ____ (nama). Dan Anda? Saya berada dalam sebuah kelas bisnis dan kami sedang belajar tentang pelanggan. Dapatkah saya mengajukan beberapa pertanyaan?

KEBUTUHAN PELANGGAN, PRODUK

- Apa yang Anda beli dari bisnis ini?
- Jika Anda bisa melakukannya, apa yang ingin Anda ubah tentang produk ini? Tentang bisnis ini?
- Pernahkah Anda membeli produk ini di tempat-tempat lain? Apakah mereka lebih baik atau lebih buruk? Mengapa?

PENJUALAN, LABA

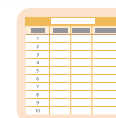
- Apa yang Anda sukai tentang membeli produk ini di sini?
- Apa yang akan membuat Anda ingin membeli lebih banyak lagi?
- Apakah harganya sudah tepat? Apakah Anda ingin membeli lebih banyak di harga yang lebih murah?
- Apakah Anda tetap ingin membeli banyak jika mereka menaikkan harga?
- Apakah lokasi penting?

PENGAMATAN (Jangan ajukan pertanyaan-pertanyaan berikut; amati pelanggan untuk mencari tahu jawabannya).

- Apakah sebagian besar dari mereka wanita atau pria atau campuran keduanya?
- Apakah mereka lebih muda atau lebih tua?
- Apakah mereka terlihat memiliki lebih banyak uang atau sedikit uang?
- Pada pukul berapa mereka melakukan pembelian?
- Berapa banyak yang mereka beli?

Baca: Setiap hari selama seminggu ini, sewaktu Anda berbicara dengan pelanggan, tuliskan apa yang Anda pelajari dalam buku catatan bisnis Anda.

Bahas: Apa yang akan Anda tanyakan kepada pelanggan minggu ini? Tulislah gagasan-gagasan Anda di sini atau dalam buku catatan bisnis Anda.



BAGAIMANA SAYA MENGGUNAKAN PENELITIAN PASAR?

Baca: Setelah kita melakukan penelitian pasar, kita akan perlu mengevaluasi apa yang kita pelajari. Mari kita mempraktikkan proses evaluasi.

Latihan: Pilihlah seorang anggota kelompok yang lain untuk bekerja bersama Anda. Secara cepat, lihatlah laba, persaingan, dan pemasok dari dua bisnis berikut.

KIOS BUAH		EVALUASI	
Jumlah yang dijual (rata-rata harian)	200	Unit / Bulan	5000
Harga penjualan	5 per buah (rata-rata)	Unit / Bulan	25000
Biaya untuk membeli	4 per buah (rata-rata)	Biaya/ Bulan	(20200)
Persaingan	6 kios buah	LABA	4800
Pemasok	2 pemasok, jauh		

PAKAIAN ANAK-ANAK		EVALUASI	
Barang yang dijual (rata-rata harian)	20	Unit / Bulan	500
Harga penjualan	100 per potong (rata-rata)	Penjualan/ Bulan	50000
Biaya untuk membeli	80 per potong (rata-rata)	Biaya/ Bulan	(40000)
Persaingan	Tidak ada dekat-dekat sini	LABA	10000
Pemasok	3 pemasok, jauh		

Bahas: Manakah bisnis yang ingin Anda pilih? Mengapa?

Dari apa yang telah kita bahas hari ini, pertanyaan-pertanyaan lain apa yang ingin Anda ajukan tentang bisnis ini atau pelanggan mereka?

Baca: Sewaktu kita melalui minggu ini, kita akan bersiap untuk memutuskan mengenai bisnis kita! Selama seminggu ini, kita akan meninjau semua yang telah kita pelajari dan datang ke kelas berikutnya dengan sebuah gagasan bisnis (baik bisnis baru maupun bisnis yang telah ditingkatkan). Jika kita sudah memiliki bisnis, kita akan memutuskan apakah itu pilihan yang tepat bagi kita.



MERENUNGGKAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Gagasan mana yang akan paling membantu bisnis Anda minggu ini? Jadikan gagasan ini sebagai tujuan bisnis mingguan Anda.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?

“Dan jika demikian halnya bahwa anak-anak manusia menaati perintah-perintah Allah Dia memelihara mereka, dan menguatkan mereka, dan menyediakan cara yang melaluinya mereka dapat merampungkan apa yang telah Dia perintahkan kepada mereka.”

1 NEFI 17:3



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Membuat komitmen.

Latihan: Pilih rekan tindakan Anda. Putuskan kapan dan bagaimana Anda akan saling menghubungi.

Nama rekan tindakan

Informasi kontak

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada rekan tindakan Anda. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan mengamati dan mewawancarai setidaknya 10 pemilik bisnis dan pelanggan. (*Lihat pertanyaan-pertanyaan pada halaman 29–30*).

Saya akan memilih sebuah bisnis baru atau memutuskan cara untuk meningkatkan bisnis saya.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Saya akan melapor ke rekan tindakan saya.

Tanda tangan saya

Tanda tangan rekan tindakan

BAGAIMANA SAYA AKAN MELAPORKAN KEMAJUAN SAYA?

Latihan: Sebelum pertemuan berikutnya, gunakan bagan komitmen ini untuk mencatat kemajuan Anda. Dalam kotak-kotak di bawah, tulis “Ya,” “Tidak,” atau jumlah berapa kali Anda telah memenuhi komitmen.

Mengamati dan mewawancarai setidaknya 10 pemilik bisnis dan pelanggan (#)	Memilih sebuah bisnis baru atau cara untuk meningkatkan bisnis saya (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)

Baca: Juga, ingatlah untuk melacak pengeluaran-pengeluaran pribadi Anda di bagian belakang buklet Anda *Jalan Saya Menuju Kemandirian*.

Baca: Pada pertemuan kelompok kita berikutnya, fasilitator akan membuat bagan komitmen di papan tulis (seperti yang di atas). Kita akan datang 10 menit sebelum pertemuan dimulai dan menulis kemajuan kita di bagan.

Pilihlah seseorang untuk memfasilitasi topik *Landasan Saya* dalam pertemuan berikutnya. Ingatkan dia untuk mengikuti materi dan tidak membawa materi tambahan. (Tidak tahu cara memfasilitasi topik *Landasan Saya*? Baca halaman 11 dan sampul depan bagian dalam).

Mintalah seseorang untuk mengucapkan doa penutup.

Umpan Balik Disambut

Harap kirimkan gagasan, umpan balik, saran, dan pengalaman Anda ke srsfeedback@ldschurch.org.

Sumber-Sumber

BISNIS TUSUK KAYU

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

TATANAN: Tiga orang yang patah semangat duduk di sebuah bangku ketika orang keempat datang dan duduk.

NARATOR: Jadi apa itu bisnis yang berhasil? Itu adalah tentang membantu orang-orang memecahkan masalah mereka. Itu adalah tentang memahami pelanggan. Jika seseorang memiliki kebutuhan dan Anda membantu mereka memecahkannya, mereka akan MEMBAYAR Anda. Dan itu bagus! Tetapi bagaimana Anda mencari tahu apa yang pelanggan butuhkan?

ORANG KE-4: Halo. Hei, saya berusaha untuk memulai sebuah bisnis. Adakah di antara Anda yang pernah menjalankan bisnis?

ORANG LAIN: "Ya." "Ya." "Ya."

ORANG KE-4: "Oh, itu hebat. Apa itu?"

ORANG KE-1: Sebetulnya, saya sangat menyukai kelelawar, jadi saya menjual kelelawar di tusukan kayu. Semacam hewan peliharaan, Anda tahu. Anda pasti akan menyukainya. Memberi makan lalat kepada mereka.

ORANG KE-4: Sungguh?

ORANG KE-1: Ya.

ORANG KE-4: Bagaimana perkembangannya?

ORANG KE-1: Yah, kurang bagus. Orang-orang sepertinya tidak mengerti. Dan terkadang kelelawarnya menggigit.

ORANG KE-4: Oke, bagaimana dengan Anda?

ORANG KE-2: Ya, saya sangat mahir memasak.

ORANG KE-4: Memasak?

ORANG KE-2: Benar. Jadi saya punya resep ini untuk mentega tusuk.

ORANG KE-4: Ditusuk di tusukan kayu?

ORANG KE-2: Ya. Dibungkus dingin dalam tortilla. Saya sangat mahir dalam hal itu.

ORANG KE-4: Bagaimana perkembangannya?

ORANG KE-2: Saya telah menjual beberapa ... yah, satu.

ORANG KE-4: Dan Anda?

ORANG KE-3: Ya, saya mengamati orang-orang di jalan pada waktu yang berbeda dalam sehari. Dan saya mengajukan beberapa pertanyaan kepada mereka. Dan saya mengamati apa yang mereka beli dan kapan dan berapa. Dan saya berbicara dengan orang-orang yang menjual barang-barang tentang apa yang berhasil dan apa yang tidak. Saya tertarik dalam bisnis makanan, karena sangat mudah untuk memasukinya, dan saya suka makanan dan saya suka orang-orang.

ORANG KE-4: Sungguh? Anda melakukan semua itu?

ORANG KE-3: Ya, untuk beberapa hari. Itu benar-benar menarik.

ORANG KE-4: Saya pikir juga begitu! Apakah yang Anda temukan?

Lanjutkan ke halaman berikut

ORANG KE-3: *Yah, saya terkejut. Saya menemukan bahwa di sore dan malam hari, orang-orang ingin sesuatu yang manis dan mudah dan tidak terlalu mahal dan menyenangkan—sebuah penganan untuk memberi mereka semangat atau untuk berbagi dengan teman atau keluarga mereka. Jadi saya mencoba beberapa hal dan berbicara kepada lebih banyak orang.*

ORANG KE-4: *Dan apakah Anda menemukan jawaban?*

ORANG KE-3: *Ya. Saya menemukan bahwa jika Anda menusuk sebuah pisang di tusukan kayu dan kemudian melapisinya dengan sedikit coklat, jenis yang tepat, dan kemudian Anda menambahkan taburan ke atasnya, yah, orang-orang menyukainya—terutama jika Anda berada di lokasi yang tepat di waktu yang tepat.*

ORANG KE-4: *Sungguh?*

ORANG KE-3: *Ya, teman saya dan saya menjual 400 buah pada dua hari pertama dan kami menghasilkan banyak uang. Itu benar-benar memenuhi kebutuhan orang-orang: itu sederhana dan menguntungkan.*

ORANG KE-4: *Wow! Jadi apa selanjutnya?*

ORANG KE-3: *Saya berhenti.*

ORANG KE-4: *Berhenti?*

ORANG KE-3: *Ya, itu adalah kerja keras pada hari-hari yang panas.*

ORANG KE-4: *Hmmm. Jadi apakah Anda keberatan jika saya mengambil alih gagasan Anda?*

ORANG KE-3: *Tidak. Silakan. Cobalah.*

NARATOR: *Saksikan. Ajukan pertanyaan.*

Kenali pelanggan.

Bekerja keras, menghasilkan uang.

Nikmatilah pisangnya!

Kembali ke halaman 18

MEMILIH BISNIS YANG TEPAT

Bacalah secara bergiliran paragraf-paragraf berikut.

Bagaimana Anda akan memilih bisnis yang tepat bagi Anda? Atau jika Anda sudah memiliki bisnis, bagaimana Anda tahu itu adalah yang tepat? Berikut adalah empat pertanyaan kunci yang akan membantu Anda membuat keputusan terbaik.



(1) Apa yang orang-orang ingin beli ...
(2) yang dapat saya berikan, (3) yang merupakan sebuah bisnis yang dapat saya mulai dengan cukup mudah, dan (4) yang akan meningkatkan pendapatan saya dan membantu saya menjadi mandiri?

Atau dengan kata lain, saya perlu membuat keputusan saya berdasarkan (1) pelanggan dan produk, (2) keterampilan, kepentingan, dan pengalaman saya sendiri, (3) lingkungannya, termasuk persaingan, pemasok, dan uang, dan (4) potensi untuk pendapatan dan laba.

Berikut adalah contohnya. Maria telah menghabiskan beberapa tahun bekerja di restoran dan hotel. Tetapi pendapatannya tidak konsisten. Dan dia tidak memiliki cukup uang untuk membantu keluarganya memenuhi kebutuhan mereka. Jadi, selain pekerjaannya sebagai seorang pelayan, dia memutuskan untuk memulai bisnisnya sendiri. Tetapi apa?

Dimulai dengan pertanyaan satu, Maria teringat bahwa dia pernah mendengar

para koki di berbagai restoran mengeluh ketika mereka tidak bisa mendapatkan telur-telur segar dan berkualitas tinggi. Jadi dia tahu itu adalah sebuah masalah. Kedua, ayahnya telah membesarkan ayam-ayam dan dia telah belajar bebe-

rapa rahasia dari ayahnya tentang meningkatkan produksi telur. Dia juga tahu itu adalah kerja keras! Ketiga, dia tidak tahu banyak tentang persaingan, tetapi dia tahu dia dapat memulai usaha

kecil di sebuah tempat terbuka di dekat rumahnya jadi itu tidak akan memakan biaya mahal. Keempat, dan dia tahu berapa yang restoran-restoran bayarkan untuk telur-telur, jadi dia memperhitungkan bahwa dia dapat memperoleh laba yang baik jika dia dapat menjual sejumlah tertentu telur.

Dapatkah Anda melihat bagaimana keempat pertanyaan ini membantu dia berpikir tentang memilih bisnis yang tepat?

Tetapi, Maria membutuhkan lebih banyak jawaban. Dia perlu belajar banyak tentang calon pelanggannya, persaingan, pemasok, harga, dan bahkan keterampilan untuk menjalankan bisnis. Dari mana dia dapat mendapatkan bantuan? Bagaimana dia dapat mengambil langkah selanjutnya untuk membuat keputusan?

Apa yang akan Anda lakukan untuk memperoleh informasi yang Anda butuhkan untuk membuat keputusan yang baik?

Kembali ke halaman 18

BELAJAR TENTANG BISNIS SERUPA

Untuk memenuhi komitmen Anda, kunjungi dan saksikan bisnis-bisnis seperti yang ingin Anda mulai (pesaing Anda). Apa yang berhasil bagi mereka? Apa yang tidak berhasil? Berbicaralah kepada orang-orang yang menjalankan bisnis-bisnis ini. Untuk menghindari perasaan bersaing, berbicaralah dengan orang-orang di luar daerah Anda.

Gunakan pertanyaan-pertanyaan di bawah. Tambahkan pertanyaan lainnya. Jadikan itu sebuah percakapan. Pastikan untuk memperlihatkan rasa syukur Anda.

Lakukan ini setiap hari selama seminggu ini (kecuali hari Minggu). Catat jawaban mereka dan hal-hal yang Anda pelajari di buku catatan Anda.

PERKENALAN: Halo, Saya ___ (nama). Dan Anda? Saya berada dalam sebuah kelas bisnis dan kami sedang berusaha untuk belajar bagaimana bisnis-bisnis berhasil. Dapatkah saya mengajukan beberapa pertanyaan?

KEBUTUHAN PELANGGAN, PRODUK

- Apa yang paling banyak dibeli oleh pelanggan Anda?
- Menurut Anda, mengapa pelanggan Anda membeli apa yang Anda jual?
- Siapakah pesaing Anda? Apa yang unik tentang bisnis Anda?

PEMASOK, LABA

- Di mana Anda memperoleh produk Anda? Apakah ada pemasok lainnya?
- Apakah Anda pikir Anda dapat menemukan biaya yang lebih murah jika Anda membeli lebih banyak sekaligus?
- Berapa harga Anda? Bagaimana Anda menetapkan harga ini? Apakah Anda menghasilkan laba?
- Apa yang akan terjadi jika Anda menaikkan atau menurunkan harga Anda?

PENJUALAN

- Sekitar berapa banyak yang dapat Anda jual setiap hari?
- Bagaimana Anda menemukan pelanggan baru?
- Seberapa pentingnya lokasi Anda?
- Apa saja yang telah menjadi kunci keberhasilan Anda? Masalah terbesar?

BELAJAR TENTANG BISNIS SERUPA

Berbicaralah dengan orang-orang yang adalah pelanggan dari bisnis-bisnis yang serupa dengan yang ingin Anda mulai. Amati mereka dan pelajari semuanya sebisa Anda.

Gunakan pertanyaan-pertanyaan di bawah. Tambahkan pertanyaan lain-

nya. Jadikan itu sebuah percakapan. Pastikan untuk memperlihatkan rasa syukur Anda.

Lakukan ini setiap hari selama seminggu ini (kecuali hari Minggu). Catat jawaban mereka dan hal-hal yang Anda pelajari di buku catatan Anda.

PERKENALAN: Halo, Saya ___ (nama). Dan Anda? Saya berada dalam sebuah kelas bisnis dan kami sedang belajar tentang pelanggan. Dapatkah saya mengajukan beberapa pertanyaan?

KEBUTUHAN PELANGGAN, PRODUK

- Apa yang Anda beli dari bisnis ini?
- Jika Anda bisa melakukannya, apa yang ingin Anda ubah tentang produk ini? Tentang bisnis ini?
- Pernahkah Anda membeli produk ini di tempat-tempat lain? Mengapa mereka lebih baik atau lebih buruk? Mengapa?

PENJUALAN, LABA

- Apa yang Anda sukai tentang membeli produk ini di sini?
- Apa yang akan membuat Anda ingin membeli lebih banyak lagi?
- Apakah harganya sudah tepat? Apakah Anda ingin membeli lebih banyak di harga yang lebih murah?
- Apakah Anda tetap ingin membeli lebih banyak jika mereka menaikkan harga?
- Apakah lokasi penting?

PENGAMATAN (Jangan ajukan pertanyaan-pertanyaan berikut; amati pelanggan untuk mencari tahu jawabannya).

- Apakah sebagian besar dari mereka wanita atau pria atau campuran keduanya?
- Apakah mereka lebih muda atau lebih tua?
- Apakah mereka terlihat memiliki lebih banyak uang atau lebih sedikit uang?
- Pada pukul berapa mereka melakukan pembelian?
- Berapa banyak yang mereka beli?



3

*Bagaimana saya
membeli produk saya
dan menetapkan
harga penjualan?*

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah semua anggota kelompok. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk melaporkan mengenai komitmen mereka.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan.

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturilah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
- Buatlah gambar bagan komitmen di papan tulis dengan nama-nama orang dalam kelompok Anda (lihat contoh di bawah).

Nama anggota kelompok	Mengamati dan mewawancarai setidaknya 10 pemilik bisnis dan pelanggan (#)	Memilih sebuah bisnis baru atau cara untuk meningkatkan bisnis saya (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis #)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan
Gloria	15	Y	Y	Y	Y	Y

10 menit sebelum pertemuan:

- Sambutlah peserta dengan hangat saat mereka tiba.
- Sewaktu anggota kelompok tiba, mintalah mereka melengkapi bagan komitmen di papan tulis. Juga, ingatkan mereka untuk membuka halaman 197 dan memperbarui kemajuan mereka menuju sertifikasi.
- Tugaskan seorang pencatat waktu.

Pada waktu mulai:

- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Mintalah kepada mereka yang datang terlambat untuk dengan tenang mematikan telepon genggam mereka dan untuk melengkapi bagan komitmen sementara kelompok melanjutkan diskusi.
- Atur *timer* ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.
- Lengkapi asas 3 dalam *Landasan Saya*. Kemudian kembalilah ke buku kerja ini dan lanjutkan membaca pada halaman berikutnya.



LAPORAN

APAKAH SAYA TELAH MEMENUHI KOMITMEN SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 20 menit untuk bagian Laporan.

Baca: Mari kita melaporkan mengenai komitmen kita. Mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka, harap berdiri. (Tepuk tangan untuk mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka).

Sekarang, semuanya berdiri. Marilah kita mengulangi pernyataan tema kita bersama-sama:

“Dan adalah tujuan-Ku untuk menyediakan bagi para orang suci-Ku, karena segala sesuatu adalah milik-Ku.”

Ajaran dan Perjanjian 104:15

Dengan beriman kepada Tuhan, kita bekerja bersama untuk menjadi mandiri.

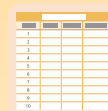
Baca: Mari kita duduk.

Bahas: Apa pelajaran yang Anda petik sewaktu Anda mengamati dan mewawancarai pemilik bisnis dan pelanggan? Bagaimana ini akan membantu bisnis Anda?

Jika Anda belum memilih bisnis, apa gagasan bisnis yang Anda miliki? Jika Anda baru saja memilih bisnis, apa yang telah Anda pilih?

Jika Anda telah memiliki bisnis, apa perbaikan yang telah Anda pilih?

Apa yang telah Anda pelajari dari mengupayakan tujuan bisnis mingguan Anda?



Dalam buku catatan bisnis Anda, tuliskan apa yang Anda pelajari dari memenuhi komitmen Anda.

3: Bagaimana saya membeli produk saya dan menetapkan harga penjualan?



BELAJAR

APAKAH SAYA MENGINGINKAN BISNIS INI?

Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.

Saksikan: “Truk yang Lebih Besar?” (Tidak ada video? Baca halaman 42).

Baca: Jika dua pria ini dapat mengangkut 200 buah melon dalam satu muatan truk, perhitungannya akan terlihat seperti ini:

$$\begin{array}{r} \text{Harga penjualan: } 200 \text{ (200 buah melon} \times 1) \\ \text{Harga pembelian: } -200 \text{ (200 buah melon} \times 1) \\ \hline \text{Laba: } 0 \end{array}$$

Bahas: Apakah sebuah truk yang lebih besar akan membantu? Mengapa ya atau mengapa tidak?

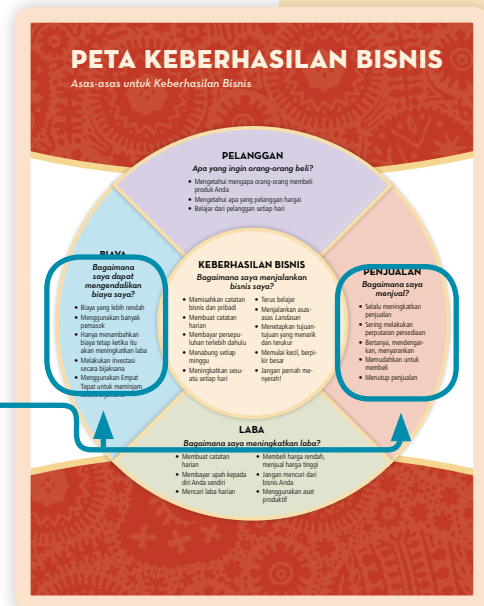
Baca: PERTANYAAN MINGGU INI—Bagaimana saya membeli produk saya dan menetapkan harga jual?

TINDAKAN MINGGU INI—Saya akan menemukan sumber untuk produk saya dan memilih harga.

Baca: Selama pertemuan ini, kita akan belajar dan berlatih keterampilan untuk membantu kita menjawab pertanyaan ini dan melaksanakan tindakan ini.

Latihan: Kemudian, selama minggu ke depan ini, Anda akan belajar cara berbicara dengan pemasok untuk “membeli rendah,” atau membeli dengan harga murah. Anda juga akan belajar cara menetapkan harga untuk “menjual tinggi”—yaitu, menghasilkan laba.

Marilah membaca bagian Biaya dan Penjualan dari Peta Keberhasilan Bisnis.



BAGAIMANA SAYA DAPAT MENGHASILKAN LABA?

Baca: Para pria melon perlu mulai menghasilkan uang di bisnis buah melon mereka.

Harga penjualan:	200 (200 buah melon × 1)
Harga pembelian:	-200 (200 buah melon × 1)
<hr/>	
Laba:	0

Ada dua cara untuk menghasilkan laba.

Harga penjualan:	200 (200 buah melon × 1)
Harga pembelian:	-100 (200 melon × .5)
<hr/>	
Laba:	100

Menurunkan harga pembelian (harga yang Anda bayarkan kepada pemasok).

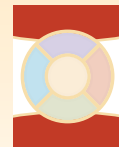
Harga penjualan:	300 (200 melon × 1.5)
Harga pembelian:	-200 (200 buah melon × 1)
<hr/>	
Laba:	100

Menaikkan harga penjualan (harga yang Anda kenakan kepada pelanggan).

Terkadang Anda dapat melakukan keduanya: membeli rendah *dan* menjual tinggi!

Harga penjualan:	300 (200 melon × 1.5)
Purchase price:	-100 (200 melon × .5)
<hr/>	
Laba:	200

Baca: Kita tidak memiliki kendali tidak terbatas atas harga penjualan atau biaya kita. Kita memiliki kendali tertentu. Pemilik bisnis yang berhasil berusaha meningkatkan harga penjualan dan menurunkan harga pembelian.



Pemilik bisnis yang berhasil membeli rendah dan menjual tinggi.

3: Bagaimana saya membeli produk saya dan menetapkan harga penjualan?

Bahas: Apakah Anda berpikir bisnis-bisnis di mana Anda membeli makanan, bahan bakar, dan pakaian Anda menghasilkan laba?

Baca: Berikut adalah alasan lainnya untuk membeli rendah dan menjual tinggi. Semua bisnis memiliki pengeluaran tambahan selain biaya produk.

Pikirkan tentang para pria melon. Asumsikan mereka belajar cara membeli rendah dan menjual tinggi. Mereka masih memiliki biaya lainnya, seperti transportasi dan upah. Tinjaulah ini.

300	(200 buah melon × 1,5)
-100	(200 buah melon × 5)
-20	(sewa truk)
-20	(bahan bakar)
-150	(upah untuk dua pria ini)
<hr/>	
10	LABA

Baca: Dengan membeli rendah dan menjual tinggi, para pria ini mampu menutup biaya, membayar upah mereka sendiri, dan masih menghasilkan sedikit laba. Ini mulai terlihat seperti bisnis sejati!

Bahas: Jika Anda berada dalam bisnis jasa, apa yang dapat Anda lakukan untuk mengendalikan biaya dan menjadi lebih menguntungkan?

BAGAIMANA SAYA MENGURANGI BIAYANYA?

Saksikan: “Jangan Tutup Bisnis Anda” (Bagian I dan II) (Tidak ada video? Baca halaman 43).

Bahas: Apa yang akan Anda lakukan? Berapa banyak pemasok yang hendaknya Anda butuhkan?



BAGAIMANA SAYA BEKERJA DENGAN PEMASOK?

- Baca:** Adalah penting bagi kita untuk berbicara dengan pemasok kita.
- Saksikan:** “Berbicara kepada Pemasok” (Tidak ada video? Terus membaca).
- Baca:** Minggu ini, berbicaralah dengan orang-orang yang dapat memasok Anda dengan produk Anda atau bahan-bahan produk Anda. Jika Anda menawarkan jasa, berbicaralah dengan orang-orang yang akan membantu Anda menyediakan jasa Anda. Catatlah apa yang Anda pelajari dalam buku catatan bisnis Anda.
- Latihan:** Dengan seorang rekan, praktikkan pertanyaan-pertanyaan yang akan Anda ajukan kepada pemasok minggu ini. Jelaskan kepada rekan Anda jenis pemasok yang Anda butuhkan untuk berbicara tentang bisnis Anda. Ajukan pertanyaan secara bergiliran kepada satu sama lain dan berikan umpan balik yang bermanfaat. Catatlah di dalam buku catatan bisnis Anda. Ajukan pertanyaan-pertanyaan khusus yang akan membantu Anda meningkatkan bisnis Anda.

PERKENALAN: Halo, Saya ___ (nama). Dan Anda? Saya sedang berpikir tentang memulai bisnis di mana saya akan membutuhkan produk-produk yang Anda pasok. Dapatkah saya mengajukan beberapa pertanyaan?

PRODUK

- Apa produk Anda yang paling laris?
- Menurut Anda, mengapa pemilik bisnis membeli apa yang Anda pasok?
- Bagaimana Anda memeriksa kualitas? (Cobalah untuk mengamati kualitas).
- Berapa banyak yang dapat Anda pasok? Apakah Anda memiliki batasan produksi?

HARGA

- Berapa harga yang Anda kenakan? Apakah Anda menawarkan diskon?
- Bagaimana Anda menetapkan harga ini?
- Menurut Anda, apa yang akan terjadi jika Anda mengubah harga?

PENJUALAN, PERSAINGAN

- Apakah Anda membantu pembeli Anda menjual produk?
- Siapa yang paling banyak membeli produk Anda? Mengapa mereka berhasil?
- Siapa pesaing Anda? Apa yang unik tentang mereka?

Tambahkan pertanyaan apa pun yang Anda miliki. Pastikan Anda berterima kasih kepada mereka dan mencatat apa yang Anda pelajari!

- Bahas:** Setelah semua mempraktikkan setidaknya sekali, bahaslah bersama: Apa yang akan Anda lakukan sewaktu Anda berbicara dengan pemasok minggu ini? Apakah Anda memiliki pertanyaan tambahan untuk mereka? Tulislah pemikiran Anda di sini atau dalam buku catatan bisnis Anda:

BAGAIMANA SAYA MENETAPKAN HARGA SAYA UNTUK MENGHASILKAN LABA?

- Baca:** Setiap bisnis harus mendapatkan lebih daripada pengeluarannya. Kita tahu bagaimana kita akan berbicara dengan pemasok untuk menemukan produk-produk berkualitas dengan harga murah, atau membeli rendah. Sekarang, bagaimana kita akan menetapkan harga kita, atau menjual tinggi? Sewaktu kita membuat keputusan ini selama seminggu, kita masing-masing dapat mengajukan pertanyaan:
- Berapa harga terbaik yang dapat saya peroleh dari pemasok saya?
 - Apa biaya lainnya yang saya miliki? (Utilitas, persediaan, sewa, dll.)
 - Berapa upah yang harus saya bayarkan kepada diri saya sendiri dan orang lain?
 - Bagaimana saya dapat menambahkan nilai dan membuat produk saya berbeda? Kemudahan, layanan, keramahan, dan kualitas semuanya dapat menambahkan nilai dan membuat saya berbeda.
 - Berapa harga yang dikenakan oleh pesaing? Dapatkah saya mengenakan biaya lebih berdasarkan nilai tambah?
 - Mengingat semua faktor ini, berapa laba yang dapat saya peroleh supaya bisnis saya dapat bertumbuh dan berhasil? Lebih banyak adalah baik!

Latihan: Dengan seorang rekan, bacalah yang berikut dan bahaslah seberapa banyak pelanggan Grace mungkin bersedia membayar untuk airnya.

Grace percaya air dalam kemasan botolnya memiliki banyak nilai—dia telah menemukan sebuah cara untuk menjaganya tetap dingin dan dia memiliki lokasi yang bagus. Pesaingnya tidak menawarkan air dingin; mereka juga tidak memiliki lokasi yang strategis.

Grace membeli air untuk:	5 per botol
Upahnya, transportasi, dan biaya pengiriman:	2 per botol
Pesaing menjual ke pelanggan untuk:	8–10 per botol
Dia perlu menghasilkan laba sebanyak mungkin:	? per botol

Beri tahu kelompok harga yang Anda putuskan harus ditetapkan oleh Grace untuk airnya dan mengapa.

Bahas: Bagaimana Grace dapat menemukan berapa harga yang pelanggan bersedia bayar?

Bagaimana Anda dapat mengendalikan biaya, menambahkan nilai, dan menetapkan harga yang tepat agar bisnis Anda dapat menghasilkan laba?



MERENUNGGKAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Gagasan mana yang akan paling membantu bisnis Anda minggu ini? Jadikan gagasan ini sebagai tujuan bisnis mingguan Anda.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?

"Dan aku, Nefi, sering pergi ke gunung, dan aku sering berdoa kepada Tuhan; karenanya Tuhan memperlihatkan kepadaku hal-hal yang besar."

1 NEFI 18:3

3: Bagaimana saya membeli produk saya dan menetapkan harga penjualan?



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Membuat komitmen.

Latihan: Pilih rekan tindakan Anda. Putuskan kapan dan bagaimana Anda akan saling menghubungi.

Nama rekan tindakan

Informasi kontak

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada rekan tindakan Anda. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan mewawancarai setidaknya 4 pemasok dan menemukan sumber-sumber untuk produk saya. (*Lihat pertanyaan-pertanyaan pada halaman 37*).

Tuliskan jumlah pemasok yang akan Anda wawancarai: _____

Saya akan menetapkan harga awal penjualan saya.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Saya akan melapor ke rekan tindakan saya.

Tanda tangan saya

Tanda tangan rekan tindakan

BAGAIMANA SAYA AKAN MELAPORKAN KEMAJUAN SAYA?

Latihan: Sebelum pertemuan berikutnya, gunakan bagan komitmen ini untuk mencatat kemajuan Anda. Dalam kotak-kotak di bawah, tulis “Ya,” “Tidak,” atau jumlah berapa kali Anda telah memenuhi komitmen.

Mewawancarai setidaknya empat pemasok (Tulis #)	Menetapkan harga awal penjualan saya (Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)

Baca: Juga, ingatlah untuk melacak pengeluaran-pengeluaran pribadi Anda di bagian belakang buklet Anda *Jalan Saya Menuju Kemandirian*.

Baca: Pilihlah seseorang untuk memfasilitasi topik *Landasan Saya* dalam pertemuan berikutnya. Ingatkan dia untuk mengikuti materi dan tidak membawa materi tambahan. (Tidak tahu cara memfasilitasi topik *Landasan Saya*? Baca halaman 11 dan sampul depan bagian dalam).

Mintalah seseorang untuk mengucapkan doa penutup.

Umpan Balik Disambut

Harap kirimkan gagasan, umpan balik, saran, dan pengalaman Anda ke srsfeedback@ldschurch.org.

Sumber-Sumber

TRUK YANG LEBIH BESAR?

Bacalah secara bergiliran paragraf-paragraf berikut.

Dua orang pria membentuk kemitraan. Mereka membangun sebuah gudang kecil di samping sebuah jalan sibuk. Mereka memperoleh sebuah truk dan mengendarainya ke sebuah ladang petani, di mana mereka membeli satu muatan buah melon untuk harga satu dolar per buah.

Mereka mengendarai truk yang bermuatan itu ke gudang mereka di tepi jalan, di mana mereka menjual buah melon mereka untuk harga satu dolar per buah.

Mereka mengendarai truk kembali ke ladang petani dan membeli satu muatan lagi untuk harga satu dolar per buah.

Mengangkutnya ke tepi jalan, mereka menjual lagi untuk harga satu dolar per buah.

Sewaktu mereka mengendarai kembali menuju ladang petani untuk mendapatkan muatan selanjutnya, seorang rekan berkata kepada yang lain, "Kita tidak menghasilkan banyak uang dari bisnis ini, ya?"

"Tidak, kita tidak menghasilkan uang," jawab rekannya.

"Menurutmu kita memerlukan truk yang lebih besar?" (Dallin H. Oaks, "Focus and Priorities," Ensign, Mei 2001, 82)

Kembali ke halaman 34

JANGAN MENUTUP BISNIS ANDA

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

JOSEPHINE: Ada masalah apa, Grace? Anda terlihat tidak bahagia.

GRACE: Saya tidak tahu apa yang akan saya lakukan. Bisnis saya baru saja menghasilkan uang dan kemudian ini terjadi.

PRISCILLA: Apa yang terjadi?

GRACE: Pria yang memasok air saya menaikkan harganya kemarin, dan sekarang saya akan harus menutup bisnis saya.

PRISCILLA: Saya turut menyesal, Grace. Mengapa?

GRACE: Ya, saya hanya dapat menjual air 10 untuk satu botol. Pelanggan tidak akan membayar lebih dari itu. Dan saya biasanya membeli air dengan harga 7 satu botol.

Harga penjualan:	10
Harga pembelian:	-7
<hr/>	
Laba:	3

GRACE: Tetapi sekarang pemasok saya telah menaikkan harganya menjadi 10. Dan sekarang tidak ada laba! Apa yang akan saya lakukan?

Harga penjualan:	10
Harga pembelian baru:	-10
<hr/>	
Laba:	0

PRISCILLA: Apakah Anda sudah berbicara dengan pemasok Anda? Anda salah satu pelanggan terpentingnya.

GRACE: Belum. Saya pikir saya tidak bisa. Harganya adalah harganya.

PRISCILLA: Tidak. Anda perlu berbicara dengannya. Dia perlu melihat bahwa dia akan kehilangan seorang pelanggan yang penting. Dia bisa mengganti harganya untuk mempertahankan Anda. Anda hendaknya selalu berbicara dengan pemasok untuk mendapatkan harga pembelian terendah semampu Anda.

GRACE: Ya, baiklah. Saya akan berusaha.

JOSEPHINE: Dan Anda hendaknya memiliki pilihan lainnya. Saya kenal seseorang yang akan menjual air kepada Anda seharga 5. Saya minta maaf saya tidak memberi tahu Anda sebelumnya. Saya tidak tahu Anda membayar 7—dan sekarang 10! Saya akan memperkenalkan Anda kepada orang itu.

Harga penjualan:	10
Harga yang lebih baik:	-5
<hr/>	
Laba:	5

GRACE: Sungguh? Oh, Josephine. Terima kasih. Ya, tolong perkenalkan kami. Dan, Priscilla, terima kasih. Saya akan terus berusaha untuk mendapatkan harga terendah untuk air yang saya beli.

Kembali ke halaman 36



4

*Bagaimana saya
mengetahui
apakah bisnis saya
menghasilkan laba?*

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah semua anggota kelompok. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk melaporkan mengenai komitmen mereka.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan.

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturilah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
- Buatlah gambar bagan komitmen di papan tulis dengan nama-nama orang dalam kelompok Anda (lihat contoh di bawah).

Nama anggota kelompok	Mewawancarai setidaknya empat pemasok (Tulis #)	Menetapkan harga awal penjualan saya (Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)
Gloria	6	Y	Y	Y	Y

10 menit sebelum pertemuan:

- Sambutlah peserta dengan hangat saat mereka tiba.
- Sewaktu anggota kelompok tiba, mintalah mereka melengkapi bagan komitmen di papan tulis. Juga, ingatkan mereka untuk membuka halaman 197 dan memperbarui kemajuan mereka menuju sertifikasi.
- Tugaskan seorang pencatat waktu.

Pada waktu mulai:

- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Mintalah kepada mereka yang datang terlambat untuk dengan tenang mematikan telepon genggam mereka dan untuk melengkapi bagan komitmen sementara kelompok melanjutkan diskusi.
- Atur *timer* ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.
- Lengkapi asas 4 dalam *Landasan Saya*. Kemudian kembalilah ke buku kerja ini dan lanjutkan membaca pada halaman berikutnya.



LAPORAN

APAKAH SAYA TELAH MEMENUHI KOMITMEN SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 20 menit untuk bagian Laporan.

Baca: Mari kita melaporkan mengenai komitmen kita. Mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka, harap berdiri. (Tepuk tangan untuk mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka).

Sekarang, semuanya berdiri. Marilah kita mengulangi pernyataan tema kita bersama-sama:

“Dan adalah tujuan-Ku untuk menyediakan bagi para orang suci-Ku, karena segala sesuatu adalah milik-Ku.”

Ajaran dan Perjanjian 104:15

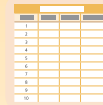
Dengan beriman kepada Tuhan, kita bekerja bersama untuk menjadi mandiri.

Baca: Mari kita duduk.

Bahas: Apa yang Anda pelajari sewaktu Anda mewawancarai pemasok untuk memperoleh harga dan sumber terbaik (untuk membeli rendah)? Bagaimana ini akan membantu bisnis Anda?

Apa yang telah Anda pelajari sewaktu Anda menetapkan harga awal penjualan Anda (untuk menjual tinggi? Bagaimana ini akan membantu bisnis Anda?

Apa yang telah Anda pelajari dari mengupayakan tujuan bisnis mingguan Anda?



Dalam buku catatan bisnis Anda, tuliskan apa yang Anda pelajari dari memenuhi komitmen Anda.



BELAJAR

BAGAIMANA SAYA TAHU PERKEMBANGAN BISNIS SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.

Saksikan: “Saya Tidak Tahu” (Tidak ada video? Baca halaman 60).

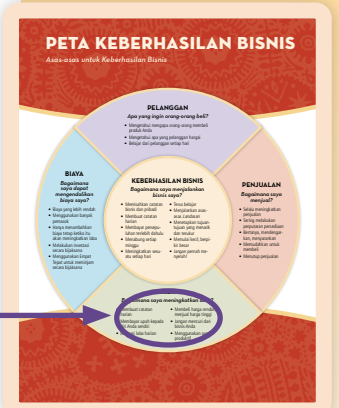
Bahas: Tanpa catatan, bagaimana Anda akan mengetahui apakah bisnis Anda menguntungkan? Bagaimana Anda akan mengetahui apakah Anda telah dibayar oleh semua pelanggan Anda? Bagaimana Anda akan mengetahui total pengeluaran Anda?

Baca: PERTANYAAN MINGGU INI—Bagaimana saya tahu apakah bisnis saya menguntungkan?

TINDAKAN MINGGU INI—Saya akan melacak semua pendapatan dan pengeluaran di sebuah buku catatan setiap hari mulai sekarang.

Selama pertemuan ini, kita akan belajar keterampilan untuk membantu kita menjawab pertanyaan ini dan mengambil tindakan ini.

Kemudian, selama seminggu ini, kita akan benar-benar melacak pendapatan dan pengeluaran bisnis kita untuk melihat apakah kita sedang menghasilkan laba. Marilah membaca bagian laba dari Peta Keberhasilan Bisnis.

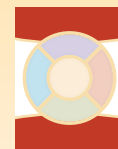


MENGAPA SAYA HENDAKNYA MEMBUAT CATATAN TERTULIS?

- Latihan:** Untuk latihan ini, jangan menulis informasi apa pun. Bersama seorang rekan, luangkan satu menit untuk membaca halaman 61 tentang bisnis perabot milik Daniel. Jangan menulis informasi apa pun. Kemudian kembali ke sini.
- Bahas:** Cobalah untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan ini dari ingatan:
- Berapa banyak uang yang dikeluarkan oleh bisnis minggu ini?
 - Berapa banyak uang yang didapatkan oleh bisnis minggu ini?
 - Berapa banyak laba atau rugi yang dimiliki oleh bisnis minggu ini?
- Dapatkah Anda mengingat pendapatan, pengeluaran, dan laba tanpa melihat? Seberapa pentingkah catatan tertulis?
- Latihan:** Sekarang, dengan rekan Anda, kembalilah ke ringkasan bisnis perabot milik Daniel pada halaman 61 dan jumlahkan pengeluaran, pendapatan, dan labanya. Apakah akan lebih mudah jika pemilik bisnis menggunakan sebuah buku catatan untuk mencatat angka-angka ini?

BAGAIMANA SAYA MENGEMBANGKAN KEBIASAAN MEMBUAT CATATAN?

- Bahas:** Pemilik bisnis yang berhasil membuat catatan harian. Apakah Anda suka membuat catatan? Apakah ini kebiasaan Anda? Apa yang mencegah Anda dari membuat catatan?
- Baca:** Terkadang sangat sulit untuk memulai kebiasaan baru, bahkan jika kita tahu itu adalah penting. Berikut adalah lima strategi untuk berhasil membuat catatan:
1. Mengingat “mengapa”—Anda dapat menemukan motivasi dengan memikirkan orang-orang yang akan memperoleh manfaat dari catatan Anda, seperti anak-anak Anda.
 2. Mengembangkan keterampilan—Anda mungkin memerlukan keterampilan baru agar terampil dalam membuat catatan. Diskusi kita hari ini akan membantu Anda belajar keterampilan-keterampilan ini.
 3. Memilih teman, bukan kaki tangan—Seorang teman adalah seseorang yang membantu Anda melakukan hal yang benar. Seorang kaki tangan adalah seseorang yang membantu Anda melakukan hal yang salah. Tanyakan orang-orang di sekitar Anda, termasuk pasangan Anda, untuk membantu Anda terus membuat catatan.
 4. Menggunakan imbalan dan ganjaran dengan bijaksana dan hemat—Berilah imbalan kepada diri Anda sendiri karena telah membuat catatan harian.
 5. Mendapatkan peralatan—Dapatkah Anda membayangkan menggali sebuah sumur tanpa peralatan? Pastikan Anda memiliki



Pemilik bisnis yang berhasil membuat catatan harian.

PERALATAN UNTUK MEMBUAT CATATAN:

- Salinan catatan pendapatan dan pengeluaran dan laporan pendapatan pada halaman 55
- Buku besar
- Buku catatan penjualan

4: Bagaimana saya mengetahui apakah bisnis saya menghasilkan laba?

peralatan untuk melakukan apa yang perlu dilakukan. Apa peralatan yang akan Anda gunakan untuk membuat catatan? Kita akan belajar tentang beberapa peralatan nanti di pertemuan ini.

Bahas: Bagaimana kita akan menggunakan setiap strategi ini untuk membangun kebiasaan penting membuat catatan yang baik?

BAGAIMANA SAYA MEMBUAT CATATAN PENDAPATAN DAN PENGELUARAN?

Baca: Sebuah catatan pendapatan dan pengeluaran adalah sebuah formulir bisnis biasa. Kita hendaknya menggunakannya setiap hari untuk mencatat uang yang masuk ke dan keluar dari bisnis kita.

Ingat Daniel dalam video “Saya Tidak Tahu”? Dia mulai membuat catatan pendapatan dan pengeluarannya dengan menggunakan langkah-langkah berikut.

Latihan: Dengan seorang rekan, cocokkan angka-angka dalam tabel ini ke angka-angka dalam catatan pendapatan dan pengeluaran ke halaman berikutnya.

LANGKAH-LANGKAH UNTUK MEMBUAT CATATAN PENDAPATAN DAN PENGELUARAN

	1 Daniel memiliki 1500 dalam kotak kas bisnisnya. Dia menaruh jumlah itu sebagai saldo awalnya di awal pekan.
Senin	2 Menjual 4 kursi. Dalam kolom pendapatan dia menaruh 200 . 3 Menambahkan 200 ke saldo kas. Saldo baru = 1700 . 4 Membayar 100 untuk sewa. Dalam kolom pengeluaran dia menaruh -100 . 5 Mengurangi 100 dari saldo kas. Saldo baru = 1600 .
Selasa	6 Membayar 500 untuk Maxwell. Dalam kolom pengeluaran dia menaruh -500 . 7 Mengurangi 500 dari saldo kas. Saldo baru = 1100 .
Rabu	8 Menjual seperangkat meja dan kursi. Dalam kolom pendapatan dia menaruh 400 . 9 Menambahkan 400 ke saldo kas. Saldo baru = 1500 .
Kamis	10 Menjual perabot tempat tidur. Dalam kolom pendapatan dia menaruh 1000 . 11 Menambahkan 1000 ke saldo kas. Saldo baru = 2500 .
Jumat	12 Membeli bahan-bahan. Dalam kolom pengeluaran dia menaruh -1500 . 13 Mengurangi 1500 dari saldo kas. Saldo baru = 1000 .
Sabtu	14 Menjual satu meja. Dalam kolom pendapatan dia menaruh 400 . 15 Menambahkan 400 ke saldo kas. Saldo baru = 1400 .
	16 Daniel menyelesaikan minggu itu dengan 1400 dalam kotak kas bisnisnya.

4: Bagaimana saya mengetahui apakah bisnis saya menghasilkan laba?

Baca: Daniel mencatat pendapatan dan pengeluarannya setiap hari. Catatan pendapatan dan pengeluarannya terlihat seperti ini di akhir pekan.

CATATAN PENDAPATAN DAN PENGELUARAN PERABOT MILIK DANIEL: 14–20 AGUSTUS				
Tanggal	Deskripsi	Pengeluaran	Pendapatan	Saldo Kas
Saldo awal bisnis milik Daniel				1500 1
Senin 14/5	Menjual 4 kursi		200 2	1700 3
Senin 15/5	Membayar sewa	-100 4		1600 5
Selasa 16/5	Membayar upah untuk Maxwell	-500 6		1100 7
Rabu 17/5	Menjual seperangkat meja dan kursi		400 8	1500 9
Kamis 18/5	Menjual perabot tempat tidur		1000 10	2500 11
Jumat 19/5	Membeli bahan-bahan	-1500 12		1000 13
Sabtu 20/5	Menjual satu meja		400 14	1400 15
Saldo akhir bisnis milik Daniel				1400 16

Bahas: Dalam video, karyawan Daniel, Maxwell, berkata dia belum dibayar. Bagaimana catatan ini membantu Daniel memecahkan masalah itu?

APA ITU LAPORAN PENDAPATAN?

Baca: Satu lagi formulir bisnis yang penting adalah laporan pendapatan. Ingat bagaimana sulitnya menghitung laba dari ingatan selama kegiatan kita? Laporan pendapatan akan membantu! Itu meringkas semua transaksi selama jangka waktu tertentu seperti minggu, bulan, kuartal, atau tahun. Ringkasan memberi tahu kita apakah bisnis menguntungkan selama jangka waktu itu.

Laporan pendapatan menunjukkan:

- Pendapatan.
- Pengeluaran.
- Laba (atau rugi).

Latihan: Dengan seorang rekan, cocokkan angka-angka dalam tabel ini ke angka-angka dalam laporan pendapatan ke halaman berikutnya.

LANGKAH-LANGKAH UNTUK MEMBUAT LAPORAN PENDAPATAN

Pendapatan	<ol style="list-style-type: none">1 Untuk total penjualan kursi dia menaruh 200.2 Untuk total penjualan meja dia menaruh 400.3 Untuk total penjualan seperangkat ruang makan dia menaruh 400.4 Untuk total penjualan seperangkat ruang tidur dia menaruh 1000.5 Dia menambahkan total penjualannya. Total pendapatannya untuk minggu ini: 2000.
Pengeluaran	<ol style="list-style-type: none">6 Untuk biaya sewa dia menaruh -100.7 Untuk biaya bahan-bahan dia menaruh -1500.8 Untuk upah karyawan dia menaruh -500.9 Dia menambahkan total pengeluarannya. Total pengeluaran untuk minggu ini: -2100.
Laba (atau Rugi)	<ol style="list-style-type: none">10 Dia mengurangi pengeluarannya dari pendapatannya: $2000-2100=$ -100.

4: Bagaimana saya mengetahui apakah bisnis saya menghasilkan laba?

Bahas: Apa yang laporan pendapatan ini beri tahukan kepada kita tentang bisnis milik Daniel?

Apa jangka waktu yang termasuk dalam laporan pendapatan ini?

Apakah bisnis milik Daniel menguntungkan minggu ini?

Dapatkah Daniel menjalankan bisnisnya seperti ini setiap minggu? Mengapa ya atau mengapa tidak?

Laporan Pendapatan BISNIS Perabot Milik Daniel (Senin–Sabtu)

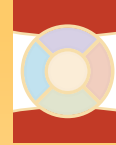
Pendapatan

Penjualan kursi	200	1
Penjualan meja	400	2
Penjualan seperangkat ruang makan	400	3
Penjualan seperangkat ruang tidur	1000	4
<i>Total Penghasilan</i>	2000	5

Pengeluaran

Sewa	-100	6
Bahan-bahan	-1500	7
Upah karyawan	-500	8
<i>Total Pengeluaran</i>	-2100	9

Laba (atau Rugi) -100 **10**



Pemilik bisnis yang berhasil mengupayakan laba harian.

BAGAIMANA SAYA MEMBUAT CATATAN PENDAPATAN DAN PENGELUARAN SERTA LAPORAN PENDAPATAN?

Baca: Untuk mengetahui apakah bisnis kita menguntungkan, kita membutuhkan laporan pendapatan. Untuk membuat laporan pendapatan, kita membutuhkan catatan pendapatan dan pengeluaran?

Latihan: Anda telah melihat bagaimana Daniel membuat catatan pendapatan dan pengeluaran serta bagaimana dia menggunakannya untuk membuat laporan pendapatan. Sekarang, bekerjalah dengan seorang rekan untuk membuat laporan pendapatan untuk Joseph. Lengkapi catatan pendapatan dan pengeluaran dan laporan pendapatan pada halaman berikutnya.

1. Membuat catatan pendapatan dan pengeluaran untuk bisnis konstruksi milik Joseph.
2. Membuat laporan pendapatan untuk bisnis konstruksi Joseph.
3. Setelah Anda mencoba ini, jika Anda membutuhkan bantuan membuat catatan pendapatan dan pengeluaran atau laporan pendapatan, pergilah ke halaman 56 untuk kunci jawaban.

Senin Mengumpulkan 50% uang muka dari pekerjaan: 2000

Selasa Membayar 1500 untuk bahan-bahan.

Rabu Melaksanakan pekerjaan.

Kamis Melaksanakan pekerjaan.

Jumat Membayar 1000 untuk bahan-bahan.

Sabtu Menyelesaikan pekerjaan. Membayar karyawan 500. Mengumpulkan sisa pembayaran 2000.

4: Bagaimana saya mengetahui apakah bisnis saya menghasilkan laba?

Catatan Pendapatan & Pengeluaran dari Senin–Sabtu

Tanggal	Deskripsi	Pengeluaran	Pendapatan	Saldo
<i>Bisnis Saldo Kas Awal</i>				3000
<i>Total Pengeluaran & Pendapatan</i>				

Laporan Pendapatan **BISNIS** Konstruksi Milik Joseph (Senin–Sabtu)

Pendapatan

Total Penghasilan

Pengeluaran

Total Pengeluaran

Laba (atau Rugi)

Bahas: Apa yang Anda pelajari tentang bisnis Joseph dari melihat laporan pendapatannya?

Pemilik bisnis kecil di mana saja mengandalkan kekuatan dari formulir-formulir ini. Apakah ada di antara Anda yang membuat catatan pendapatan dan pengeluaran atau laporan pendapatan? Jika demikian, bagaimana ini telah membantu?

Latihan: Jika Anda belum membuat catatan, salinlah catatan pendapatan dan pengeluaran serta laporan pendapatan dari yang di atas ke dalam buku catatan bisnis Anda.

Baca: Mencatat pendapatan dan pengeluaran Anda setiap hari, dan di akhir pekan, buatlah sebuah laporan pendapatan. Terus lakukan ini setiap hari dan minggu seiring perkembangan bisnis Anda. Anda akan membutuhkan catatan bisnis ini untuk pertemuan kelompok dalam minggu tujuh dan delapan.

Saksikan: Belajar bagaimana membuat catatan membantu Vangelis mengembangkan bisnisnya. Saksikan kisah sukses “Vangelis: Pesulap Jalanan.” (Tidak ada video? Terus membaca).

4: Bagaimana saya mengetahui apakah bisnis saya menghasilkan laba?

Catatan Pendapatan & Pengeluaran dari Senin-Sabtu

Tanggal	Deskripsi	Pengeluaran	Pendapatan	Saldo
Bisnis Saldo Kas Awal				3000
21	Uang muka	1	2000	5000
22	Bahan-bahan	2	-1500	3500
25	Bahan-bahan	3	-1000	2500
26	Membayar karyawan	4	-500	2000
26	Pembayaran akhir	5	2000	4000
Total Pengeluaran & Pendapatan				4000

Laporan Pendapatan BISNIS Konstruksi Milik Joseph (Senin-Sabtu)

Pendapatan

Uang muka	2000
Pembayaran akhir	2000
<hr/>	
Total Penghasilan	4000

Pengeluaran

Bahan-bahan	-2500
Upah karyawan	-500
<hr/>	
Total Pengeluaran	-3000

Laba (atau Rugi) 1000

Di akhir pekerjaan, Joseph mentransfer jumlah itu ke dalam laporan pendapatan untuk melihat berapa banyak yang dia hasilkan dari pekerjaan itu.

Joseph menghitung saldo barunya sewaktu dia menambahkan setiap entri baru dalam catatan.

- 1 Pada hari Senin, Joseph mengumpulkan uang muka, jadi itu masuk ke dalam kolom pendapatan.
- 2 Untuk hari Selasa, jumlah yang Joseph bayarkan untuk bahan-bahan masuk ke dalam kolom pengeluaran.
- 3 Untuk hari Rabu dan Kamis, Joseph melaksanakan pekerjaan.
- 4 Untuk hari Jumat, jumlah yang Joseph bayarkan untuk bahan-bahan masuk ke dalam kolom pengeluaran.
- 5 Untuk hari Sabtu, jumlah yang dibayarkan untuk karyawan masuk ke dalam kolom pengeluaran. Jumlah yang dikumpulkan untuk menyelesaikan pekerjaan masuk ke dalam kolom pendapatan.



MERENUNGGKAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Gagasan mana yang akan paling membantu bisnis Anda minggu ini? Jadikan gagasan ini sebagai tujuan bisnis mingguan Anda.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?

“Aku hendak mengajar dan menunjukkan kepadamu jalan yang harus kautempuh; Aku hendak memberi nasihat, mata-Ku tertuju kepadamu.”

MAZMUR 32:8



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Membuat komitmen.

Latihan: Pilih rekan tindakan Anda. Putuskan kapan dan bagaimana Anda akan saling menghubungi.

Nama rekan tindakan

Informasi kontak

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada rekan tindakan Anda. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan menggunakan catatan pendapatan dan pengeluaran setiap hari.

Saya akan membuat laporan pendapatan bisnis di akhir pekan.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Saya akan melapor ke rekan tindakan saya.

Tanda tangan saya

Tanda tangan rekan tindakan

BAGAIMANA SAYA AKAN MELAPORKAN KEMAJUAN SAYA?

Latihan: Sebelum pertemuan berikutnya, gunakan bagan komitmen ini untuk mencatat kemajuan Anda. Dalam kotak-kotak di bawah, tulis “Ya,” “Tidak,” atau jumlah berapa kali Anda telah memenuhi komitmen.

Menggunakan catatan pendapatan dan pengeluaran setiap hari (Tulis # hari)	Membuat laporan pendapatan (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis #)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)

Baca: Juga, ingatlah untuk melacak pengeluaran-pengeluaran pribadi Anda di bagian belakang buklet Anda *Jalan Saya Menuju Kemandirian*.

Baca: Pilihlah seseorang untuk memfasilitasi topik *Landasan Saya* dalam pertemuan berikutnya. (Tidak tahu cara memfasilitasi topik *Landasan Saya*? Baca halaman 11 dan sampul depan bagian dalam). Mintalah seseorang untuk mengucapkan doa penutup.

Umpan Balik Disambut

Harap kirimkan gagasan, umpan balik, saran, dan pengalaman Anda ke srsfeedback@ldschurch.org.

Sumber-Sumber

SAYA TIDAK TAHU!

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

Bagian 1

MAXWELL: Daniel, saya datang untuk mengambil upah saya untuk pekerjaan yang saya lakukan hari Rabu lalu.

DANIEL: Bukankah saya sudah membayar Anda? Saya yakin saya sudah membayar Anda.

MAXWELL: Tidak, Anda belum. Pria lain yang mempekerjakan saya selalu

mencatatnya. Apakah Anda memiliki catatan pembayaran saya?

DANIEL: Tidak, tetapi saya pikir saya sudah membayar.

MAXWELL: Bagaimana Anda tahu jika Anda tidak mencatatnya?

Daniel: Saya mengira Saya tidak tahu.

Bagian 2

JAMES: Daniel, senang melihat Anda. Bagaimana bisnis?

DANIEL: Saya sibuk.

JAMES: Sibuk itu bagus. Menghasilkan laba?

DANIEL: Ya ... Saya pikir begitu.

JAMES: Anda pikir begitu? Apa maksud Anda?

DANIEL: Yah, saya tidak benar-benar membuat catatan. Saya sibuk membuat perabot. Saya mengingatnya dan berharap segala sesuatunya baik-baik saja.

JAMES: Sungguh? Anda tidak mencatat pendapatan dan pengeluaran Anda serta menghitung laba atau rugi Anda?

DANIEL: Tidak, saya bukan seorang akuntan. Saya membuat perabot.

JAMES: Setiap pemilik bisnis harus membuat catatan. Itu adalah satu-satunya cara Anda akan tahu apakah bisnis Anda berjalan lancar atau tidak. Oke, saya akan tanya lagi. Apakah Anda mendapatkan laba?

DANIEL: Hm ... saya tidak tahu.

JAMES: Apakah Anda menghasilkan lebih banyak atau lebih sedikit uang daripada bulan kemarin?

DANIEL: Saya tidak tahu.

JAMES: Tolong, ikuti saran saya dan buatlah catatan supaya Anda tahu.

Kembali ke halaman 48

SATU MINGGU DI BISNIS PERABOT MILIK DANIEL

Baca: Bacalah contoh berikut dari bisnis perabot milik Daniel.

Setelah melakukan beberapa penelitian dengan berbicara kepada pesaing dan pelanggan, Daniel belajar bahwa (1) orang-orang tidak suka perabot logam karena itu menjadi terlalu panas di musim panas, (2) perabot logam lebih sulit untuk dibuat, dan (3) persediaan logam memiliki harga lebih mahal daripada kayu. Dia memutuskan untuk menjual perabot kayu alih-alih perabot logam.

Pelanggannya menyukainya! Dia menjual banyak perabot kayu dan sepertinya bisnis berjalan lancar.

Senin Menjual 4 kursi seharga 50 per kursi. Membayar sewa 100.

Selasa Membayar 500 untuk karyawan.

Rabu Menjual seperangkat meja dan kursi seharga 400.

Kamis Menjual perabot tempat tidur seharga 1000.

Jumat Membayar 1500 untuk bahan-bahan.

Sabtu Menjual satu meja seharga 400.

Kembali ke halaman 49



5

*Bagaimana saya
memisahkan uang
bisnis saya dan uang
keluarga saya?*

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah semua anggota kelompok. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk melaporkan mengenai komitmen mereka.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan.

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturilah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
- Buatlah gambar bagan komitmen di papan tulis dengan nama-nama orang dalam kelompok Anda (lihat contoh di bawah).

Nama anggota kelompok	Menggunakan catatan pendapatan dan pengeluaran setiap hari (Tulis # hari)	Membuat laporan pendapatan (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)
Gloria	6	Y	Y	Y	Y	Y

10 menit sebelum pertemuan:

- Sambutlah peserta dengan hangat saat mereka tiba.
- Sewaktu anggota kelompok tiba, mintalah mereka melengkapi bagan komitmen di papan tulis. Juga, ingatkan mereka untuk membuka halaman 197 dan memperbarui kemajuan mereka menuju sertifikasi.
- Tugaskan seorang pencatat waktu.

Pada waktu mulai:

- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Mintalah kepada mereka yang datang terlambat untuk dengan tenang mematikan telepon genggam mereka dan untuk melengkapi bagan komitmen sementara kelompok melanjutkan diskusi.
- Atur *timer* ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.
- Lengkapi asas 5 dalam *Landasan Saya*. Kemudian kembalilah ke buku kerja ini dan lanjutkan membaca pada halaman berikutnya.



LAPORAN

APAKAH SAYA TELAH MEMENUHI KOMITMEN SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 20 menit untuk bagian Laporan.

Baca: Mari kita melaporkan mengenai komitmen kita. Mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka, harap berdiri. (Tepuk tangan untuk mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka).

Sekarang, semuanya berdiri. Marilah kita mengulangi pernyataan tema kita bersama-sama:

“Dan adalah tujuan-Ku untuk menyediakan bagi para orang suci-Ku, karena segala sesuatu adalah milik-Ku.”

Ajaran dan Perjanjian 104:15

Dengan beriman kepada Tuhan, kita bekerja bersama untuk menjadi mandiri.

Baca: Mari kita duduk.

Bahas: Apa yang telah Anda pelajari sewaktu Anda membuat catatan pendapatan dan pengeluaran? Bagaimana ini akan membantu bisnis Anda?

Apa yang telah Anda pelajari sewaktu Anda membuat laporan pendapatan bisnis? Bagaimana ini akan membantu bisnis Anda?

Apa yang telah Anda pelajari dari mengupayakan tujuan bisnis mingguan Anda?



Dalam buku catatan bisnis Anda, tuliskan apa yang Anda pelajari dari memenuhi komitmen Anda.



BELAJAR

BAGAIMANA SAYA MEMBANTU BAIK BISNIS SAYA MAUPUN KELUARGA SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.

Baca: Kita hendaknya mulai membuat catatan uang bisnis kita ketika itu masuk dan keluar. Itu luar biasa! Tetapi apa yang terjadi ketika kita membutuhkan uang untuk kebutuhan pribadi atau keluarga?

Saksikan: “Jangan Bunuh Ayam-ayam Itu: Bagian I” (Tidak ada video? Baca halaman 76).

Bahas: Saudara laki-laki Maria ingin Maria memberinya uang dari bisnisnya. Dan Maria ingin membantu. Tetapi itu akan merugikan atau bahkan menghancurkan bisnisnya. Lagi pula, Maria telah mendedikasikan upaya-upaya bisnisnya untuk membantunya menjadi mandiri. Apakah yang hendaknya Maria lakukan?

Baca: PERTANYAAN MINGGU INI—Bagaimana saya memisahkan uang bisnis saya dan uang keluarga?

TINDAKAN MINGGU INI—Saya akan membuat rekening dan catatan harian terpisah untuk uang bisnis dan keluarga saya, dan saya akan membayar upah untuk diri saya sendiri.

Selama pertemuan ini, kita akan belajar keterampilan untuk membantu kita menjawab pertanyaan ini dan mengambil tindakan ini.

Kemudian, selama minggu ini, kita akan benar-benar mengambil langkah-langkah untuk memisahkan keuangan bisnis dan keluarga. Ini akan menjadi berkat yang besar bagi kita dan keluarga kita! Marilah membaca bagian Keberhasilan Bisnis dari Peta Keberhasilan Bisnis.



BAGAIMANA SAYA MEMISAHKAN UANG BISNIS SAYA DAN UANG KELUARGA SAYA?

Saksikan: “Jangan Bunuh Ayam-ayam Itu: Bagian II” (Tidak ada video? Baca halaman 77).

Bahas: Dari apa yang telah Anda pelajari dalam video ini, mengapa penting untuk memisahkan uang bisnis dan keluarga Anda serta membayar upah untuk diri Anda sendiri?

Baca: Pemilik bisnis yang berhasil adalah seorang pemilik dan seorang karyawan. Ini dapat membangkitkan beberapa pertanyaan menarik.

Kita tahu bahwa berkat-berkat besar datang dari membayar persepuluhan dari pendapatan kita. Jika kita memisahkan uang bisnis dan uang pribadi kita, menghitung persepuluhan kita akan menjadi lebih mudah.

Ingatlah langkah-langkah ini:

1. Simpanlah uang bisnis dan pribadi dalam rekening atau tempat terpisah.
2. Kita membayar persepuluhan dari pendapatan pribadi (upah atau komisi) yang kita terima dari bisnis.
3. Uang dalam bisnis tidak dikenakan persepuluhan. Uang dalam bisnis digunakan untuk membayar pengeluaran bisnis, upah, dan pertumbuhan.

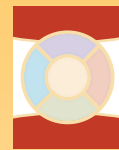
Bahas: Bagaimana jika teman atau keluarga membutuhkan uang, seperti saudara laki-laki Maria?

Seseorang dari kelompok membaca atau meringkas perumpamaan tentang sepuluh gadis dari Matius 25:1–13. Apakah ada saat ketika kita tidak dapat atau tidak boleh berbagi ketika seseorang meminta bantuan kita?

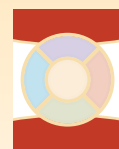
Saksikan: “Jangan Bunuh Ayam-ayam Itu: Bagian III” (Tidak ada video? Baca halaman 78).

Bahas: Apakah Maria melakukan hal yang benar?

Baca: Pemilik bisnis yang berhasil tidak mencuri dari bisnis mereka.



Pemilik bisnis yang berhasil membayar persepuluhan terlebih dahulu.



Pemilik bisnis yang berhasil tidak mencuri dari bisnis mereka.



BAGAIMANA SAYA MEMBUAT CATATAN TERPISAH?

Baca: Jadi, bagaimana kita memisahkan uang bisnis dan uang pribadi? Kita membuat catatan terpisah! Maria membuat catatan harian dari semua uang yang masuk ke bisnisnya dan semua pengeluarannya. Maria juga membuat catatan harian dari semua uang yang masuk ke keluarganya dan semua pengeluarannya. Catatan-catatan ini disebut “catatan pendapatan dan pengeluaran.” Dia membuat dua catatan terpisah—satu untuk uang bisnis dan satu untuk uang pribadi.

Pemberi pinjaman sering kali akan ingin melihat catatan pendapatan dan pengeluaran bisnis sebelum memberikan pinjaman. Membuat catatan secara saksama akan membantu kita siap jika kita memutuskan untuk meminjam untuk mengembangkan bisnis kita.

Latihan: Lihatlah contoh catatan pendapatan dan pengeluaran bisnisnya. Perhatikan bahwa pada tanggal 16 Agustus (hari ketika saudara laki-laki Maria ingin meminjam uang), bisnis Maria memiliki sejumlah 3200 dalam rekening bank.

Catatan Pendapatan dan Pengeluaran **BISNIS** milik Maria: 14–20 Agustus

Tanggal	Deskripsi	Pengeluaran	Pendapatan	Saldo Kas
Saldo kas <i>bisnis</i> milik Maria				2600
14 Agustus	Membeli Pakan	-300		2300
15 Agustus	Penjualan Telur		500	2800
16 Agustus	Penjualan Telur		400	3200
17 Agustus	Upah Maria	-3000		200
18 Agustus	Penjualan Telur		600	800
19 Agustus	Membeli Pakan	-600		200
20 Agustus	Penjualan Telur		700	900

5: Bagaimana saya memisahkan uang bisnis saya dan uang keluarga saya?

Bahas: Apa yang akan terjadi pada uang bisnis Maria jika bisnisnya memberikan 1000 kepada saudara laki-lakinya? Apakah dia akan mampu membayar upah untuk dirinya sendiri sebesar 3000 keesokan harinya?

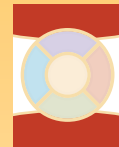
Haruskah Maria merasa bersalah jika bisnisnya tidak memberikan uang kepada anggota keluarga yang membutuhkan?

Lihatlah kedua catatan bisnis dan pribadinya dan temukan baris yang menunjukkan upahnya. Dapatkah Anda melihat bahwa upahnya adalah sebuah pengeluaran bisnis dan pendapatan bagi uang pribadinya?

Baca: Seperti yang telah kita pelajari sebelumnya, Maria telah melakukan hal yang tepat dengan membayar persepuluhan dari pendapatan pribadinya.

Upah atau Komisi?

Jika tidak ada cukup uang tunai dalam bisnis Maria untuk membayar upahnya secara teratur, dia tidak dapat membayar komisi berdasarkan penjualan untuk dirinya sendiri.



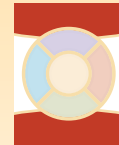
Pemilik bisnis yang berhasil membuat catatan harian.

Catatan Pendapatan dan Pengeluaran **PRIBADI** milik Maria: 14–20 Agustus

Tanggal	Deskripsi	Pengeluaran	Pendapatan	Saldo Kas
Saldo kas <i>pribadi</i> milik Maria				600
14 Agustus	Makanan	-100		500
15 Agustus	Pakaian	-200		300
16 Agustus	Karcis Bis	-200		100
17 Agustus	Upah		(3000)	3100
17 Agustus	Persepuluhan	-300		2800
19 Agustus	Makanan	-1500		1300
20 Agustus	Sewa	-600		700

BAGAIMANA SAYA MEMISAHKAN UANG SAYA?

- Baca:** Mari berlatih memisahkan uang bisnis dan uang pribadi kita. Untuk contoh berikut, bayangkan Anda memiliki bisnis yang menjual air minum.
- Saksikan:** “Bisnis Air Anda” (Tidak ada video? Terus membaca).
- Latihan:** Ikuti lima langkah ini, dan gunakan formulir pada halaman berikutnya untuk memisahkan uang bisnis dan uang pribadi Anda.
1. Lihat pendapatan dan pengeluaran pribadi dan bisnis setiap hari selama seminggu.
 2. Catat uang bisnis Anda dalam catatan pendapatan dan pengeluaran bisnis Anda.
 3. Catat uang pribadi Anda dalam catatan pendapatan dan pengeluaran pribadi Anda.
 4. Buat laporan pendapatan bisnis Anda dari informasi dalam catatan bisnis Anda.
 5. Buat laporan pendapatan pribadi Anda dari informasi dalam catatan pribadi Anda.
- Periksa pekerjaan Anda dengan kunci jawaban pada halaman 79.
- Bahas:** Apa yang Anda pelajari dari latihan ini? Jika Anda membuat kesalahan, apakah Anda mengerti mengapa? Mereka yang mengerti dapat membantu mereka yang bingung.
- Baca:** Pemilik bisnis yang berhasil membuat catatan harian dan menggunakannya untuk membuat keputusan bisnis yang bijaksana. Walaupun Maria tidak suka membuat catatan, dia membuat catatan terpisah untuk uang bisnis dan pribadinya setiap hari. Ini adalah cara yang cerdas untuk berbisnis!
- Dan dia juga tahu bahwa jika dia sewaktu-waktu membutuhkan pinjaman bisnis, pemberi pinjaman akan ingin melihat catatan harian.
- Saksikan:** Melihat bagaimana Daniel meningkatkan bisnisnya dengan menggunakan asas-asas kemandirian, termasuk membuat catatan. Saksikan kisah sukses “Daniel & Christiana: Toko Umum.” (Tidak ada video? Lanjutkan ke halaman berikutnya).



Pemilik bisnis yang berhasil memisahkan uang bisnis dan uang pribadi mereka.

5: Bagaimana saya memisahkan uang bisnis saya dan uang keluarga saya?

Senin 2/9 Menjual 100 botol seharga 10 per botol. Membeli makanan untuk keluarga seharga 300.

Selasa 3/9 Membayar 800 untuk persediaan bisnis. Menjual 30 botol seharga 10 per botol.

Rabu 4/9 Membayar 500 untuk uang sekolah anak-anak. Membayar upah untuk diri Anda sendiri sebesar 1000. Membayar 100 untuk persepuluhan.

Kamis 5/9 Membayar 500 untuk sewa pribadi. Menjual 10 balok es seharga 10 per balok.

Jumat 6/9 Menjual 100 botol seharga 10 per botol. Membayar biaya bisnis 200.

Sabtu 7/9 Menjual 20 botol seharga 10 per botol. Membeli pakaian baru seharga 100.

Pendapatan dan Pengeluaran BISNIS saya: 2/9–7/9

Tanggal	Deskripsi	Pengeluaran	Pendapatan	Saldo
Saldo Kas <i>Bisnis</i>				1000
Total Pengeluaran & Pendapatan				

Laporan Pendapatan **BISNIS** saya (2/9–7/9)

Pendapatan

Penjualan botol air _____

Penjualan balok es _____

Total pendapatan bisnis _____

Pengeluaran

Persediaan _____

Biaya bisnis _____

Upah _____

Total pengeluaran bisnis _____

Laba (atau rugi) bisnis

(Pendapatan –
Pengeluaran =) _____

Pendapatan dan Pengeluaran **PRIBADI** saya: 2/9–7/9

Tanggal	Deskripsi	Pengeluaran	Pendapatan	Saldo
Saldo Kas <i>Pribadi</i>				1000
Total Pengeluaran & Pendapatan				

Laporan Pendapatan **PRIBADI** saya (2/9–7/9)

Pendapatan

Upah _____

Total pendapatan pribadi _____

Pengeluaran

Persepuluhan _____

Sewa _____

Makanan _____

Lain-lain _____

Total pengeluaran pribadi _____

Laba (atau rugi) pribadi

(Pendapatan –
Pengeluaran =) _____

5: Bagaimana saya memisahkan uang bisnis saya dan uang keluarga saya?

Baca: Kita telah mempelajari beberapa keterampilan penting hari ini yang akan membantu kita berhasil. Mari bekerja keras minggu ini untuk menjadikan keterampilan ini sebagai kebiasaan. Mari membuat rekening dan catatan harian terpisah!

Bahas: Siapa atau apa yang menyulitkan Anda untuk membuat catatan harian terpisah? Anda dapat membuat rencana untuk memudahkannya. Anda dapat melakukannya pada waktu yang sama setiap hari. Anda dapat membuat catatan di tempat khusus. Anda dapat membuat pengingat bagi diri Anda sendiri. Tulislah rencana Anda di bawah.

BAGAIMANA SAYA MEMPRESENTASIKAN BISNIS SAYA?

Baca: Minggu depan, kita akan mempresentasikan kepada kelompok kita tentang bisnis kita. Kita ingin mampu menjelaskan bisnis kita kepada orang lain. Kita ingin mendengarkan saran-saran tentang bisnis kita.

Baca: Ikuti petunjuk ini atau presentasikan dengan cara yang paling nyaman bagi Anda.

BISNIS SAYA DALAM TIGA MENIT—PETUNJUK

Bagian 1	Dalam kurang dari satu menit, jelaskan bisnis Anda.
Bagian 2	Dalam kurang dari satu menit, jelaskan bagaimana menjawab salah satu dari pertanyaan berikut secara nyata meningkatkan bisnis Anda: <ol style="list-style-type: none">1. Apa yang ingin orang-orang beli?2. Bagaimana saya menjual?3. Bagaimana saya mengendalikan biaya?4. Bagaimana saya meningkatkan laba?5. Bagaimana saya menjalankan bisnis saya?
Bagian 3	Dalam kurang dari satu menit, jelaskan satu hal yang akan Anda lakukan untuk terus meningkatkan bisnis Anda.

Baca: Selama minggu ini, pikirkan tentang apa yang ingin Anda bagikan. Jelaskan bisnis Anda dalam buku catatan bisnis Anda. Jika Anda mau, berlatihlah memberikan presentasi Anda kepada keluarga atau teman-teman Anda. Datanglah minggu depan siap untuk membagikan presentasi bisnis Anda.





MERENUNGGKAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

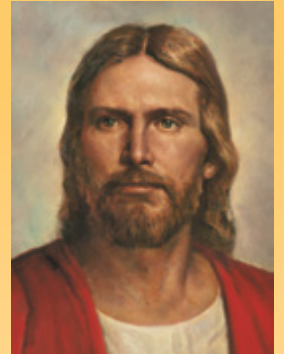
Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Gagasan mana yang akan paling membantu bisnis Anda minggu ini? Jadikan gagasan ini sebagai tujuan bisnis mingguan Anda.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?



"Mendekatlah kepada-Ku dan Aku akan mendekat kepadamu; carilah Aku dengan tekun dan kamu akan menemukan-Ku; mintalah, dan kamu akan menerima; ketuklah, dan akan dibukakan bagimu."

AJARAN DAN PERJANJIAN 88:63



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Membuat komitmen.

Latihan: Pilih rekan tindakan Anda. Putuskan kapan dan bagaimana Anda akan saling menghubungi.

Nama rekan tindakan

Informasi kontak

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada rekan tindakan Anda. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan membuat catatan terpisah untuk uang bisnis saya dan uang pribadi saya.

Saya akan membayar gaji atau komisi saya sendiri secara teratur dan menyimpan uang pribadi itu di lokasi atau rekening yang berbeda dari uang bisnis saya.

Saya akan mempersiapkan presentasi 3 menit tentang bisnis saya.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Saya akan melapor ke rekan tindakan saya.

Tanda tangan saya

Tanda tangan rekan tindakan

BAGAIMANA SAYA AKAN MELAPORKAN KEMAJUAN SAYA?

Latihan: Sebelum pertemuan berikutnya, gunakan bagan komitmen ini untuk mencatat kemajuan Anda. Dalam kotak-kotak di bawah, tulis “Ya,” “Tidak,” atau jumlah berapa kali Anda telah memenuhi komitmen.

Membuat catatan terpisah (Ya/Tidak)	Membayar gaji saya sendiri yang terpisah dari uang bisnis (Ya/Tidak)	Mempersiapkan presentasi bisnis saya (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)

Baca: Dalam pertemuan kita berikutnya, kita akan melakukan penilaian-penilaian kemandirian kita lagi untuk melihat apakah kita sudah menjadi lebih mandiri. Kita akan perlu membawa buklet *Jalan Saya Menuju Kemandirian* kita.

Baca: Pilihlah seseorang untuk memfasilitasi topik *Landasan Saya* dalam pertemuan berikutnya. (Tidak tahu cara memfasilitasi topik *Landasan Saya*? Baca halaman 11 dan sampul depan bagian dalam). Mintalah seseorang untuk mengucapkan doa penutup.

Umpan Balik Disambut

Harap kirimkan gagasan, umpan balik, saran, dan pengalaman Anda ke srsfeedback@ldschurch.org.

Catatan untuk Fasilitator:

Bawalah lima buklet tambahan *Jalan Saya Menuju Kemandirian*.

Sumber-Sumber

JANGAN BUNUH AYAM-AYAM ITU: BAGIAN I

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

TATANAN: Maria memiliki beberapa ekor ayam dan mampu menafkahi keluarganya dengan menjual telur-telur ke toko dan restoran setempat. Mateo, saudara laki-laki Maria, datang mengunjungi.

MATEO: Maria!

MARIA: Hai Mateo. Apa kabar?

MATEO: Baik-baik saja. Wow! Lihatlah telur-telur itu. Bisnis kamu berjalan lancar!

MARIA: Ya, dan saya sangat bersyukur. Saya telah menggunakan hal-hal yang saya pelajari dalam kelompok kemandirian saya. Saya telah memenuhi semua komitmen saya dan itu berhasil! Tuhan benar-benar memberkati kami. Semua kerja keras itu memberi hasil yang baik.

MATEO: Itu sangat luar biasa. Mungkin saya juga harus bergabung dengan sebuah kelompok! Ngomong-ngomong, saya juga memiliki kabar baik! Saya menemukan sebuah apartemen untuk keluarga saya! Kami akhirnya dapat air bersih—dan sebuah jendela! Tetapi saya tidak memiliki cukup uang sekarang. Saya membutuhkan 1000 untuk pindah ke dalamnya. Saya tidak ingin kehilangan tempat ini, Maria. Itu sangat cocok bagi kami. Maukah kamu membantu saya?

MARIA: Mateo, saya ingin membantu kamu, dan saya mungkin dapat memberikan kamu 1000 itu, tetapi saya akan harus menjual ayam-ayam saya.

Kembali ke halaman 66

JANGAN BUNUH AYAM-AYAM ITU: BAGIAN II

Bacalah secara bergiliran paragraf-paragraf berikut.

Bayangkan bahwa Anda bekerja di sebuah hotel. Dapatkah Anda mengambil uang dari hotel kapan pun Anda mau? Dapatkah saudara laki-laki Anda mengambil uang kapan pun dia membutuhkannya? Mereka mungkin akan menjebloskannya ke dalam penjara!

Sekarang pikirkan tentang bisnis Anda. Bisnis Anda perlu berkembang dan maju agar Anda dapat memenuhi perintah untuk menjadi mandiri. Bisnis Anda adalah sebuah alat yang dapat Tuhan gunakan untuk memberkati Anda. Jika itu berhasil, Anda akan mampu memberkati banyak orang. Jadi, bagaimana Anda melindungi bisnis Anda untuk membantunya berhasil? Dapatkah Anda mengambil uang dari bisnis Anda kapan saja untuk kebutuhan pribadi? Dapatkah saudara laki-laki Anda atau tetangga Anda melakukannya?

Berikut adalah kuncinya: Anda dan bisnis Anda adalah berbeda! Seharusnya ada tempat terpisah untuk menyimpan uang bisnis dan uang pribadi. Anda dapat menggunakan kotak terpisah atau rekening bank terpisah. Anda juga dapat membuat catatan terpisah untuk uang bisnis dan uang pribadi: tempat terpisah dan catatan terpisah.

Tetapi kemudian, bagaimana Anda mengeluarkan uang dari bisnis Anda untuk keluarga Anda?

Bagaimana ini terjadi jika Anda bekerja untuk orang lain? Orang atau bisnis lain itu akan membayar upah Anda, bukan? Atau jika Anda seorang pramuniaga, bisnis mungkin akan membayar komisi Anda. Upah atau komisi Anda akan menjadi pendapatan Anda—dan Anda akan membayar persepuluhan dari pendapatan ini. Kemudian Anda dapat menghabiskan sisanya untuk kebutuhan pribadi Anda, seperti makanan atau pakaian—atau bahkan untuk membantu saudara laki-laki Anda.

Sebagai pemilik bisnis, Anda hendaknya membayar upah kepada diri Anda sendiri—sejumlah uang tertentu setiap minggu, misalnya. Jika tidak ada cukup uang tunai dalam bisnis Anda untuk membayar upah secara teratur, Anda masih dapat membayar komisi kepada diri Anda sendiri—persentase penjualan. Upah atau komisi itu menjadi pendapatan pribadi Anda. Anda membayar persepuluhan dari pendapatan ini. Dan kemudian Anda dapat menggunakan sisanya untuk makanan, sewa, obat-obatan, dan tabungan.

Langkah sederhana ini—memisahkan uang bisnis dan pribadi Anda—akan melindungi baik Anda maupun bisnis Anda. Bisnis Anda dapat berkembang dan berhasil. Dan Anda akan tahu berapa uang dari rekening pribadi Anda yang dapat Anda gunakan dan bagikan.

Kembali ke halaman 67

JANGAN BUNUH AYAM-AYAM ITU: BAGIAN III

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

MARIA: Mateo, jika saya menjual semua ayam saya, kamu tahu apa yang akan terjadi pada bisnis saya, bukan? Saya tidak akan memiliki telur-telur untuk dijual. Dan kemudian bisnis saya akan bangkrut. Dan kemudian bagaimana saya akan menafkahi keluarga saya? Saya mohon maaf. Saya harap kamu dapat mengerti bahwa saya tidak dapat mengambil uang begitu saja dari bisnis kapan pun saya membutuhkannya. Saya hanya memberi upah biasa kepada diri saya sendiri. Sisanya adalah untuk menjalankan bisnis dan membantunya berkembang, agar

kami dapat menjadi mandiri. Kami menjadi mandiri agar kami dapat memberkati orang lain.

MATEO: Saya mengerti.

MARIA: Namun, saya memiliki 200 dari tabungan pribadi saya yang dapat saya berikan kepada kamu, jika itu membantu.

MATEO: Sebenarnya itu akan sangat membantu. Terima kasih, Maria.

MARIA: Sama-sama. Saya senang saya dapat sedikit membantu.

Kembali ke halaman 67

BISNIS AIR ANDA: KUNCI JAWABAN

- Senin 2/9** ① Menjual 100 botol seharga 10 per botol. ② Membeli makanan untuk keluarga seharga 300.
- Selasa 3/9** ③ Membayar 800 untuk persediaan bisnis. ④ Menjual 30 botol seharga 10 per botol.
- Rabu 4/9** ⑤ Membayar 500 untuk uang sekolah anak-anak. ⑥ Membayar upah untuk diri Anda sendiri sebesar 1000.
- ⑦ Membayar 100 untuk persepuluhan.
- Kamis 5/9** ⑧ Membayar 500 untuk sewa pribadi. ⑨ Menjual 10 balok es seharga 10 per balok.
- Jumat 6/9** ⑩ Menjual 100 botol seharga 10 per botol. ⑪ Membayar biaya bisnis 200.
- Sabtu 7/9** ⑫ Menjual 20 botol seharga 10 per botol. ⑬ Membeli pakaian baru seharga 100.

Pendapatan dan Pengeluaran BISNIS saya: 2/9–7/9

Tanggal	Deskripsi	Pengeluaran	Pendapatan	Saldo
Saldo Kas <i>Bisnis</i>				1000
2/9	Menjual 100 botol ①		1000	2000
3/9	Persediaan bisnis ③	-800		1200
3/9	Menjual 30 botol ④		300	1500
4/9	Upah ⑥	-1000		500
5/9	Menjual 10 balok es ⑨		100	600
6/9	Menjual 100 botol ⑩		1000	1600
6/9	Biaya bisnis ⑪	-200		1400
7/9	Menjual 20 botol ⑫		200	1600
Total Pengeluaran & Pendapatan		2000	2600	1600

Laporan Pendapatan BISNIS saya (2/9–7/9)

Pendapatan	
Penjualan botol air ① ④ ⑩ ⑫	2500
Penjualan balok es ⑨	100
Total pendapatan bisnis	2600
Pengeluaran	
Persediaan ③	800
Biaya bisnis ⑪	200
Upah ⑥	1000
Total pengeluaran bisnis	2000
Laba (atau rugi) bisnis (Pendapatan – Pengeluaran =)	600

Pendapatan dan Pengeluaran PRIBADI saya: 2/9–7/9

Tanggal	Deskripsi	Pengeluaran	Pendapatan	Saldo
Saldo Kas <i>Pribadi</i>				1000
2/9	Makanan ②	-300		700
4/9	Biaya sekolah ⑤	-500		200
4/9	Upah ⑥		1000	1200
4/9	Persepuluhan ⑦	-100		1100
5/9	Sewa ⑧	-500		600
7/9	Kemeja ⑬	-100		500
Total Pengeluaran & Pendapatan		1500	1000	500

Laporan Pendapatan PRIBADI saya (2/9–7/9)

Pendapatan	
Upah ⑥	1000
Total pendapatan pribadi	1000
Pengeluaran	
Persepuluhan ⑦	100
Sewa ⑧	500
Makanan ②	300
Lain-lain ⑤ ⑬	600
Total pengeluaran pribadi	1500
Laba (atau rugi) pribadi (Pendapatan – Pengeluaran =)	-500

CATATAN

Lined area for notes.



6

Bagaimana kemajuan bisnis saya?

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah semua anggota kelompok. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk melaporkan mengenai komitmen mereka.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan.
- Bawalah lima buklet tambahan *Jalan Saya Menuju Kemandirian*.

BARU!

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturilah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
- Buatlah gambar bagan komitmen di papan tulis dengan nama-nama orang dalam kelompok Anda (lihat contoh di bawah).

Nama anggota kelompok	Membuat catatan terpisah (Ya/Tidak)	Membayar gaji saya sendiri yang terpisah dari uang bisnis (Ya/Tidak)	Mempersiapkan presentasi bisnis saya (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)
Gloria	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y

10 menit sebelum pertemuan:

- Sambutlah peserta dengan hangat saat mereka tiba.
- Sewaktu anggota kelompok tiba, mintalah mereka melengkapi bagan komitmen di papan tulis. Juga, ingatkan mereka untuk membuka halaman 197 dan memperbarui kemajuan mereka menuju sertifikasi.
- Tugaskan seorang pencatat waktu.

Pada waktu mulai:

- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Mintalah kepada mereka yang datang terlambat untuk dengan tenang mematikan telepon genggam mereka dan untuk melengkapi bagan komitmen sementara kelompok melanjutkan diskusi.
- Atur *timer* ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.
- Lengkapi asas 6 dalam *Landasan Saya*. Kemudian kembalilah ke buku kerja ini dan lanjutkan membaca pada halaman berikutnya.



LAPORAN

APAKAH SAYA TELAH MEMENUHI KOMITMEN SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 20 menit untuk bagian Laporan.

Baca: Mari kita melaporkan mengenai komitmen kita. Mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka, harap berdiri. (Tepuk tangan untuk mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka).

Sekarang, semuanya berdiri. Marilah kita mengulangi pernyataan tema kita bersama-sama:

“Dan adalah tujuan-Ku untuk menyediakan bagi para orang suci-Ku, karena segala sesuatu adalah milik-Ku.”

Ajaran dan Perjanjian 104:15

Dengan beriman kepada Tuhan, kita bekerja bersama untuk menjadi mandiri.

Baca: Mari kita duduk.

Bahas: Apa yang telah Anda pelajari sewaktu Anda membuat catatan terpisah untuk uang pribadi dan bisnis? Bagaimana ini akan membantu bisnis Anda?

Apa yang telah Anda pelajari sewaktu Anda membayar gaji Anda sendiri dan menyimpannya terpisah dari bisnis Anda? Bagaimana ini akan membantu bisnis Anda?

Apa yang telah Anda pelajari dari mengupayakan tujuan bisnis mingguan Anda?



Dalam buku catatan bisnis Anda, tuliskan apa yang Anda pelajari dari memenuhi komitmen Anda.



BELAJAR

BAGAIMANA SAYA MENJELASKAN BISNIS SAYA?

Baca: Hari ini kita akan membuat presentasi bisnis kita. Ketika kita menjelaskan bisnis kita kepada orang lain, kita belajar hal-hal tentang bisnis kita yang mungkin dapat membantu kita meningkat. Sewaktu kita memiliki gagasan-gagasan selama dan setelah presentasi, mari catat dalam buku catatan bisnis kita.

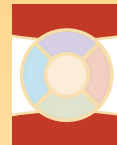
Baca: PERTANYAAN MINGGU INI—Bagaimana saya menjelaskan bisnis saya kepada orang lain?

TINDAKAN MINGGU INI—Saya akan mencari gagasan-gagasan dari orang lain tentang cara mengembangkan bisnis saya.

Waktu: Untuk setiap orang yang memberikan presentasi, atur *timer* untuk tiga menit. Beri tahu pemberi presentasi ketika hanya satu menit tersisa.

Baca: Sekarang kita akan mendengarkan presentasi pertama kita. Siapa yang ingin menjadi yang pertama? Ingatlah, Anda punya tiga menit untuk memberikan presentasi dan kemudian dua menit untuk diskusi.

Baca: Ikuti petunjuk pada halaman berikutnya.



Pemilik bisnis yang berhasil meningkatkan sesuatu setiap hari.

BISNIS SAYA DALAM TIGA MENIT—PETUNJUK

Bagian 1	Dalam kurang dari satu menit , jelaskan bisnis Anda.
Bagian 2	<p>Dalam kurang dari satu menit, jelaskan bagaimana menjawab salah satu dari pertanyaan berikut secara nyata meningkatkan bisnis Anda:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Apa yang ingin orang-orang beli? 2. Bagaimana saya menjual? 3. Bagaimana saya mengendalikan biaya? 4. Bagaimana saya meningkatkan laba? 5. Bagaimana saya menjalankan bisnis saya?
Bagian 3	Dalam kurang dari satu menit , jelaskan satu hal yang akan Anda lakukan untuk terus meningkatkan bisnis Anda.

Waktu: Sekarang, atur *timer* untuk dua menit untuk diskusi.

Bahas: Ajukan pertanyaan-pertanyaan kepada satu sama lain. Berembuk bersama. Membantu meningkatkan bisnis anggota kelompok ini.

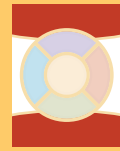
Baca: Sekarang, ulangi langkah-langkah ini untuk setiap anggota kelompok sampai semua orang sudah memberikan presentasi.

APA YANG SAYA PELAJARI?

- Bahas:** Pemilik bisnis yang berhasil terus belajar. Apa yang telah Anda pelajari dari anggota lainnya dalam kelompok yang akan membantu Anda meningkatkan bisnis Anda?
- Baca:** Dalam enam pertemuan berikutnya, kita akan belajar cara mengembangkan bisnis kita. Untuk pertemuan berikutnya, kita akan perlu membawa catatan pendapatan dan pengeluaran bisnis serta laporan pendapatan bisnis dari dua minggu terakhir.
- Jika kita belum memulai bisnis, kita akan membantu orang lain dengan catatan pendapatan dan pengeluaran bisnis serta laporan pendapatan bisnis mereka. Ini akan menjadi latihan yang baik bagi kita.
- Saksikan:** Lihat bagaimana Felix meningkatkan bisnisnya dengan menggunakan asas-asas kemandirian. Saksikan “Felix: Suku Cadang Pendinginan.” (Tidak ada video? Terus membaca).

APAKAH SAYA MENJADI SEMAKIN MANDIRI?

- Baca:** Tujuan kita adalah kemandirian, baik dalam hal-hal jasmani maupun rohani. Menjadikan bisnis kita berhasil hanya sebagian dari tujuan itu.
- Bahas:** Apa perubahan yang telah Anda perhatikan dalam kehidupan Anda sewaktu Anda telah berlatih dan mengajarkan asas-asas *Landasan Saya*?
- Latihan:** Buka buklet *Jalan Saya Menuju Kemandirian* Anda ke sebuah penilaian kemandirian kosong (di bagian belakang). Lengkapi langkah-langkah berikut.
- Setelah Anda selesai, luangkan tiga menit untuk merenungkan yang berikut:
- Apakah Anda sekarang lebih sadar akan pengeluaran Anda? Dapatkah Anda sekarang menjawab lebih banyak “sering” atau “selalu” dari pertanyaan-pertanyaan itu? Apakah Anda lebih yakin mengenai jumlah uang yang telah Anda tetapkan sebagai penghasilan yang akan membuat Anda mandiri? Apakah Anda hampir mencapai penghasilan mandiri Anda? Apa yang dapat Anda lakukan untuk meningkatkan diri?



Pemilik bisnis yang berhasil terus belajar.





MERENUNGGAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Gagasan mana yang akan paling membantu bisnis Anda minggu ini? Jadikan gagasan ini sebagai tujuan bisnis mingguan Anda.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?

"Carilah dengan tekun, berdoalah selalu, dan percayalah, dan segala sesuatu akan bekerja bersama demi kebaikanmu."

AJARAN DAN PERJANJIAN
90:24



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Membuat komitmen.

Latihan: Pilih rekan tindakan Anda. Putuskan kapan dan bagaimana Anda akan saling menghubungi.

Nama rekan tindakan

Informasi kontak

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada rekan tindakan Anda. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan membawa buku catatan bisnis saya dengan catatan pendapatan dan pengeluaran saya ke pertemuan kita berikutnya.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Saya akan melapor ke rekan tindakan saya.

Tanda tangan saya

Tanda tangan rekan tindakan

BAGAIMANA SAYA AKAN MELAPORKAN KEMAJUAN SAYA?

Latihan: Sebelum pertemuan berikutnya, gunakan bagan komitmen ini untuk mencatat kemajuan Anda. Dalam kotak-kotak di bawah, tulis “Ya,” “Tidak,” atau jumlah berapa kali Anda telah memenuhi komitmen.

Membawa catatan pendapatan dan pengeluaran (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)

Baca: Pilihlah seseorang untuk memfasilitasi topik *Landasan Saya* dalam pertemuan berikutnya. (Tidak tahu cara memfasilitasi topik *Landasan Saya*? Baca halaman 11 dan sampul depan bagian dalam). Mintalah seseorang untuk mengucapkan doa penutup.

Umpan Balik Disambut

Harap kirimkan gagasan, umpan balik, saran, dan pengalaman Anda ke srsfeedback@ldschurch.org.

Sumber-Sumber

CATATAN

Lined area for taking notes, consisting of 25 horizontal lines.



7

*Bagaimana saya
akan menumbuhkan
bisnis saya?*

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah semua anggota kelompok. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk melaporkannya mengenai komitmen mereka.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan.

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturilah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
- Buatlah gambar bagan komitmen di papan tulis dengan nama-nama orang dalam kelompok Anda (lihat contoh di bawah)

Nama anggota kelompok	Membawa catatan pendapatan dan pengeluaran (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)
Gloria	Y	Y	Y	Y	Y

10 menit sebelum pertemuan:

- Sambutlah peserta dengan hangat saat mereka tiba.
- Sewaktu anggota kelompok tiba, mintalah mereka melengkapi bagan komitmen di papan tulis. Juga, ingatkan mereka untuk membuka halaman 197 dan memperbarui kemajuan mereka menuju sertifikasi.
- Tugaskan seorang pencatat waktu.

Pada waktu mulai:

- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Mintalah kepada mereka yang datang terlambat untuk dengan tenang mematikan telepon genggam mereka dan untuk melengkapi bagan komitmen sementara kelompok melanjutkan diskusi.
- Atur timer ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.
- Lengkapi asas 7 dalam *Landasan Saya*. Kemudian kembalilah ke buku kerja ini dan lanjutkan membaca pada halaman berikutnya.



LAPORAN

APAKAH SAYA TELAH MEMENUHI KOMITMEN SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 20 menit untuk bagian Laporan.

Baca: Mari kita melaporkan mengenai komitmen kita. Mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka, harap berdiri. (Tepuk tangan untuk mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka).

Sekarang, semuanya berdiri. Marilah kita mengulangi pernyataan tema kita bersama-sama:

“Dan adalah tujuan-Ku untuk menyediakan bagi para orang suci-Ku, karena segala sesuatu adalah milik-Ku.”

Ajaran dan Perjanjian 104:15

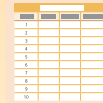
Dengan beriman kepada Tuhan, kita bekerja bersama untuk menjadi mandiri.

Baca: Mari kita duduk.

Bahas: Apa saja gagasan yang Anda coba pada bisnis Anda?

Apa yang Anda pelajari sewaktu Anda mencoba gagasan-gagasan ini?

Apa yang telah Anda pelajari dari mengupayakan tujuan bisnis mingguan Anda?



Dalam buku catatan bisnis Anda, tuliskan apa yang Anda pelajari dari memenuhi komitmen Anda.



BELAJAR

APA YANG AKAN MEMBANTU BISNIS SAYA MENGHASILKAN LEBIH BANYAK UANG?

Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.

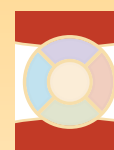
Saksikan: “Sepeda atau Ayam?” (Tidak ada video? Lihat naskah pada halaman 102).

Baca: Aset adalah sesuatu yang bisnis miliki yang berharga. Anda dapat membeli dan menjual aset. Misalnya, Maria dapat membeli sebuah kursi untuk diduduki ketika menjual telur-telur dan dia dapat menjual seekor ayam. Ini adalah aset.

Aset produktif menghasilkan uang untuk bisnis. Ayam-ayam betina milik Maria adalah aset produktif karena mereka menghasilkan telur-telur, yang Maria jual untuk menghasilkan uang. Sebuah kursi adalah aset, tetapi bukan aset produktif. Itu tidak menghasilkan uang.

Bahas: Pemilik bisnis yang berhasil menggunakan aset produktif untuk menumbuhkan bisnis mereka. Bagaimana sebuah mesin jahit atau sepeda dapat menjadi aset produktif?

Latihan: Pilihlah seorang rekan. Daftarkan aset produktif yang telah dimiliki bisnis Anda:



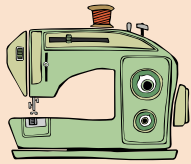
Pemilik bisnis yang berhasil menggunakan aset produktif untuk menumbuhkan bisnis mereka.

Baca: PERTANYAAN MINGGU INI—Bagaimana saya menggunakan aset produktif untuk mengembangkan bisnis saya?

TINDAKAN MINGGU INI—Saya akan mengidentifikasi aset yang saya punya dan menentukan cara menjadikannya lebih produktif. Saya akan mengidentifikasi dan memprioritaskan aset lainnya yang saya butuhkan.

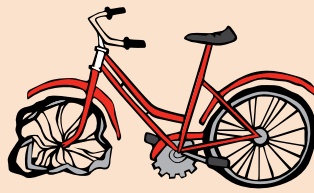
BAGAIMANA SAYA DAPAT MENJADIKAN ASET SAYA LEBIH PRODUKTIF?

- Baca:** Baca tulisan suci di sebelah kanan. Kita harus menggunakan aset dengan bijaksana. Kita merawat aset kita agar itu dapat menjadi sangat produktif.
- Bahas:** Apa yang akan terjadi pada bisnis Maria jika dia tidak merawat aset produktifnya (ayam-ayamnya) dengan baik?
- Latihan:** Sekarang, lihatlah aset bisnis ini. Manakah dari yang berikut merupakan aset produktif terkini?



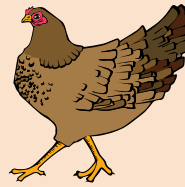
MESIN JAHIT

Gloria menjahit banyak kemeja hari ini.



SEPEDA RUSAK

David berharap untuk memperbaiki sepedanya dan menggunakannya segera.



AYAM BETINA YANG TIDAK BERTELUR

Maria sedang menunggu apakah ayam betinanya mulai bertelur.

- Baca:** Kita perlu menggunakan aset kita seproduktif mungkin: Bacalah contoh berikut tentang petugas pengawasan yang bijak.

TOKO JAHIT GLORIA:

Gloria memiliki satu mesin jahit. Dia merawatnya dengan baik. Dia dapat menjahit lima kemeja setiap hari. Pelanggannya ingin lebih banyak kemeja.

Dia berpikir untuk mempekerjakan seorang karyawan dan membeli mesin jahit tambahan. Tetapi alih-alih membeli mesin jahit, Gloria mempekerjakan temannya untuk menjahit dengan mesin jahit milik Gloria di waktu malam. Sekarang bisnis milik Gloria mampu membuat 10 kemeja setiap hari dengan satu mesin jahit.

- Bahas:** Bagaimana Gloria menjadi seorang petugas pengawasan yang bijaksana dengan aset produktifnya? Bagaimana Anda dapat menjadikan aset Anda lebih produktif?

"Engkau hendaknya tekun dalam melindungi apa yang engkau miliki, agar engkau boleh menjadi petugas pengawasan yang bijak."

AJARAN DAN PERJANJIAN 136:27

BAGAIMANA SAYA DAPAT MEMPEROLEH LEBIH BANYAK ASET PRODUKTIF?

Latihan: Pikirkan tentang aset yang dapat Anda peroleh yang akan membantu Anda meningkatkan bisnis Anda? Daftarkan di bawah.

JENIS ASET	ASET YANG SAYA MILIKI	ASET BARU YANG DAPAT MEMBANTU MENGEMBANGKAN BISNIS SAYA
Alat/Mesin		
Kendaraan		
Gedung		
Hewan		
Lain-lain		

Latihan: Bergabunglah dengan dua orang lainnya. Bahaslah mengapa aset-aset ini akan membantu bisnis Anda bertumbuh.

Latihan: Bagaimana Anda dapat memperoleh aset yang Anda daftarkan pada halaman sebelumnya? Berikut adalah sebuah daftar tentang cara orang-orang mendapatkan aset baru. Buatlah kelompok yang terdiri atas tiga orang, dan bahaslah keuntungan dan kerugian dari setiap pilihan. Daftarkan di bawah.

CARA-CARA UNTUK MEMPEROLEH ASET	KEUNTUNGAN	KERUGIAN
Menabung untuk membeli aset		
Mendapatkan rekan yang memiliki aset		
Menyewa aset		
Meminjam aset		
Mendapatkan pinjaman untuk membeli aset		
Lain-lain		

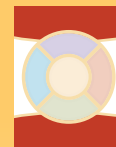
Latihan: Sekarang, dengan kelompok kecil yang sama, bahaslah yang berikut:

Aset yang mana yang akan menjadi paling berguna bagi bisnis Anda sekarang? Berapa banyak uang yang akan dihasilkannya bagi Anda? Seberapa mudah untuk mendapatkannya? Apa saja beberapa cara yang dapat Anda lakukan untuk membayar aset baru itu?

Saksikan: Saksikan kisah sukses “Susy: Bis Sekolah Swasta” untuk melihat bagaimana Susy telah meningkatkan bisnisnya dan bagaimana dia merencanakan untuk mendapatkan aset produktif. (Tidak ada video? Lanjutkan ke halaman berikutnya).

BAGAIMANA SAYA MENGENDALIKAN BIAYA?

- Baca:** Aset produktif membantu bisnis kita menghasilkan uang. Untuk menumbuhkan bisnis kita, kita juga perlu mengendalikan biaya. Tetapi tidak semua pengeluaran sama!
- Saksikan:** “Berhati-hatilah terhadap Biaya Tetap” (Tidak ada video? Baca halaman 103).
- Baca:** **Biaya variabel** meningkat atau menurun dengan penjualan.
Biaya tetap harus dibayar terlepas dari seberapa banyak atau sedikit kita menjual.
- Pemilik bisnis yang berhasil hanya menambahkan biaya tetap ketika mereka tahu itu akan membantu bisnis menghasilkan lebih banyak uang.
- Latihan:** Melihat pengeluaran bisnis milik Daniel. Lingkari *tetap* atau *variabel* untuk setiap pengeluaran.



Pemilik bisnis yang berhasil hanya menambahkan biaya tetap ketika itu akan meningkatkan laba.

PENGELUARAN BISNIS MILIK DANIEL		
Menyewa toko	Tetap	Variabel
Kayu untuk perabot	Tetap	Variabel
Biaya pengiriman	Tetap	Variabel
Upah Daniel	Tetap	Variabel

- Latihan:** Daftarkan pengeluaran bisnis Anda sendiri. Lingkari *tetap* atau *variabel* untuk setiap pengeluaran.

PENGELUARAN BISNIS SAYA		
	Tetap	Variabel
	Tetap	Variabel
	Tetap	Variabel
	Tetap	Variabel
	Tetap	Variabel
	Tetap	Variabel
	Tetap	Variabel
	Tetap	Variabel

- Baca:** Selama minggu ini, kita akan mencatat pendapatan dan pengeluaran kita, menunjukkan mana yang tetap dan mana yang variabel, dan kita akan membawa laporan pendapatan kita ke pertemuan berikutnya.



MERENUNGGKAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Gagasan mana yang akan paling membantu bisnis Anda minggu ini? Jadikan gagasan ini sebagai tujuan bisnis mingguan Anda.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?

"Percayalah kepada Tuhan dengan segenap hatimu, dan janganlah bersandar kepada pengertianmu sendiri, Akuilah Dia dalam segala lakumu, maka Ia akan meluruskan jalanmu."

AMSAL 3:5-6



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Membuat komitmen.

Latihan: Pilih rekan tindakan Anda. Putuskan kapan dan bagaimana Anda akan saling menghubungi.

Nama rekan tindakan

Informasi kontak

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada rekan tindakan Anda. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan menulis sebuah rencana untuk menjadikan aset saya saat ini lebih produktif.

Saya akan mengidentifikasi aset produktif baru terpenting yang saya perlukan untuk bisnis saya.

Saya akan membawa laporan pendapatan saya, dengan biaya tetap dan variabel, ke pertemuan berikutnya.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Saya akan melapor ke rekan tindakan saya.

Tanda tangan saya

Tanda tangan rekan tindakan

BAGAIMANA SAYA AKAN MELAPORKAN KEMAJUAN SAYA?

Latihan: Selama minggu ini, gunakan bagan komitmen ini untuk mencatat kemajuan Anda. Dalam kotak-kotak di bawah, tulis “Ya,” “Tidak,” atau jumlah berapa kali Anda telah memenuhi komitmen.

Menulis sebuah rencana untuk menjadikan aset saya lebih produktif (Ya/Tidak)	Mengidentifikasi aset baru terpenting (Ya/Tidak)	Membawa laporan pendapatan saya (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)

Baca: Pilihlah seseorang untuk memfasilitasi topik *Landasan Saya* dalam pertemuan berikutnya.

Mintalah seseorang untuk mengucapkan doa penutup.

Umpan Balik Disambut

Harap kirimkan gagasan, umpan balik, saran, dan pengalaman Anda ke srsfeedback@ldschurch.org.

Sumber-Sumber

SEPEDA ATAU AYAM?

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

NAOMI: Hai, Maria. Bagaimana bisnis Anda? Apakah berberkembang?

MARIA: Oh baik-baik saja, tetapi saya sangat lelah. Saya bekerja keras, tetapi saya tidak menghasilkan cukup uang.

NAOMI: Kedengarannya Anda membutuhkan lebih banyak aset produktif.

MARIA: Apa itu aset produktif?

NAOMI: Hal-hal yang membantu bisnis Anda menghasilkan lebih banyak uang.

MARIA: Oh, saya suka itu. Saya ingin memiliki lebih banyak aset produktif ... tapi tunggu; saya pikir saya tidak punya satu pun sekarang.

NAOMI: Tentu saja Anda punya. Ayam-ayam Anda adalah aset produktif. Apakah Anda akan menghasilkan lebih banyak uang jika Anda memiliki lebih banyak ayam?

MARIA: Ya, tentu saja. Saya harus mendapatkan lebih banyak ayam.

NAOMI: Apa lagi yang akan memudahkan Anda untuk berbisnis?

MARIA: Akan sangat menyenangkan untuk memiliki sepeda untuk mengirimkan telur-telur dan mengangkut pakan ayam. Kaki saya terasa begitu lelah setelah berjalan.

NAOMI: Mungkin Anda harus membeli sepeda. Apakah Anda akan menghasilkan lebih banyak uang jika Anda memiliki sepeda?

MARIA: Ya, jika saya memiliki sepeda, saya akan mengirimkan dengan lebih cepat. Saya akan punya banyak waktu untuk menjual. Tetapi apakah saya harus mendapatkan sepeda atau lebih banyak ayam?

NAOMI: Yang mana yang merupakan prioritas tertinggi untuk bisnis Anda sekarang? Sepeda atau lebih banyak ayam?

MARIA: Saya tidak tahu. Bagaimana saya dapat memutuskan?

Kembali ke halaman 94

BERHATI-HATILAH TERHADAP BIAYA TETAP

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

MARIA: Naomi, saya pikir aset produktif akan membuat bisnis saya menghasilkan lebih banyak uang. Tetapi saya khawatir dengan biayanya.

NAOMI: Betul, Maria, Anda harus selalu berusaha mengurangi biaya.

MARIA: Bagaimana saya dapat mengetahui biaya saya? Perubahan biaya begitu besar!

NAOMI: Pertama, Anda perlu memisahkan biaya tetap dan variabel Anda.

MARIA: Oh, saya tidak tahu apa artinya itu.

NAOMI: Izinkan saya menjelaskannya seperti ini. Apakah Anda mengenal Daniel?

MARIA: Pria yang menjual perabot?

NAOMI: Ya. Ketika Daniel membuat sebuah kursi untuk dijual, apakah Anda pikir dia membayar seorang pemasok untuk kayu yang dia gunakan untuk membuatnya?

MARIA: Ya.

NAOMI: Itu benar. Daniel suka untuk menunggu sampai dia mendapatkan pesanan sebelum dia membeli kayu.

Jika Daniel menjual satu kursi bulan ini, dia hanya akan membayar harga kayu untuk satu kursi. Jika dia menjual sepuluh kursi bulan depan, dia akan membayar sepuluh kali lipat.

MARIA: Tetapi itu tidak apa-apa, karena dia menjual sepuluh kali lipat!

NAOMI: Benar. Biaya Daniel untuk kursi adalah biaya variabel. Itu naik atau turun bergantung pada berapa banyak yang dia jual.

Sekarang, Daniel membayar sewa untuk tokonya. Misalnya dia membayar 1000 per bulan. Berapa banyak uang sewa yang dia bayar jika dia menjual sepuluh kursi?

MARIA: 1000, tentu saja.

NAOMI: Berapa banyak uang sewa yang dia bayar jika dia hanya menjual satu kursi?

MARIA: Masih 1000. Itu tidak berubah.

NAOMI: Itu benar. Biaya sewa Daniel adalah biaya tetap. Itu tidak bergantung pada berapa banyak atau sedikit yang dia jual. Dia tetap harus membayarnya.

MARIA: Oh, saya pikir saya tidak suka biaya tetap.

NAOMI: Kita hanya perlu berhati-hati dengan biaya tetap. Itu dapat sangat berguna jika itu adalah aset produktif.

MARIA: Dan kita menjual cukup banyak untuk membayarnya.

NAOMI: Itu benar!

MARIA: Naomi, dapatkah Anda membantu saya mengetahui mana yang merupakan biaya tetap dan mana yang merupakan biaya variabel?

Kembali ke halaman 98



8

*Berapa banyak
yang mampu saya
investasikan untuk
menumbuhkan
bisnis saya?*

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah semua anggota kelompok. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk melaporkannya mengenai komitmen mereka.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan.

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturilah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
- Buatlah gambar bagan komitmen di papan tulis dengan nama-nama orang dalam kelompok Anda (lihat contoh di bawah).

Nama anggota kelompok	Menulis sebuah rencana untuk menjadikan aset saat ini lebih produktif (Ya/Tidak)	Mengidentifikasi aset baru terpenting (Ya/Tidak)	Membawa laporan pendapatan saya (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)
Gloria	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y

10 menit sebelum pertemuan:

- Sambutlah peserta dengan hangat saat mereka tiba.
- Sewaktu anggota kelompok tiba, mintalah mereka melengkapi bagan komitmen di papan tulis. Juga, ingatkan mereka untuk membuka halaman 197 dan memperbarui kemajuan mereka menuju sertifikasi.
- Tugaskan seorang pencatat waktu.

Pada waktu mulai:

- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Mintalah kepada mereka yang datang terlambat untuk dengan tenang mematikan telepon genggam mereka dan untuk melengkapi bagan komitmen sementara kelompok melanjutkan diskusi.
- Atur *timer* ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.
- Lengkapi asas 8 dalam *Landasan Saya*. Kemudian kembalilah ke buku kerja ini dan lanjutkan membaca pada halaman berikutnya.



LAPORAN

APAKAH SAYA TELAH MEMENUHI KOMITMEN SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 20 menit untuk bagian Laporan.

Baca: Mari kita melaporkan mengenai komitmen kita. Mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka, harap berdiri. (Tepuk tangan untuk mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka).

Sekarang, semuanya berdiri. Marilah kita mengulangi pernyataan tema kita bersama-sama:

“Dan adalah tujuan-Ku untuk menyediakan bagi para orang suci-Ku, karena segala sesuatu adalah milik-Ku.”

Ajaran dan Perjanjian 104:15

Dengan beriman kepada Tuhan, kita bekerja bersama untuk menjadi mandiri.

Baca: Mari kita duduk.

Bahas: Bagaimana Anda akan menjadikan aset Anda lebih produktif? Bagaimana Anda akan mempertahankan aset Anda?

Aset produktif baru yang mana yang merupakan prioritas tertinggi Anda? Mengapa?

Apa saja pengeluaran tetap dan variabel Anda? Bagaimana mengetahui perbedaannya dapat membantu Anda?

Apa yang telah Anda pelajari dari mengupayakan tujuan bisnis mingguan Anda?



Dalam buku catatan bisnis Anda, tuliskan apa yang Anda pelajari dari memenuhi komitmen Anda.



BELAJAR

APAKAH SAYA MAMPU UNTUK MEMILIKI LEBIH BANYAK ASET?

Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.

Baca: Satu cara untuk menumbuhkan bisnis kita adalah untuk menambah aset produktif. Sebelum kita menambah aset produktif ke bisnis kita, kita perlu tahu apakah kita mampu memilikinya.

Saksikan: “Apakah Saya Mampu Memiliki Lebih Banyak Aset? (Bagian I)” (Tidak ada video? Baca halaman 122).

Bahas: Bagaimana Maria dapat mencari tahu apakah dia akan memiliki cukup uang untuk membayar kembali pinjaman?

Baca: Pemilik bisnis yang berhasil memastikan mereka mampu membayar peningkatan bisnis mereka sebelum mereka melakukannya.

Baca: **PERTANYAAN MINGGU INI—Apakah saya mampu mengambil pinjaman untuk membeli aset?**

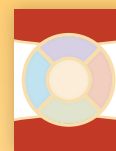
TINDAKAN MINGGU INI—Saya akan membuat laporan arus kas untuk lebih memahami masa depan bisnis saya.

Baca: Laporan arus kas adalah alat yang membantu Anda melihat bisnis Anda sehingga Anda dapat mengidentifikasi cara-cara untuk mengembangkan bisnis Anda. Ada tiga langkah untuk membuat laporan arus kas:

- Langkah 1. Dengan menggunakan laporan pendapatan masa lalu Anda, lihatlah kinerja bisnis Anda di masa lalu.
- Langkah 2. Lihat masa depan bisnis Anda dengan mengajukan pertanyaan ini kepada diri Anda sendiri: “Bagaimana pendapatan dan pengeluaran saya akan terlihat di masa depan?”
- Langkah 3. Pikirkan uang tunai yang tersedia yang akan Anda miliki di masa depan.

Laporan arus kas dapat membantu Anda memutuskan antara berbagai cara untuk mengembangkan bisnis Anda, seperti menambahkan pilihan produk Anda, mengurangi pengeluaran Anda, meningkatkan pendapatan Anda, dan mengevaluasi kemungkinan pinjaman.

Saksikan: Saksikan kisah sukses “Rosanny: Makanan Panas” untuk melihat bagaimana mendapatkan pinjaman membantu Rosanny mengembangkan bisnisnya. (Tidak ada video? Lanjutkan ke halaman berikutnya).



Pemilik bisnis yang berhasil membuat investasi secara bijaksana.

BERAPA BANYAK UANG TUNAI YANG TERSEDIA SAAT INI?

Saksikan: “Berapa Banyak Uang Tunai yang Tersedia?” (Tidak ada video? Terus membaca).

Setelah Anda menyaksikan video, tinjaulah halaman ini agar Anda dapat mengingat apa yang telah Anda pelajari.

Baca: Untuk mengetahui apakah Maria memiliki cukup uang untuk mengembangkan bisnisnya, dia perlu mengetahui tiga hal: **masa lalu, masa depan, dan arus kas.**

Dia dapat mencari tahu tiga hal ini dengan membuat laporan arus kas.

LANGKAH 1: Masa Lalu

Dengan menggunakan laporan pendapatannya, Maria mencatat pendapatan, biaya tetap, biaya variabel, serta laba atau rugi selama dua bulan terakhir.

	2 Bulan lalu	Bulan Lalu	Bulan Ini	Bulan Depan	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6
Pendapatan	4400	4400						
Biaya Tetap	-3300	-3300						
Biaya Variabel	-1000	-1000						
Laba (atau Rugi)	100	100						
Kas Awal								
Kas Tersedia								

Bahas: Lihat laporan arus kas Maria di atas. Apa yang dapat diketahui Maria dari pendapatan dua bulan terakhir tentang bisnisnya?

LANGKAH 2: Masa Depan

Berdasarkan angka-angka dari dua bulan yang lalu, Maria mencatat apa yang dia pikir akan menjadi pendapatan, biaya tetap, biaya variabel, serta laba atau rugi yang akan datang.

	2 Bulan lalu	Bulan Lalu	Bulan Ini	Bulan Depan	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6
Pendapatan	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Biaya Tetap	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Biaya Variabel	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Laba (atau Rugi)	100	100	100	100	100	100	100	100
Kas Awal								
Kas Tersedia								

Maria tidak merencanakan untuk membuat perubahan apa pun pada bisnisnya, jadi dia pikir pendapatan dan pengeluarannya untuk enam bulan ke depan akan tetap sama seperti dua bulan lalu.

Bahas: Lihat laporan arus kas Maria di atas. Apakah laba bulanan Maria berubah?

LANGKAH 3: Uang Tunai yang Tersedia

Kas awal adalah jumlah yang Maria miliki di bank pada awal bulan. Dalam hal ini, dia mulai dengan 50.

	2 Bulan lalu	Bulan Lalu	Bulan Ini	Bulan Depan	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6
Pendapatan	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400	4400
Biaya Tetap	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Biaya Variabel	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Laba (atau Rugi)	100	100	100	100	100	100	100	100
Kas Awal	50	150	250	350	450	550	650	750
	100	100	100	100	100	100	100	100
Kas Tersedia	150	250	350	450	550	650	750	850

Setiap bulan dia menambahkan laba bulanannya ke kas awalnya untuk mendapatkan kas yang tersedia ($50 + 100 = 150$).

Kas yang tersedia menjadi kas awal untuk bulan depan (150).

Bahas: Lihatlah laporan arus kas di atas. Berapa banyak uang yang tersedia bagi Maria pada akhir enam bulan?

Baca: Sekarang karena Maria tahu berapa banyak kas tersedia untuk enam bulan ke depan, dia dapat memutuskan antara berbagai cara untuk mengembangkan bisnisnya.

BERAPA BANYAK UANG TUNAI YANG TERSEDIA UNTUK PEMBAYARAN PINJAMAN?

- Latihan:** Sekarang, mari lihat apa yang terjadi pada arus kas Maria jika dia meminjam 1500 selama 6 bulan untuk membeli 15 ekor ayam. Lihatlah laporan arus kas Maria di sebelah kanan. Apakah Maria memiliki cukup arus kas untuk membayar pinjaman sebesar 275? Bersama seorang rekan, periksalah kas Maria yang tersedia.
- Bahas:** Bersama dengan seluruh kelompok, bahaslah pertanyaan-pertanyaan berikut: Apakah yang harus Maria lakukan? Apakah Maria harus mencoba jumlah pinjaman yang berbeda? Dapatkah dia menabung dan membayar tunai untuk ayam-ayam itu?

Laporan arus kas Maria

1. Karena dia akan memiliki lebih banyak telur, Maria pikir bahwa setiap bulan dia akan memperoleh tambahan pendapatan sekitar 900 (60 lebih banyak per ekor ayam dikali 15). Dari 900 ditambah pendapatan saat ini sebesar 4400 adalah 5300.

2. Dia pikir bahwa biaya tetapnya akan meningkat menjadi 3500 (200 lebih untuk menyewa sepeda ditambah pengeluaran saat ini 3300).

3. Jika dia mengambil pinjaman, dia juga akan memiliki biaya tetap sebesar 275 (350 bulan pertama).

	2 Bulan lalu	Bulan Lalu	Bulan Ini	Bulan Depan	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6	Bulan 7	Bulan 8
Pendapatan	4400	4400	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300
Biaya Tetap	-3300	-3300	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500	-3500
Pembayaran Pinjaman			-350	-275	-275	-275	-275	-275		
Biaya Variabel	-1000	-1000	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600	-1600
Laba (atau Rugi)	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Kas Awal	50	150	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75
	100	100	-150	-75	-75	-75	-75	-75	200	200
Kas Tersedia	50	250	100	25	-50	-125	-200	-275	-75	25

4. Dia pikir bahwa biaya variabelnya akan meningkat menjadi 1600 karena 500 lebih untuk pakan ayam dan 100 untuk keponakan perempuannya yang mengirimkan telur-telur.

5. Dalam dua bulan pertama, Maria memiliki cukup kas yang tersedia untuk melakukan pembayaran pinjaman.

6. Namun, lihatlah empat bulan terakhir pinjaman (bulan 3–6). Apakah Maria akan memiliki cukup uang untuk melunasi semua pembayaran pinjamannya?

7. Setelah Maria melunasi pinjamannya, labanya meningkat. Tetapi apakah itu sudah terlambat?

- Saksikan:** “Apakah Saya Mampu Memiliki Lebih Banyak Aset? (Bagian II)”
(Tidak ada video? Baca halaman 123).
- Latihan:** Sekarang, mari lihat apa yang terjadi jika Maria mengambil pinjaman yang lebih kecil: 800 selama 6 bulan untuk membeli 8 ekor ayam. Lihatlah laporan arus kas Maria di sebelah kanan. Apakah Maria memiliki cukup arus kas untuk membayar pinjaman sebesar 800? Bersama seorang rekan, periksalah kas Maria yang tersedia.
- Bahas:** Bersama dengan seluruh kelompok, bahaslah pertanyaan-pertanyaan berikut: Dapatkah Maria menangani pembayaran pinjaman yang lebih besar? Apakah Maria harus mencoba jumlah pinjaman yang lebih besar?
- Baca:** Dalam contoh ini, Maria menggunakan laporan arus kasnya untuk memutuskan apakah dia mampu membeli ayam-ayam baru. Dia juga dapat menggunakan laporan arus kas untuk memutuskan berbagai perubahan bagi bisnisnya, seperti menyewa sepeda, membeli tanda baru, atau membeli berbagai pakan yang berbeda.

Laporan arus kas Maria

1. Maria pikir bahwa dengan 8 ekor ayam baru, dia akan memperoleh tambahan pendapatan sekitar 480 (60 lebih banyak per ayam dikali 8). Dari 480 ditambah pendapatan saat ini sebesar 4400 adalah 4880.

2. Dia pikir bahwa biaya tetapnya tidak akan meningkat karena dia tidak akan menyewa sepeda.

3. Jika dia mengambil pinjaman ini, dia akan memiliki biaya tetap sebesar 150 (250 bulan pertama).

	2 Bulan lalu	Bulan Lalu	Bulan Ini	Bulan Depan	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6	Bulan 7	Bulan 8
Pendapatan	4400	4400	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880	4880
Biaya Tetap	-3300	3300	3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300	-3300
Pembayaran Pinjaman			-250	-150	-150	-150	-150	-150		
Biaya Variabel	-1000	1000	1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300	-1300
Laba (atau Rugi)	100	100	30	130	130	130	130	130	280	280
Kas Awal	50	150	250	280	410	540	670	800	930	1210
		100	30	130	130	130	130	130	280	280
Kas Tersedia	50	250	280	410	540	670	800	930	1210	1490

4. Dia pikir bahwa biaya variabelnya akan meningkat menjadi 1300 karena 250 lebih untuk pakan ayam dan 50 untuk keponakan perempuannya yang mengirimkan telur-telur.

5. Lihat kas yang tersedia. Apakah Maria akan memiliki cukup uang untuk melunasi semua pembayaran pinjamannya?

6. Lihat laba dan rugi Maria. Perhatikan bahwa labanya lebih rendah daripada pinjamannya tetapi lebih tinggi daripada sebelum dia mendapatkan pinjaman.

BERAPA BANYAK UANG TUNAI YANG TERSEDIA UNTUK BISNIS SAYA?

Latihan: Sekarang buatlah laporan arus kas untuk bisnis Anda sendiri. Temukan seorang rekan, dan pada laporan arus kas di sebelah kanan lakukan langkah-langkah berikut. (Lihat halaman 109–117 untuk bantuan). Ada lebih banyak formulir kosong pada halaman 118. Anda dapat menyalin ini ke dalam buku catatan bisnis Anda.

Pikirkan sebuah aset produktif yang dapat Anda peroleh untuk bisnis Anda. Pikirkan tentang berapa pendapatan dan pengeluaran tambahan yang akan Anda miliki.

Jika Anda tidak tahu angka-angka untuk digunakan atau Anda tidak memiliki bisnis, bantulah seseorang yang memiliki bisnis. Ini hanya latihan.

Baca: Setelah pertemuan kita berikutnya, kita akan berbicara dengan pemberi pinjaman dan mencari tahu berapa pembayaran pinjaman kita. Kita selanjutnya akan dapat menyertakan pembayaran pinjaman ke dalam laporan arus kas kita.

Bahas: Bagaimana mengetahui kas tersedia Anda membantu Anda membuat keputusan tentang bisnis Anda? Di samping pembayaran pinjaman, apakah mengetahui arus kas Anda membantu Anda mengetahui cara-cara lain yang dapat membantu Anda mengembangkan bisnis Anda?



Laporan arus kas Anda

1. Dengan menggunakan laporan pendapatan Anda, catat pendapatan, biaya tetap, biaya variabel, serta laba atau rugi Anda selama dua bulan terakhir.

2. Tulislah apa yang Anda pikir akan menjadi pendapatan baru Anda untuk enam bulan ke depan (pendapatan sebelumnya ditambah pendapatan dari aset baru).

3. Tulislah apa yang Anda pikir akan menjadi pengeluaran baru Anda untuk enam bulan ke depan (pengeluaran sebelumnya ditambah pengeluaran untuk aset baru).

4. Anda akan menulis pembayaran pinjaman Anda di sini, tetapi jika Anda belum tahu, biarkan baris ini tetap kosong untuk sekarang.

	2 Bulan lalu	Bulan Lalu	Bulan Ini	Bulan Depan	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6
Pendapatan								
Biaya Tetap								
Pembayaran Pinjaman								
Biaya Variabel								
Laba (atau Rugi)								
Kas Awal								
Kas Tersedia								

5. Hitung laba dan rugi Anda dengan mengurangi pengeluaran Anda dari pendapatan Anda.

6. Untuk mencari tahu berapa banyak kas tersedia yang Anda miliki, tambahkan laba Anda ke (atau kurangi kerugian Anda dari) kas awal.

7. Ketika Anda mengetahui jumlah pembayaran pinjaman Anda, Anda dapat menggunakan arus kas ini untuk melihat apakah Anda memiliki cukup kas tersedia untuk melunasi semua pembayaran pinjaman Anda.

LAPORAN ARUS KAS SELAMA ENAM BULAN

Buatlah laporan arus kas untuk menunjukkan situasi bisnis Anda sekarang. (Lihat halaman 109–117 untuk bantuan).

ARUS KAS #1: SITUASI SEKARANG								
	2 Bulan lalu	Bulan Lalu	Bulan Ini	Bulan Depan	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6
Total Penghasilan								
Biaya Tetap								
Pembayaran Pinjaman								
Biaya Variabel								
Total Laba/Rugi								
Kas Awal								
Kas Tersedia								

Selanjutnya, buatlah laporan arus kas yang mencakup sebuah cara untuk mendapatkan aset baru.

ARUS KAS #2: ASET BARU								
	2 Bulan lalu	Bulan Lalu	Bulan Ini	Bulan Depan	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6
Total Penghasilan								
Biaya Tetap								
Pembayaran Pinjaman								
Biaya Variabel								
Total Laba/Rugi								
Kas Awal								
Kas Tersedia								



MERENUNGGKAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Gagasan mana yang akan paling membantu bisnis Anda minggu ini? Jadikan gagasan ini sebagai tujuan bisnis mingguan Anda.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?

“Serahkanlah hidupmu kepada Tuhan dan percayalah kepada-Nya, dan Ia akan bertindak.”

MAZMUR 37:5



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Membuat komitmen.

Latihan: Pilih rekan tindakan Anda. Putuskan kapan dan bagaimana Anda akan saling menghubungi.

Nama rekan tindakan

Informasi kontak

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada rekan tindakan Anda. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan membuat laporan arus kas untuk situasi bisnis saya saat ini.

Saya akan membuat laporan arus kas yang mencakup sebuah cara untuk memperoleh aset baru.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Saya akan melapor ke rekan tindakan saya.

Tanda tangan saya

Tanda tangan rekan tindakan

BAGAIMANA SAYA AKAN MELAPORKAN KEMAJUAN SAYA?

Latihan: Selama minggu ini, gunakan bagan komitmen ini untuk mencatat kemajuan Anda. Dalam kotak-kotak di bawah, tulis “Ya,” “Tidak,” atau jumlah berapa kali Anda telah memenuhi komitmen.

Membuat arus kas untuk situasi saat ini (Ya/Tidak)	Membuat arus kas untuk sebuah cara untuk mendapatkan aset baru (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis #)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)

Baca: Pilihlah seseorang untuk memfasilitasi topik *Landasan Saya* dalam pertemuan berikutnya.

Mintalah seseorang untuk mengucapkan doa penutup.

Umpan Balik Disambut

Harap kirimkan gagasan, umpan balik, saran, dan pengalaman Anda ke srsfeedback@ldschurch.org.

Catatan untuk Fasilitator:

Pada pertemuan berikutnya, bawalah sebuah daftar pemberi pinjaman di daerah Anda. Lihat srs.lds.org/lenders atau dari komite kemandirian pasak Anda atau manajer layanan kemandirian setempat untuk daftar ini.

Sumber-Sumber

APAKAH SAYA MAMPU MEMILIKI LEBIH BANYAK ASET? (BAGIAN I)

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

MARIA: Naomi, saya memutuskan untuk membeli lebih banyak ayam. Saya butuh lebih banyak aset produktif untuk menumbuhkan bisnis saya.

NAOMI: Itu sepertinya merupakan keputusan yang baik menurut saya. Jadi, apakah Anda mampu memiliki ayam-ayam baru?

MARIA: Mampu? Ya, saya akan mendapatkan pinjaman untuk ayam-ayam itu.

NAOMI: Seberapa besar yang ingin Anda pinjam?

MARIA: Pinjamannya akan sebesar 1500

NAOMI: Mengapa 1500?

Jadi, saya tahu seseorang yang menjual 15 ekor ayam seharga 1500. Itu harga yang bagus.

NAOMI: Mengapa 15 ekor ayam?

MARIA: Itu adalah jumlah yang dia miliki.

NAOMI: Apakah Anda memiliki cukup arus kas untuk 15 ekor ayam?

MARIA: Ya ... baiklah ... hm, saya pikir. Saya tidak tahu.

NAOMI: Berapa pembayaran bulananannya?

MARIA: Saya berbicara kepada seorang pemberi pinjaman, dan dia berkata itu adalah 275 per bulan.

NAOMI: Apakah Anda memiliki cukup uang tunai yang tersedia setiap bulan untuk melakukan pembayaran?

MARIA: Saya harap begitu.

NAOMI: Maria, Anda tidak dapat hanya berharap. Anda akan perlu tahu bahwa Anda akan memiliki cukup uang tunai untuk melakukan pembayaran.

MARIA: Tetapi, bagaimana saya tahu?

Kembali ke halaman 108

APAKAH SAYA MAMPU MEMILIKI LEBIH BANYAK ASET? (BAGIAN II)

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

MARIA: Naomi, terima kasih telah menunjukkan kepada saya cara mencari tahu berapa banyak uang tunai yang saya miliki. Pembayaran pinjaman sebesar 275 per bulan akan sangat buruk bagi saya. Saya pasti akan kehabisan uang pada bulan ketiga. Saya pasti tidak akan mampu melakukan pembayaran. Saya dapat kehilangan bisnis saya!

NAOMI: Oh, Maria, saya merasa sangat lega kita memeriksa uang tunai yang Anda miliki sebelum Anda mengambil pinjaman.

MARIA: Saya juga. Tetapi bagaimana saya akan tahu berapa banyak yang saya sanggup ambil?

NAOMI: Baiklah, mari coba lagi dengan pinjaman yang lebih kecil.

MARIA: Ok. Saya akan coba melihat ke pinjaman dengan pembayaran sebesar 150 untuk melihat apakah saya mampu mengambilnya.

Kembali ke halaman 113



9

*Bagaimana saya
mengetahui apakah saya
hendaknya menggunakan
pinjaman untuk
menumbuhkan bisnis saya?*

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

BARU!

- Siapkan sebuah daftar pemberi pinjaman di daerah Anda untuk dibagikan kepada para anggota kelompok. Daftar ini tersedia di srs.lds.org/lenders atau dari komite kemandirian pasak Anda atau manajer layanan kemandirian setempat.
- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah semua anggota kelompok. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk melaporkan mengenai komitmen mereka.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan.

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturilah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
- Buatlah gambar bagan komitmen di papan tulis dengan nama-nama orang dalam kelompok Anda (lihat contoh di bawah).

Nama anggota kelompok	Membuat arus kas untuk situasi saat ini (Ya/Tidak)	Membuat arus kas untuk sebuah cara untuk mendapatkan aset baru (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)
Gloria	Y	Y	Y	Y	Y	Y

10 menit sebelum pertemuan:

- Sambutlah peserta dengan hangat saat mereka tiba.
- Sewaktu anggota kelompok tiba, mintalah mereka melengkapi bagan komitmen di papan tulis. Juga, ingatkan mereka untuk membuka halaman 197 dan memperbarui kemajuan mereka menuju sertifikasi.
- Tugaskan seorang pencatat waktu.

Pada waktu mulai:

- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Mintalah kepada mereka yang datang terlambat untuk dengan tenang mematikan telepon genggam mereka dan untuk melengkapi bagan komitmen sementara kelompok melanjutkan diskusi.
- Atur *timer* ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.
- Lengkapi asas 9 dalam *Landasan Saya*. Kemudian kembalilah ke buku kerja ini dan lanjutkan membaca pada halaman berikutnya.



LAPORAN

APAKAH SAYA TELAH MEMENUHI KOMITMEN SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 20 menit untuk bagian Laporan.

Baca: Mari kita melaporkan mengenai komitmen kita. Mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka, harap berdiri. (Tepuk tangan untuk mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka).

Sekarang, semuanya berdiri. Marilah kita mengulangi pernyataan tema kita bersama-sama:

“Dan adalah tujuan-Ku untuk menyediakan bagi para orang suci-Ku, karena segala sesuatu adalah milik-Ku.”

Ajaran dan Perjanjian 104:15

Dengan beriman kepada Tuhan, kita bekerja bersama untuk menjadi mandiri.

Baca: Mari kita duduk.

Bahas: Apa yang dapat Anda ketahui dari arus kas Anda tentang bisnis Anda?

Apakah Anda akan memiliki cukup uang untuk membayar cicilan pinjaman atau melakukan hal-hal lainnya untuk meningkatkan bisnis Anda?

Apa yang telah Anda pelajari dari mengupayakan tujuan bisnis mingguan Anda?



Dalam buku catatan bisnis Anda, tuliskan apa yang Anda pelajari dari memenuhi komitmen Anda.



BELAJAR

APAKAH MEMINJAM UANG ITU BAIK ATAU BURUK?

Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.

Bahas: Pikirkanlah mengenai seseorang yang Anda kenal yang meminjam uang. Apakah meminjam uang membantu mereka atau merugikan mereka?

Baca: Utang rumah tangga pribadi dan utang bisnis adalah berbeda. Pinjaman pribadi digunakan untuk membelanjakan uang lebih banyak daripada kemampuan kita untuk membayar. Pinjaman bisnis digunakan untuk memproduksi lebih banyak daripada kemampuan kita untuk memproduksi.

Baca kutipan di sebelah kanan. Para nabi telah menasihati kita untuk menghindari utang pribadi.

Utang bisnis dapat membantu kita menumbuhkan bisnis kita. Tetapi utang bisnis tidak selalu merupakan pilihan yang bijaksana. Kita harus tahu ketika itu “bijaksana,” seperti yang Presiden Benson katakan.

Baca: **PERTANYAAN MINGGU INI**—Bagaimana saya tahu apakah saya harus menggunakan pinjaman untuk mengembangkan bisnis saya?

TINDAKAN MINGGU INI—Saya akan (1) berbicara dengan setidaknya 10 pelanggan untuk belajar apakah mereka akan membeli lebih jika saya memiliki lebih untuk dijual (2) mengunjungi setidaknya empat pemberi pinjaman dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan pada lembar kerja persyaratan pinjaman kepada mereka.

Selama pertemuan ini, kita akan belajar dan berlatih keterampilan untuk membantu kita mengetahui apakah meminjam uang adalah gagasan yang baik bagi bisnis kita.

“Beberapa utang—misalnya utang untuk rumah sederhana, biaya untuk pendidikan ... mungkin penting. Tetapi kita tidak seharusnya terjatuh dalam perbudakan keuangan sampai pada utang konsumen tanpa memikirkan dengan cermat biayanya.”

JOSEPH B. WIRTHLIN,
“Utang Duniawi, Utang Surgawi,” *Ensign* atau *Liahona*, Mei 2004, 41

“Sekarang, saya tidak bermaksud mengatakan bahwa semua utang adalah buruk, tentu saja tidak. Utang bisnis yang bijaksana ... adalah salah satu elemen pertumbuhan.”

EZRA TAFT BENSON, “Pay Thy Debt, and Live” [Brigham Young University devotional, 28 Februari, 1962]; speeches.byu.edu

BAGAIMANA “EMPAT TEPAT” MEMBANTU SAYA MEMUTUSKAN?

Saksikan: “Mendapatkan Pinjaman?” (Tidak ada video? Baca halaman 136).

Bahas: Bagaimana Anda akan mengetahui apakah pinjaman akan membantu Anda atau menghancurkan Anda?

Baca: Bacalah dengan lantang dan bahaslah secara singkat setiap dari “Empat Tepat.”

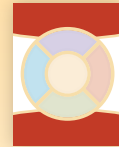
EMPAT TEPAT	
1. Alasan yang Tepat	Meminjam hanya jika itu akan membantu bisnis saya menghasilkan lebih banyak uang.
2. Waktu yang Tepat	Meminjam hanya jika saya telah berbisnis cukup lama untuk mengetahui bisnis saya dengan baik dan dapat menunjukkan bahwa orang-orang akan membeli apa yang saya jual.
3. Persyaratan yang Tepat	Meminjam hanya jika saya dapat menemukan pemberi pinjaman yang baik.
4. Jumlah yang Tepat	Meminjam hanya jika saya dapat menunjukkan bahwa saya tahu saya dapat melunasinya.

Latihan: Setelah Anda menyaksikan video berikut, putuskan apakah Anda pikir Maria dan Carlos dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan untuk setiap dari Empat Tepat.

Centang “Ya,” “Tidak,” atau “Tidak Yakin” untuk Maria dan Carlos.

Saksikan: “Alasan yang Tepat?” (Tidak ada video? Baca halaman 137).

Bahas: Apakah Maria dan Carlos meminjam untuk alasan yang tepat? Mengapa ya atau mengapa tidak?



Pemilik bisnis yang berhasil menggunakan Empat Tepat untuk meminjam secara bijaksana.

ALASAN UNTUK MEMINJAM	MARIA			CARLOS		
	Ya	Tidak	Tidak Yakin	Ya	Tidak	Tidak Yakin
Apakah saya meminjam untuk alasan bisnis produktif (bukan pribadi)?						
Apakah hal-hal yang akan saya beli dengan pinjaman ini menghasilkan uang bagi saya dengan segera?						
Apakah mendapatkan pinjaman lebih baik daripada menabung uang tunai untuk mengembangkan bisnis saya?						
Sudahkah saya memikirkan tentang semua risikonya?						

9: Bagaimana saya mengetahui apakah saya hendaknya menggunakan pinjaman untuk menumbuhkan bisnis saya?

Saksikan: “Waktu yang Tepat?” (Tidak ada video? Baca halaman 138).

Bahas: Apakah Maria dan Carlos meminjam pada waktu yang tepat? Mengapa ya atau mengapa tidak?

WAKTU UNTUK MEMINJAM	MARIA			CARLOS		
	Ya	Tidak	Tidak Yakin	Ya	Tidak	Tidak Yakin
Apakah saya sudah berbisnis cukup lama untuk mengetahui bisnis saya dengan baik?						
Apakah ini bagian dari sebuah rencana untuk mengembangkan bisnis saya?						
Dapatkah saya menunjukkan bahwa pelanggan akan membeli lebih jika saya memiliki lebih untuk dijual?						
Jika saya membeli sesuatu untuk bisnis saya (seperti seekor ayam atau sebuah truk), apakah itu bertahan lebih lama daripada jangka waktu pinjaman saya?						

Saksikan: “Persyaratan yang Tepat?” (Tidak ada video? Baca halaman 139).

Bahas: Apakah Maria dan Carlos meminjam dengan persyaratan yang tepat? Mengapa ya atau mengapa tidak?

PERSYARATAN UNTUK MEMINJAM	MARIA			CARLOS		
	Ya	Tidak	Tidak Yakin	Ya	Tidak	Tidak Yakin
Dapatkah saya mendaftarkan tiga hingga lima pemberi pinjaman yang baik?						
Apakah saya tahu biaya sebenarnya dari pinjaman itu?						
Dapatkah saya menjelaskan semua persyaratan pinjaman itu?						
Dapatkah saya menjelaskan mengapa satu pinjaman lebih baik daripada yang lain?						

Saksikan: “Jumlah yang Tepat?” (Tidak ada video? Baca halaman 140).

Bahas: Apakah Maria dan Carlos meminjam dengan jumlah yang tepat? Mengapa ya atau mengapa tidak?

JUMLAH UNTUK DIPINJAM	MARIA			CARLOS		
	Ya	Tidak	Tidak Yakin	Ya	Tidak	Tidak Yakin
Sudahkah saya membuat laporan arus kas selama enam bulan?						
Dapatkah saya melakukan pembayaran dan masih menghasilkan uang?						
Jika saya tidak memiliki penjualan lebih, masih dapatkah saya melakukan pembayaran?						

Baca: Kita belajar cara menggunakan laporan arus kas untuk mengetahui apakah kita akan memiliki cukup uang tunai untuk melakukan pembayaran. Ini akan membantu kita mengetahui apakah kita meminjam jumlah yang tepat.

Latihan: Setelah Anda bertemu dengan pemberi pinjaman minggu ini, gunakan lembar kerja arus kas pada halaman 143 untuk memastikan Anda mampu melakukan pembayaran. (Lihatlah hal-hal yang telah kita pelajari minggu kemarin jika Anda perlu bantuan membuat laporan arus kas).

Ketika Maria tidak yakin tentang jawaban untuk salah satu pertanyaan dari Empat Tepat, dia membuat rencana untuk mencari tahu jawabannya.

Sebelum kita meminjam, kita juga harus mencari tahu jawabannya jika kita tidak yakin. Mintalah bantuan dari anggota kelompok atau orang lain jika diperlukan.

APAKAH SAYA HARUS MEMINJAM UNTUK BISNIS SAYA?

Latihan: Berikut adalah beberapa alat untuk digunakan selama minggu ini untuk mengumpulkan informasi dan membuat keputusan. (Buka halaman 141-43). Luangkan waktu lima menit untuk melihat Daftar Periksa Empat Tepat dan Lembar Kerja Persyaratan Pinjaman dan membahas cara menggunakannya.

DAFTAR PERIKSA EMPAT TEPAT

EMPAT TEPAT	
Alasan yang Tepat?	
<input type="checkbox"/>	Apakah saya meminjam untuk alasan bisnis produktif (bukan pribadi)?
<input type="checkbox"/>	Apakah mendapatkan pinjaman lebih baik daripada uang tunai untuk mengembangkan bisnis saya?
<input type="checkbox"/>	Apakah hal-hal yang saya beli dengan pinjaman ini akan segera menghasilkan uang bagi saya?
<input type="checkbox"/>	Apakah saya tahu segala sesuatu yang bisa salah?
Waktu yang Tepat?	
<input type="checkbox"/>	Apakah saya sudah berbisnis cukup lama untuk mengetahui bisnis saya dengan baik?
<input type="checkbox"/>	Apakah ini bagian dari rencana untuk menumbuhkan bisnis saya?
<input type="checkbox"/>	Dapatkah saya membuktikan bahwa pelanggan akan membeli lebih jika saya memiliki lebih untuk dijual?
<input type="checkbox"/>	Jika saya membeli sesuatu untuk bisnis saya (seperti sekor ayam atau sebuah truk), apakah itu bertahan lebih lama daripada jangka waktu pinjaman saya?
Persyaratan yang Tepat?	
<input type="checkbox"/>	Dapatkah saya membandingkan tiga hingga lima pemberi pinjaman yang baik?
<input type="checkbox"/>	Apakah saya tahu biaya sebenarnya dari pinjaman itu?
<input type="checkbox"/>	Dapatkah saya menjelaskan semua persyaratan pinjaman itu?
<input type="checkbox"/>	Dapatkah saya menjelaskan mengapa satu pemberi pinjaman lebih baik daripada yang lain?
Jumlah yang Tepat?	
<input type="checkbox"/>	Sudahkah saya membuat laporan arus kas selama enam bulan?
<input type="checkbox"/>	Dapatkah saya melakukan pembayaran dan masih menghasilkan uang?
<input type="checkbox"/>	Jika saya tidak memiliki penjualan lebih, masih dapatkah saya melakukan pembayaran?

Lihat halaman 141.

Selama minggu ini, tinjaulah pertanyaan-pertanyaan ini dan centang ketika Anda dapat menjawab "ya."

INFORMASI PEMBERI PINJAMAN

Possible Lenders

Lihat sebaran dari fasilitator. Jika belum tersedia, mintalah saran dari pemilik bisnis lainnya tentang pemberi pinjaman yang baik di daerah Anda.

Selama minggu ini, gunakan informasi ini untuk mencari dan menghubungi pemberi pinjaman.

LEMBAR KERJA PERSYARATAN PINJAMAN

	PEMBERI PINJAMAN #1	PEMBERI PINJAMAN #2	PEMBERI PINJAMAN #3	PEMBERI PINJAMAN #4
1. Kualifikasi: Apa yang saya perlu berikan atau pertunjukkan kepada Anda (pemberi pinjaman) untuk mendapatkan pinjaman?				
2. Frekuensi Pembayaran: Kapan pembayaran pertama jatuh tempo? Bagaimana sering saya harus melakukan pembayaran? Apakah saya dapat memiliki salinan jadwal pembayaran tersebut?				
3. Penalti: Apakah ada biaya atau penalti jika saya tidak membayar tepat waktu?				
4. Biaya Langsung: Jika saya meminjam 100, 1000, atau 10000 (pilih satu jumlah berdasarkan mata uang setempat dan gunakan itu untuk setiap pemberi pinjaman), berapa yang saya bayar setelah saya melakukan pinjaman, termasuk semua biaya, biaya, dll? Jika saya meminjam cukup untuk satu aset, misalnya, satu alat atau mesin, berapa biaya tambahan yang harus saya bayarkan dan mendapatkan pinjaman? Berapa yang termasuk? Berapa biaya sebenarnya? Apakah terdapat salin-borongan tetap atau mengambang?				
5. Biaya Tidak Langsung: Berapa lama yang dibutuhkan untuk melakukan pembayaran? Berapa biaya yang harus saya lakukan untuk pergi ke pemberi pinjaman untuk melakukan pembayaran?				
6. Biaya Sebenarnya dari Pinjaman: Berapa total biaya langsung dan biaya tidak langsung? (Tambahkan biaya-biaya dari pertanyaan 4 dan 5)				

Lihat halaman 142.

Selama minggu ini, gunakan lembar kerja persyaratan pinjaman ini untuk belajar tentang setidaknya empat pemberi pinjaman.

ARUS KAS SELAMA ENAM BULAN

ARUS KAS								
Nama Pemberi Pinjaman:								
	2 Bulan lalu	Bulan Lalu	Bulan Ini	Bulan Depan	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6
Total Penghasilan								
Biaya Tetap								
Pembayaran Pinjaman								
Biaya Variabel								
Total Laba/Rugi								
Kas Awal								
Kas Tersedia								

Lihat halaman 143.

Gunakan lembar kerja ini untuk membuat laporan arus kas untuk mengetahui pinjaman mana yang mampu Anda ambil.



MERENUNGGKAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Gagasan mana yang akan paling membantu bisnis Anda minggu ini? Jadikan gagasan ini sebagai tujuan bisnis mingguan Anda.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?

"Simaklah firman Tuhan ... Janganlah ragu, tetapi percayalah."

MORMON 9:27



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Membuat komitmen.

Latihan: Pilih rekan tindakan Anda. Putuskan kapan dan bagaimana Anda akan saling menghubungi.

Nama rekan tindakan

Informasi kontak

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada rekan tindakan Anda. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan berbicara kepada setidaknya empat pemberi pinjaman dengan menggunakan Lembar Kerja Persyaratan Pinjaman.

Saya akan menggunakan pertanyaan-pertanyaan pada Daftar Periksa Empat Tempat untuk melihat apakah mendapatkan pinjaman sekarang adalah tepat bagi saya.

Saya akan menggunakan laporan arus kas saya untuk mengevaluasi opsi pinjaman saya.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Saya akan melapor ke rekan tindakan saya.

Tanda tangan saya

Tanda tangan rekan tindakan

BAGAIMANA SAYA AKAN MELAPORKAN KEMAJUAN SAYA?

Latihan: Selama minggu ini gunakan bagan komitmen ini untuk mencatat kemajuan Anda. Dalam kotak-kotak di bawah, tulis “Ya,” “Tidak,” atau jumlah berapa kali Anda telah memenuhi komitmen.

<i>Berbicara kepada setidaknya empat pemberi pinjaman (Tulis #)</i>	<i>Menggunakan laporan arus kas untuk mengevaluasi opsi pinjaman (Ya/Tidak)</i>	<i>Menggunakan Daftar Periksa Empat Tepat (Ya/Tidak)</i>	<i>Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis #)</i>	<i>Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)</i>	<i>Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)</i>	<i>Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)</i>

Baca: Pilihlah seseorang untuk memfasilitasi topik *Landasan Saya* dalam pertemuan berikutnya.

Mintalah seseorang untuk mengucapkan doa penutup.

Umpan Balik Disambut

Harap kirimkan gagasan, umpan balik, saran, dan pengalaman Anda ke srsfeedback@ldschurch.org.

Sumber-Sumber

MENDAPATKAN PINJAMAN?

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

CARLOS: Hari ini adalah hari yang penting. Saya akan mendapatkan pinjaman bisnis!

NAOMI: Anda akan mengambil pinjaman? Untuk apa?

CARLOS: Semuanya. Saya akan membuat ruangan yang lebih besar untuk persediaan saya. Saya juga akan membeli TV baru dan barang-barang lagi di rumah. Saya senang sekali!

NAOMI: Wow, itu menakutkan. Anda baru saja memulai bisnis Anda minggu lalu. Carlos, Anda tidak semestinya mengambil pinjaman. Maria, bagaimana bisnis Anda?

MARIA: Baik. Saya menjual telur-telur saya dengan sangat cepat. Saya biasanya menjual semua pada pukul 9 pagi. Tetapi sepanjang hari ketika pelanggan ingin membeli telur, saya kehabisan.

NAOMI: Maria, Anda benar-benar membutuhkan lebih banyak ayam. Bagaimana perkembangan pinjaman Anda untuk ayam-ayam itu? Apakah Anda sudah menerima pinjaman?

MARIA: Belum. Saya agak takut untuk mengambil pinjaman. Mungkin saya tidak seharusnya mengambil pinjaman. Anda baru saja memberi tahu Carlos bahwa dia tidak semestinya mengambil pinjaman.

CARLOS: Saya akan tetap mendapatkan pinjaman. Itu akan menyelesaikan semua masalah saya!

NAOMI: Atau menciptakan banyak masalah baru. Carlos, saya khawatir Anda akan dengan cepat menimbun utang yang akan menghancurkan Anda.

Tetapi Maria, dalam kasus Anda, pinjaman sebenarnya dapat membantu Anda.

MARIA: Bagaimana saya akan mengetahui apakah pinjaman akan membantu saya atau menghancurkan saya?

NAOMI: Pemilik bisnis yang berhasil menggunakan “Empat Tepat” untuk memutuskan apakah pinjaman bisnis merupakan gagasan baik untuk mengembangkan bisnis mereka.

MARIA: Empat Tepat?

NAOMI: Ya. Hanya mengambil pinjaman jika Anda memiliki alasan yang tepat, waktu yang tepat, persyaratan yang tepat, dan jumlah yang tepat.

CARLOS: Saya tidak peduli tentang Empat Tepat. Saya akan mendapatkan pinjaman saya!

MARIA: Saya peduli. Saya ingin menumbuhkan bisnis saya, tetapi saya tidak ingin menimbun utang. Ceritakan kepada saya lebih banyak mengenai Empat Tepat ini.

Kembali ke halaman 129

ALASAN YANG TEPAT?

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

NAOMI: Alasan Anda untuk meminjam haruslah untuk bisnis, bukan alasan pribadi.

CARLOS: Mengapa tidak keduanya? Saya akan menikmati TV saya dan membuat toko saya lebih besar!

NAOMI: Oh, Carlos! Sekarang dengarkan, Maria, pinjaman seharusnya untuk hal-hal yang dapat segera Anda jual, seperti botol susu, atau sesuatu yang menghasilkan dengan cepat, seperti ayam petelur. Ingat, Anda harus segera mulai melunasi pinjaman itu!

MARIA: Oke. Jadi, saya dapat membeli ayam yang sudah bertelur, dan saya akan memiliki telur-telur untuk segera dijual.

NAOMI: Hebat! Sudahkah Anda mempertimbangkan menggunakan uang tunai dari bisnis Anda untuk membeli lebih banyak ayam betina, alih-alih mendapatkan pinjaman?

MARIA: Tunggu, saya pikir Anda berkata saya harus mendapatkan pinjaman.

NAOMI: Dengan uang tunai, Anda menabung sekarang dan membeli nanti—lebih sedikit pertumbuhan tetapi sedikit risiko. Dengan pinjaman, Anda membeli seka-

rang dan membayar nanti—lebih banyak pertumbuhan tetapi banyak risiko.

CARLOS: Ya. “Membayar nanti” kedengarannya baik bagi saya!

MARIA: Pelanggan terus meminta lebih banyak telur. Saya ingin segera menjual lebih banyak telur.

NAOMI: Apakah pinjaman sepadan dengan risikonya? Sudahkah Anda memikirkan tentang apa yang bisa salah?

MARIA: Belum! Tetapi, saya pikir ayam betina dapat berhenti bertelur. Atau dapat mati atau dicuri. Atau pelanggan dapat berhenti membeli telur.

NAOMI: Bagaimana Anda dapat mengurangi risiko tersebut?

MARIA: Hmm. Saya dapat memberi makan ayam-ayam dengan pakan berkualitas dan merawatnya dengan baik. Saya dapat mengunci mereka di kandang agar orang-orang tidak dapat mencurinya.

NAOMI: Menurut Anda, apakah Anda memiliki alasan yang tepat untuk mendapatkan pinjaman, Maria?

KWAME: Saya kira demikian.

Kembali ke halaman 129

WAKTU YANG TEPAT?

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

NAOMI: *Maria, berapa lama Anda telah berbisnis?*

MARIA: *Saya telah menjual telur selama delapan minggu sekarang, dan itu berjalan lancar.*

NAOMI: *Bagus sekali! Sebagian orang mendapatkan pinjaman untuk bisnis yang baru saja mereka mulai—itu sangat berisiko!*

CARLOS: *Hei, apakah Anda membicarakan saya? Saya tahu apa yang saya lakukan.*

NAOMI: *Maria, Anda telah berbisnis cukup lama, tetapi apakah mendapatkan pinjaman adalah bagian dari rencana yang Anda buat untuk mengembangkan bisnis Anda?*

CARLOS: *Inilah rencana saya: Toko yang lebih besar, menjual lebih banyak!*

MARIA: *Carlos, itu tidak terdengar seperti rencana bagi saya. Saya berencana untuk mendapatkan pinjaman, membeli lebih banyak ayam, menjual lebih banyak telur per minggu, dan melunasi pinjaman.*

NAOMI: *Itu adalah awal yang baik untuk rencana Anda, Maria. Tetapi Anda akan perlu menentukan jumlah ayam dan telur yang tepat. Seberapa yakinkah Anda bahwa pelanggan akan membeli lebih*

banyak jika Anda memiliki lebih banyak untuk dijual?

MARIA: *Oh sayang, saya pikir mereka akan membeli semua telur saya, tetapi saya tidak tahu pasti.*

NAOMI: *Anda mungkin ingin mencari tahu terlebih dahulu!*

MARIA: *Oke, saya akan berbicara kepada pelanggan dan membuat daftar semua orang yang ingin membeli. Saya akan berbicara kepada setidaknya 10 pelanggan.*

NAOMI: *Bagus. Jika Anda memutuskan untuk mendapatkan pinjaman, sebuah daftar calon pelanggan akan membantu Anda menunjukkan kepada pemberi pinjaman bahwa Anda benar-benar memahami bagaimana Anda akan menggunakan pinjaman itu.*

NAOMI: *Oke, ini ada satu contoh lagi. Jika Anda meminjam uang untuk membeli ayam betina baru, apakah ayam-ayam itu akan terus bertelur bahkan setelah Anda melunasi pinjaman?*

MARIA: *Ya, tentu saja. Ayam-ayam itu seharusnya bertelur selama setidaknya dua tahun lagi, dan saya berencana untuk mendapatkan pinjaman untuk jangka waktu enam bulan.*

Kembali ke halaman 130

PERSYARATAN YANG TEPAT?

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

CARLOS: Hei! Saya mendapatkan pinjaman saya! Sebanyak 1000 dengan suku bunga tetap sebesar 3% per bulan.

NAOMI: Oh, Carlos! Saya mengkhawatirkan Anda. Berapa banyak pemberi pinjaman yang Anda kunjungi?

CARLOS: Satu, tentu saja. Saya tidak membuang-buang waktu. Anda seharusnya menemui saya. Saya masuk dan berkata, "Saya ingin pinjaman—sekarang!" Dan mereka berkata, "Ya, Pak." Mereka memperlakukan saya bak seorang raja. Mereka menyukai saya.

NAOMI: Ya, saya yakin mereka menyukai Anda. Apakah itu dokumen pinjaman Anda? Apakah Anda keberatan jika saya melihatnya?

CARLOS: Silakan. Tetapi bersiaplah untuk menjadi terkesan! Saya mendapatkan kesepakatan yang luar biasa.

NAOMI: Carlos, persyaratan ini sungguh mengerikan. Biaya uang muka 200? Pembayaran mingguan? Sudahkah Anda melihat persyaratan ini?

CARLOS: Apa? Itu tidak mungkin benar. Saya tidak ingat hal-hal itu. Oh tidak, saya pikir saya tidak benar-benar memerhatikannya.

NAOMI: Maria, apa persyaratan yang telah Anda temukan?

MARIA: Yah, saya telah berbicara dengan tiga pemberi pinjaman sejauh ini. Terima kasih telah memberikan lembar kerja pemberi pinjaman dari kelompok kemandirian Anda. Itu benar-benar membantu saya mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang baik. Saya benar-benar merasa lega telah belajar tentang kemungkinan penalti, suku bunga, biaya, dan komisi.

Dua dari pemberi pinjaman itu memiliki tingkat suku bunga tetap. Tetapi satu pemberi pinjaman memiliki tingkat suku bunga menurun.

CARLOS: Apa perbedaannya?

MARIA: Saya tidak benar-benar memahami perbedaannya. Saya hanya tahu bahwa jika tingkat suku bunganya sama, yang menurun adalah lebih baik daripada yang tetap.

NAOMI: Itu benar, Maria. Kedengarannya Anda mulai menemukan persyaratan yang tepat.

Kembali ke halaman 130

JUMLAH YANG TEPAT?

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

NAOMI: *Carlos, apakah Anda baik-baik saja? Anda terlihat tertekan.*

CARLOS: *Anda benar, Naomi. Penaltinya menumpuk, dan utang saya terus bertambah.*

NAOMI: *Carlos, saya turut menyesal.*

CARLOS: *Pemberi pinjaman datang dan mengambil televisi saya. Jika saya melewatkan satu pembayaran lagi, dia berkata persediaan dan peralatan bisnis saya juga akan dia sita.*

MARIA: *Carlos, itu kedengarannya seperti Anda tidak memiliki cukup arus kas.*

CARLOS: *Arus kas?*

NAOMI: *Itu adalah uang yang keluar masuk bisnis Anda. Sekarang, Anda tidak memiliki cukup uang masuk untuk menutupi pembayaran pinjaman.*

CARLOS: *Saya tidak menjual sebanyak yang saya harapkan. Saya terlambat dalam beberapa pembayaran. Penaltinya menumpuk dan menjadikannya semakin sulit untuk saya bayar.*

NAOMI: *Carlos, itulah mengapa Anda membutuhkan laporan arus kas selama enam bulan sebelum memutuskan untuk mengambil pinjaman. Sudahkah Anda membuatnya?*

CARLOS: *Belum.*

NAOMI: *Laporan arus kas membantu Anda mengetahui apakah Anda mampu melakukan pembayaran pinjaman setiap bulan. Apakah Anda memiliki laporan pendapatan dari dua bulan terakhir?*

CARLOS: *Tidak, saya tidak punya.*

MARIA: *Saya dapat membawa milik saya dan laporan arus kas yang telah saya kerjakan. Kami dapat menunjukkan caranya kepada Anda.*

NAOMI: *Bagus! Kami akan membantu Anda membuat laporan arus kas. Kemudian Anda akan mengetahui apakah Anda meminjam jumlah yang tepat.*

Kembali ke halaman 131

DAFTAR PERIKSA EMPAT TEPAT

Ajukan pertanyaan-pertanyaan ini kepada diri Anda sendiri. Centang setiap pertanyaan ketika Anda dapat menjawab “ya.”

EMPAT TEPAT

Alasan yang Tepat?

- Apakah saya meminjam untuk alasan bisnis produktif (bukan pribadi)?
- Apakah mendapatkan pinjaman lebih baik daripada uang tunai untuk mengembangkan bisnis saya?
- Apakah hal-hal yang saya beli dengan pinjaman ini akan segera menghasilkan uang bagi saya?
- Apakah saya tahu segala sesuatu yang bisa salah?

Waktu yang Tepat?

- Apakah saya sudah berbisnis cukup lama untuk mengetahui bisnis saya dengan baik?
- Apakah ini bagian dari rencana untuk menumbuhkan bisnis saya?
- Dapatkah saya membuktikan bahwa pelanggan akan membeli lebih jika saya memiliki lebih untuk dijual?
- Jika saya membeli sesuatu untuk bisnis saya (seperti seekor ayam atau sebuah truk), apakah itu bertahan lebih lama daripada jangka waktu pinjaman saya?

Persyaratan yang Tepat?

- Dapatkah saya mendaftarkan tiga hingga lima pemberi pinjaman yang baik?
- Apakah saya tahu biaya sebenarnya dari pinjaman itu?
- Dapatkah saya menjelaskan semua persyaratan pinjaman itu?
- Dapatkah saya menjelaskan mengapa satu pemberi pinjaman lebih baik daripada yang lain?

Jumlah yang Tepat?

- Sudahkah saya membuat laporan arus kas selama enam bulan?
- Dapatkah saya melakukan pembayaran dan masih menghasilkan uang?
- Jika saya tidak memiliki penjualan lebih, masih dapatkah saya melakukan pembayaran?

9: Bagaimana saya mengetahui apakah saya hendaknya menggunakan pinjaman untuk menumbuhkan bisnis saya?

LEMBAR KERJA PERSYARATAN PINJAMAN

Bawalah Lembar Kerja Persyaratan Pinjaman ini bersama Anda ketika Anda mengunjungi pemberi pinjaman.

- Ajukan pertanyaan-pertanyaan 1–4 kepada pemberi pinjaman.
- Ajukan pertanyaan-pertanyaan 5–6 kepada diri Anda sendiri.

PEMBERI PINJAMAN #1:	PEMBERI PINJAMAN #2:	PEMBERI PINJAMAN #3:	PEMBERI PINJAMAN #4:
1. Kualifikasi: Apa yang saya perlu berikan atau perlihatkan kepada Anda (pemberi pinjaman) untuk mendapatkan pinjaman?			
2. Frekuensi Pembayaran: Kapan pembayaran pertama jatuh tempo? Seberapa sering saya harus melakukan pembayaran? Apakah saya dapat memiliki salinan jadwal pembayaran kembali?			
3. Penalti: Apakah ada biaya atau penalti jika saya tidak membayar tepat waktu?			
4. Biaya Langsung: Jika saya meminjam 100, 1000, atau 10000 (pilih satu jumlah berdasarkan mata uang setempat dan gunakan itu untuk setiap pemberi pinjaman), berapa yang saya bayar setelah saya melunasi pinjaman, termasuk semua bunga, biaya, dll? Jika saya meminjam cukup untuk satu aset, misalnya, satu ekor ayam, berapa banyak biaya tambahan yang harus saya bayarkan dari mendapatkan pinjaman? Berapa uang mukanya? Berapa cicilan bulanannya? Apakah tingkat suku bunganya tetap atau menurun?			
5. Biaya Tidak Langsung: Berapa lama yang dibutuhkan untuk melunasi pembayaran? Berapa biaya yang harus saya keluarkan untuk pergi ke pemberi pinjaman untuk melakukan pembayaran?			
6. Biaya Sebenarnya dari Pinjaman: Berapa total biaya langsung dan biaya tidak langsung? (Tambahkan biaya-biaya dari pertanyaan 4 dan 5).			

LAPORAN ARUS KAS SELAMA ENAM BULAN

Salinlah lembar arus kas ini ke buku catatan bisnis Anda. Gunakan satu untuk setiap pemberi pinjaman untuk melihat apakah Anda mampu membayar persyaratan pinjaman yang akan Anda pelajari minggu ini.

ARUS KAS								
Nama Pemberi Pinjaman:								
	2 Bulan lalu	Bulan Lalu	Bulan Ini	Bulan Depan	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6
Total Penghasilan								
Biaya Tetap								
Pembayaran Pinjaman								
Biaya Variabel								
Total Laba/Rugi								
Kas Awal								
Kas Tersedia								



10

*Bagaimana saya
akan menarik lebih
banyak pelanggan dan
menutup penjualan?*

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah semua anggota kelompok. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk melaporkannya mengenai komitmen mereka.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan.

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturilah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
- Buatlah gambar bagan komitmen di papan tulis dengan nama-nama orang dalam kelompok Anda (lihat contoh di bawah)

Nama anggota kelompok	Berbicara kepada setidaknya empat pemberi pinjaman (Tulis #)	Menggunakan laporan arus kas untuk mengevaluasi opsi pinjaman (Ya/Tidak)	Menggunakan Daftar Periksa Empat Tepat (Ya/Tidak)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis #)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)
Gloria	4	Y	Y	Y	Y	Y	Y

10 menit sebelum pertemuan:

- Sambutlah peserta dengan hangat saat mereka tiba.
- Sewaktu anggota kelompok tiba, mintalah mereka melengkapi bagan komitmen di papan tulis. Juga, ingatkan mereka untuk membuka halaman 197 dan memperbarui kemajuan mereka menuju sertifikasi. Tanyakan siapa yang semakin dekat untuk menyelesaikan persyaratan sertifikasi. Setelah pertemuan, beri tahu komite kemandirian pasak kemungkinan siapa yang akan menyelesaikan persyaratan.
- Tugaskan seorang pencatat waktu.

BARU!

Pada waktu memulai:

- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Mintalah kepada mereka yang datang terlambat untuk dengan tenang mematikan telepon genggam mereka dan untuk melengkapi bagan komitmen sementara kelompok melanjutkan diskusi.
- Atur *timer* ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.
- Lengkapi asas 10 dalam *Landasan Saya*. Kemudian kembalilah ke buku kerja ini dan lanjutkan membaca pada halaman berikutnya.



LAPORAN

APAKAH SAYA TELAH MEMENUHI KOMITMEN SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 20 menit untuk bagian Laporan.

Baca: Mari kita melaporkan mengenai komitmen kita. Mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka, harap berdiri. (Tepuk tangan untuk mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka).

Sekarang, semuanya berdiri. Marilah kita mengulangi pernyataan tema kita bersama-sama:

“Dan adalah tujuan-Ku untuk menyediakan bagi para orang suci-Ku, karena segala sesuatu adalah milik-Ku.”

Ajaran dan Perjanjian 104:15

Dengan beriman kepada Tuhan, kita bekerja bersama untuk menjadi mandiri.

Baca: Mari kita duduk.

Bahas: Apa pelajaran yang Anda petik dari berbicara dengan pemberi pinjaman?

Apakah pinjaman tepat bagi Anda saat ini? (Apakah Anda memiliki alasan yang tepat, waktu yang tepat, persyaratan yang tepat, dan jumlah yang tepat?)

Apa yang telah Anda pelajari dari mengupayakan tujuan bisnis mingguan Anda?



Dalam buku catatan bisnis Anda, tuliskan apa yang Anda pelajari dari memenuhi komitmen Anda.



BELAJAR

APA YANG ORANG-ORANG INGIN BELI DARI SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.

Baca: Untuk menumbuhkan bisnis kita, kita perlu menarik lebih banyak pelanggan dan menjual lebih banyak! Orang-orang menghabiskan uang mereka untuk sesuatu yang mereka hargai. Semakin mereka menghargai sesuatu, semakin besar yang akan mereka bayarkan untuk itu.

Untuk berhasil menjual, kita perlu tahu apa yang pelanggan kita hargai, menarik pelanggan itu, dan menjualnya kepada mereka! Dan kita harus menawarkan lebih banyak nilai daripada pesaing kita.

Saksikan: “Jual, Jual, Jual” (Bagian I dan II) (Tidak ada video? Baca halaman 160).

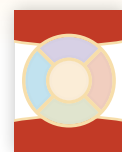
Bahas: Bagaimana Kwame belajar tentang hal-hal yang pelanggan hargai?

Baca: **PERTANYAAN MINGGU INI—Bagaimana saya akan menarik pelanggan dan menutup penjualan?**

TINDAKAN MINGGU INI—Saya akan mencoba gagasan pemasaran saya dan melacak hasilnya. Saya akan belajar dari pelanggan dan menguji solusi bagi masalah pelanggan.

Latihan: Bahaslah yang berikut dengan seorang anggota kelompok:

1. Deskripsikan pelanggan Anda kepada satu sama lain. Jadilah spesifik. Berapa usia mereka? Jenis kelamin? Pendapatan? Kapan mereka membeli produk Anda? Di mana?
2. Mengapa mereka ingin membeli produk Anda? Apa nilai yang akan diberikannya kepada mereka? Sebutkan sebanyak mungkin, misalnya
 - Air saya dingin
 - Air saya dimurnikan
 - Saya menjadikannya mudah untuk membeli air saya
 - Saya ramah dan menyapa nama pelanggan saya
3. Apa nilai yang akan Anda tawarkan yang tidak ditawarkan oleh pesaing Anda? Apakah Anda memiliki harga, lokasi, atau pilihan yang lebih baik? Inilah yang disebut keuntungan daya saing Anda. Inilah apa yang membuat pelanggan Anda memilih bisnis Anda daripada pesaing Anda.



Pemilik bisnis yang berhasil tahu mengapa pelanggan membeli produk mereka.

10: Bagaimana saya akan menarik lebih banyak pelanggan dan menutup penjualan?

Baca: Pemilik bisnis yang berhasil memahami pelanggan mereka dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tepat untuk belajar lebih banyak tentang masalah mereka dan bagaimana mereka dapat membantu.

Latihan: Duduklah bersama rekan Anda. Bacalah skenario ini bersama:

Martin memperbaiki sepeda. Dia juga menjual suku cadang dan persediaan kepada orang-orang agar mereka dapat memperbaiki sepeda mereka sendiri. Felix datang ke tokonya. Tangannya kotor dengan minyak. Dia tampak frustrasi.

Gunakan tabel di bawah untuk menulis gagasan-gagasan Anda tentang bagaimana Martin dapat mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tepat kepada Felix (contoh diberikan).

MENGAJUKAN PERTANYAAN-PERTANYAAN YANG TEPAT

1. Apa yang ingin saya ketahui tentang pelanggan saya?

Apa masalah yang ingin dia pecahkan dengan datang ke sini?

2. Apa yang dapat saya tanyakan untuk mencari tahu?

Sepertinya Anda sedang berada di tengah-tengah sebuah proyek dan menghadapi masalah. Bagaimana saya dapat membantu?

Bagikan dengan seluruh kelompok pertanyaan-pertanyaan yang Anda pikir harus Martin tanyakan kepada Felix.

10: Bagaimana saya akan menarik lebih banyak pelanggan dan menutup penjualan?

Latihan: Sekarang pikirkan tentang pelanggan Anda sendiri. Dalam kolom pertama, tuliskan hal-hal yang ingin Anda ketahui tentang pelanggan Anda (contoh diberikan). Dalam kolom kedua, tuliskan pertanyaan-pertanyaan yang dapat Anda ajukan untuk mencari tahu.

MENGAJUKAN PERTANYAAN-PERTANYAAN YANG TEPAT

1. Apa yang ingin saya ketahui tentang pelanggan saya?	2. Apa yang dapat saya tanyakan untuk mencari tahu?
<i>Kapan pelanggan saya akan siap untuk membeli?</i>	<i>Apakah ini untuk acara khusus? Kapankah itu?</i>

Dengan seorang anggota kelompok, bagikan beberapa hal yang ingin Anda ketahui tentang pelanggan Anda. Bagikan pertanyaan-pertanyaan yang ingin Anda ajukan untuk mencari tahu.

Bahas: Sebagai kelompok, bahaslah cara-cara untuk belajar lebih banyak tentang pelanggan Anda dan apa yang dapat Anda lakukan minggu ini untuk mulai belajar.

BAGAIMANA SAYA AKAN MENARIK LEBIH BANYAK PELANGGAN?

Bahas: Pikirkan tentang saat-saat ketika Anda membeli sesuatu di bisnis-bisnis yang belum pernah Anda kunjungi sebelumnya. Apa yang menarik Anda ke bisnis-bisnis itu? Bagaimana bisnis-bisnis menarik pelanggan di daerah Anda?

Latihan: Pada baris kosong dalam tabel di bawah, tuliskan produk atau jasa yang Anda beli. Kemudian tuliskan apa yang menarik Anda ke bisnis-bisnis itu (lihat contoh).

APA YANG MENARIK SAYA? MENGAPA SAYA MEMBELI?					
Produk atau Jasa yang Saya Beli	Penjualan Pribadi	Rujukan	Iklan	Penjualan	Lain-lain
Permen	Pemilik bisnis memberi tahu saya tentang itu	Tetangga saya mengatakan saya harus mencobanya		20% potongan harga	Sampel gratis
Pakaian	Staf penjualan memberi tahu saya tentang diskon		Saya melihat sebuah poster di dinding	Beli 1 dapat 1 untuk setengah harga	
Sayur-mayur		Teman memberi tahu saya untuk mencobanya	Saya melihatnya di surat kabar		Sampel gratis

Bahas: Bagikan dengan seorang anggota kelompok yang lain tentang apa yang telah Anda tulis. Metode yang mana yang dapat berhasil untuk bisnis Anda?

10: Bagaimana saya akan menarik lebih banyak pelanggan dan menutup penjualan?

Baca: Bisnis-bisnis yang baru saja kita bicarakan tidak menarik pelanggan secara tidak sengaja. Mereka mencetuskan gagasan-gagasan tentang cara memasarkan produk atau jasa mereka.

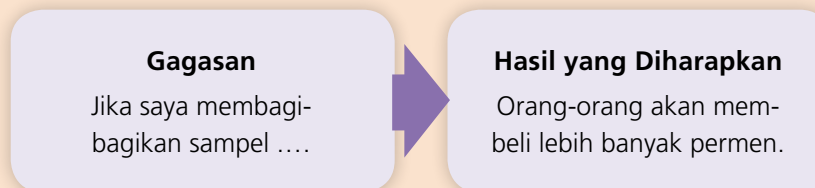
Bahas: Dari mana mereka mendapatkan gagasan-gagasan itu?

Saksikan: "Pemasaran?" (Tidak ada video? Baca halaman 161).

Baca: Pemasaran mencakup:

- Gagasan-gagasan tentang cara menemukan dan memengaruhi pelanggan.
- Apa yang kita harapkan untuk dilakukan oleh para pelanggan.

Gagasan Pemasaran



Latihan: Bekerja sama dengan orang di samping Anda.

1. Salinglah membantu dalam memikirkan gagasan-gagasan untuk membantu lebih banyak pelanggan menemukan bisnis Anda dan membeli apa yang Anda jual. Bahaslah metode-metode paling efektif di daerah Anda.
2. Tuliskan setidaknya satu gagasan baru di bawah. Kemudian salinglah membantu menuliskan hasil yang Anda inginkan (contoh diberikan).

GAGASAN PEMASARAN

Gagasan	Hasil yang Diharapkan
<i>Jika saya menggunakan sebuah pengeras suara untuk memberi tahu orang-orang bahwa kursi-kursi saya sedang diskon 40%....</i>	<i>Pelanggan akan datang ke toko saya dan membeli kursi.</i>

BAGAIMANA SAYA AKAN MENGUJI RENCANA PEMASARAN SAYA?

Baca: Bagaimana kita akan tahu bahwa gagasan-gagasan kita berhasil? Kita perlu sebuah cara untuk mengujinya. Kita perlu sebuah cara untuk mengukur hasil.

Latihan: Bekerja sama dengan orang di samping Anda. Bahaslah dan tuliskan beberapa gagasan pemasaran dan hasil yang Anda inginkan untuk bisnis Anda. Cantumkan setiap gagasan yang tampaknya berhasil sekarang. Untuk setiap gagasan, tuliskan bagaimana Anda akan mengukur hasilnya. Gagasan-gagasan Anda akan berubah dan menjadi semakin baik seiring berjalannya waktu saat Anda mencobanya dan mengukurnya.

MENGUJI GAGASAN PEMASARAN SAYA

Gagasan	Hasil yang Diharapkan	Pengukuran
<i>Jika saya menggunakan sebuah pengeras suara untuk memberi tahu orang-orang bahwa kursi-kursi saya sedang diskon 40%...</i>	<i>Pelanggan akan datang ke toko saya dan membeli kursi.</i>	<i>Ketika pelanggan masuk, saya akan bertanya bagaimana mereka mendengar tentang diskon 40% itu. Saya akan membuat catatan tentang tanggapan pelanggan.</i>

Baca: Mari kita menguji gagasan-gagasan kita minggu ini! Kita tidak perlu menguji semua gagasan kita pada waktu yang bersamaan. Dan adalah mungkin bahwa beberapa gagasan tidak akan berhasil—itu tidak apa-apa. Kita tetap akan mencoba gagasan-gagasan dan mengukur hasilnya. Pada akhirnya, kita akan menemukan cara-cara terbaik untuk membantu orang-orang menemukan kita dan membeli apa yang kita jual.

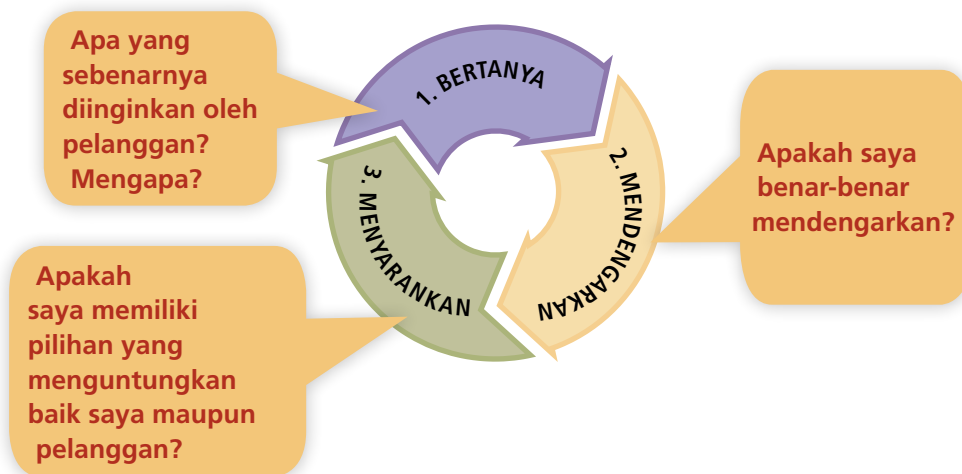
BAGAIMANA SAYA DAPAT MEMBUAT PELANGGAN MEMBELI?

Baca: Mengapa sebagian pelanggan membeli dan yang lainnya memilih untuk tidak membeli? Ada banyak alasan. Tetapi kita dapat memengaruhi keputusan itu!

Saksikan: “Tolong Beli Sesuatu!” (Tidak ada video? Baca halaman 162).

Bahas: Mengapa Maria tidak dapat meyakinkan pelanggan untuk membeli telur? Apakah Maria memikirkan tentang dirinya sendiri atau pelanggannya?

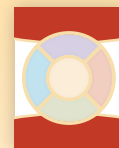
Baca: Agar dapat meyakinkan pelanggan untuk membeli, kita harus bertanya, mendengarkan, dan menyarankan.



Pemilik bisnis yang berhasil menggunakan siklus ini untuk meyakinkan lebih banyak pelanggan untuk membeli produk dan jasa mereka.

Saksikan: “Bertanya, Mendengarkan, Menyarankan” (Tidak ada video? Baca halaman 163).

Bahas: Sebelumnya, Maria mengajukan hanya satu pertanyaan kepada Samuel dan Lucia: “Dapatkah saya membantu Anda?” Apa yang Maria lakukan secara berbeda kali ini untuk mendapatkan hasil yang lebih baik? Bagaimana Maria menunjukkan kepada Silvia bahwa dia benar-benar mendengarkan?



Pemilik bisnis yang berhasil bertanya, mendengarkan, dan menyarankan.

10: Bagaimana saya akan menarik lebih banyak pelanggan dan menutup penjualan?

Bahas: Pikirkan ketika seseorang meyakinkan Anda untuk membeli sesuatu, mungkin bahkan ketika Anda tidak merencanakannya. Apa yang orang itu katakan yang membuat Anda memutuskan untuk membeli?

Baca: Bagan di bawah menunjukkan lima jenis pendekatan, dengan contoh, yang dapat kita gunakan untuk meyakinkan pelanggan kita untuk membeli produk kita. Inilah yang disebut “menutup penjualan.”

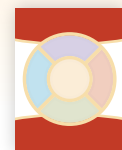
Latihan: Berkumpullah dengan dua orang di dalam kelompok. Berlatihlah menggunakan setiap jenis menutup penjualan dengan satu sama lain. Cobalah untuk menjual produk Anda kepada mereka. Gunakan tabel di bawah untuk menulis penutupan terbaik yang dapat Anda gunakan untuk melakukan penjualan kepada pelanggan Anda. Tuliskan setidaknya satu saran untuk setiap jenis.

MENUTUP PENJUALAN

1. Dua pilihan yang baik	2. “Jika”	3. Acara penting	4. Sampel	5. Lain-lain
<i>Apakah Anda mau pisang atau mangga?</i>	<i>Jika saya mendapatkan harga itu, apakah Anda ingin saya memesannya?</i>	<i>Saya dapat menyiapkan ini sebelum ulang tahun istri Anda.</i>	<i>Cobalah ini. Saya pikir Anda akan lebih suka rasa yang ini.</i>	<i>Bagaimana jika Anda membeli dua pasang sepatu ini dan saya memberi Anda potongan harga?</i>

Sekarang, semuanya berdiri. Pergilah ke sekeliling ruangan mencoba berbagai pendekatan Anda. Lakukan ini selama dua menit.

Bahas: Dengan seluruh kelompok, bahaslah apa yang Anda pikir merupakan pendekatan terbaik untuk membuat pelanggan Anda membeli dari bisnis Anda. Mengapa ini merupakan pendekatan terbaik bagi pelanggan Anda?



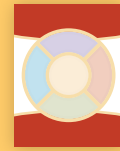
Pemilik bisnis yang berhasil menutup penjualan.

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMUDAHKAN PEMBELIAN?

Baca: Pemilik bisnis yang berhasil menjadikannya mudah dan menyenangkan bagi pelanggan untuk membeli dari mereka.

Latihan: Bekerja sama dengan seorang rekan dan tinjaulah contoh berikut bersama.

Baca pengalaman Paula di Toko 1 dan kemudian Toko 2. Kemudian bacalah tanggapannya kepada temannya. Bahaslah dengan rekan Anda mengapa Anda pikir Paula merekomendasikan Toko 1.



Pemilik bisnis yang berhasil memudahkan pembelian.

PENGALAMAN BERBELANJA PAULA

	Toko 1	Toko 2
Pengalaman Paula	Paula pernah ke toko ini lebih dari 15 kali. Dia menyukai harganya, pilihannya, dan pemiliknya.	Paula pernah ke toko ini hanya sekali. Dia pikir sangat sulit untuk menemukan apa yang dia inginkan. Dia tidak mendapatkan bantuan ketika dia ingin bertanya.
Tanggapan Paula kepada temannya	"Mari kita pergi ke Toko 1. Saya selalu pergi ke sana. Sangat mudah untuk menemukan apa yang saya inginkan. Saya suka tempat itu."	"Saya tidak suka Toko 2. Sangat sulit untuk menemukan apa yang saya inginkan. Dan orang-orang di sana tidak membantu ketika saya ingin bertanya."

Baca: Pelanggan terus mengunjungi bisnis ketika pemilik dan pegawai:

- Mengetahui nama pelanggan mereka
- Tersenyum kepada pelanggan mereka
- Mendengarkan dan menanggapi kebutuhan pelanggan

Bahas: Apa yang perlu Anda lakukan dalam bisnis Anda agar pelanggan terus kembali mengunjungi bisnis Anda? Apa yang ingin Anda tambahkan pada daftar di atas?



MERENUNGGKAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Gagasan mana yang akan paling membantu bisnis Anda minggu ini? Jadikan gagasan ini sebagai tujuan bisnis mingguan Anda.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?

"Berserulah kepada-Nya atas hasil panen dari ladangmu, agar kamu boleh makmur karenanya. Berserulah atas kawanan ternak di ladangmu, agar itu boleh bertambah."

ALMA 34:24–25



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Membuat komitmen.

Latihan: Pilih rekan tindakan Anda. Putuskan kapan dan bagaimana Anda akan saling menghubungi.

Nama rekan tindakan

Informasi kontak

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada rekan tindakan Anda. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan berbicara kepada setidaknya lima pelanggan untuk belajar apa yang mereka inginkan dari bisnis saya.

Saya akan menguji setidaknya dua gagasan pemasaran dan melacak hasilnya.

Saya akan berlatih menutup penjualan dengan setidaknya 10 pelanggan dan belajar mana pendekatan yang terbaik.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Saya akan melapor ke rekan tindakan saya.

Tanda tangan saya

Tanda tangan rekan tindakan

BAGAIMANA SAYA AKAN MELAPORKAN KEMAJUAN SAYA?

Latihan: Selama minggu ini, gunakan bagan komitmen ini untuk mencatat kemajuan Anda. Dalam kotak-kotak di bawah, tulis “Ya,” “Tidak,” atau jumlah berapa kali Anda telah memenuhi komitmen.

<i>Berbicara kepada setidaknya lima pelanggan (Tulis #)</i>	<i>Menguji setidaknya dua gagasan pemasaran dan melacak hasilnya (Tulis #)</i>	<i>Berlatih menutup penjualan setidaknya 10 kali (Tulis #)</i>	<i>Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis #)</i>	<i>Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)</i>	<i>Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)</i>	<i>Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)</i>

Baca: Pilihlah seseorang untuk memfasilitasi topik *Landasan Saya* dalam pertemuan berikutnya.

Mintalah seseorang untuk mengucapkan doa penutup.

Umpan Balik Disambut

Harap kirimkan gagasan, umpan balik, saran, dan pengalaman Anda ke srsfeedback@ldschurch.org.

Sumber-Sumber

JUAL, JUAL, JUAL

Bacalah secara bergiliran yang berikut.

NARATOR: *Ingat Kwame, pria dengan pisang tusuk? Dia menemukan sebuah bisnis yang tampaknya sangat berhasil. Dan dia dikenal sebagai penjual yang hebat. Jadi itu pasangan yang cocok, kan?*

Dia menciptakan penganan pisang itu dan memutuskan untuk mulai sedini mungkin. Dia pergi keluar ke sebuah pojok dekat rumahnya dan memberikan upaya terbaiknya. Tetapi tidak ada yang berhenti. Semakin keras dia berusaha, semakin buruk hasilnya. Dia bahkan mulai berteriak kepada orang-orang:

“Hei, ini adalah penganan yang luar biasa! Rasanya sangat enak! Inilah yang Anda inginkan! Oke, saya akan memberikan Anda dua untuk harga satu buah! Hei”

Tetapi orang-orang bahkan tidak mau melihatnya. Dia begitu putus asa sehingga dia pulang sebelum makan siang. Apa yang salah?

Kwame duduk dan berpikir. Apakah dia gagal? Apakah itu produk yang buruk? Bagaimana dengan pria yang memberikan gagasan itu—apakah dia seorang pembohong? Kemudian dia teringat apa yang telah pria itu katakan tentang penelitian pasarnya dengan pelanggan—apa yang mereka sukai, waktu, lokasi, bagaimana mereka membeli dengan teman-teman—apa yang berarti bagi mereka! Kwame telah begitu ingin menjual sehingga dia melupakan apa yang paling berarti—memecahkan masalah pelanggan!

Jadi dia mulai dari awal dan inilah apa yang dia lakukan:

—Dia menunggu hingga sore dan malam ketika orang-orang ingin penganan.

—Dia memilih lokasi di mana banyak orang menghabiskan waktu bersama.

—Dia memutuskan untuk memutar beberapa musik menyenangkan untuk menarik perhatian dan dia bahkan menyanyikannya—yang tentu saja sangat unik! Setidaknya orang-orang mulai tersenyum.

—Dan dia membagi-bagikan beberapa sampel gratis kepada para wanita yang dikelilingi teman-teman—dan kemudian menanyakan kepada mereka secara lantang apakah mereka menyukainya. Itu berhasil!

Sewaktu penjualan meningkat, dia bahkan memutuskan untuk mencoba harga yang lebih tinggi—dan tidak ada yang mengeluh! Kemudian dia mencoba diskon kuantitas, tetapi itu hanya memotong keuntungannya dan tidak meningkatkan penjualan, jadi dia berhenti. Dan dia juga belajar dari pengalaman pahit berapa lama penganan beku akan bertahan dalam kotak pendinginnya—pelanggan tidak suka pisang yang basah dan lembek!

Ketika dia pulang malam itu, dia memiliki banyak gagasan tentang poster baru untuk “Pria Pisang yang Bernyanyi.” Dia dapat melakukan pesta! Dia dapat melakukan festival! Dia dapat ... baiklah, dia agak sedikit terbawa. Tetapi apakah Anda melihat bagaimana dia belajar menambahkan nilai untuk pelanggannya?

Kembali ke halaman 148

PEMASARAN?

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

NAOMI: Hei, Maria. Hanya ingin mam-pir dan berkata kami sangat senang membeli telur dari Anda. Itu sangat mudah!

MARIA: Terima kasih, Naomi! Membuat pelanggan saya senang adalah penting bagi saya.

NAOMI: Bagaimana bisnis?

MARIA: Baik, saya pikir. Saya telah berbicara dengan pelanggan saya—dan beberapa pemilik bisnis lainnya. Dan saya telah belajar banyak. Bahkan, saya belajar bahwa saya dapat menjual susu dengan telur saya.

NAOMI: Bagaimana hasilnya?

MARIA: Yah, lumayan. Tetapi saya tidak dapat membuat banyak orang datang. Anda ingin mulai menjual untuk saya?

NAOMI: Ah, tidak! Bisnis kami bertumbuh dan kami benar-benar sibuk. Saya memiliki seorang teman yang membantu kami dengan beberapa gagasan pemasaran, dan penjualan bertambah nyaris dua kali lipat!

MARIA: Pemasaran?

NAOMI: Ya. Kami mulai dengan lebih banyak memikirkan tentang pelanggan kami dan cara menemukan orang-orang seperti mereka. Kemudian kami menguji beberapa gagasan dan kami menemukan tiga yang berhasil. Kami terus mencoba dan menguji.

MARIA: Saya mencoba satu cara.

NAOMI: Apa itu?

MARIA: Seorang pria masuk dan berhasil meyakinkan saya untuk membeli kartu nama.

NAOMI: Apakah itu membantu?

MARIA: Tidak bagi saya, tetapi itu berhasil bagi pria yang menjual kartu itu!

NAOMI: Dengar, saya dapat membantu Anda mengerjakan beberapa gagasan pemasaran jika Anda mau ... dan saya tidak akan menjual apa pun kepada Anda.

MARIA: Baiklah, itu terdengar bagus!

Kembali ke halaman 152

TOLONG BELI SESUATU!

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

NARATOR: Seorang pelanggan menghampiri kios Maria.

MARIA: [Dalam benaknya] Akhirnya, ada seorang pelanggan. Tolong beli sesuatu! Tolong.

SAMUEL: [Dalam benaknya] Wanita itu terang-terangan memandangi saya. Tidak bisakah saya berbelanja tanpa harus diamati begitu dekat?

MARIA: [Dalam benaknya] Tolong beli telur-telur itu! Saya perlu uang.

SAMUEL: [Dalam benaknya] Ini menjadi semakin canggung. Saya pergi.

MARIA: [Dalam benaknya] Apa? Tidak! Saya dapat menghasilkan uang dari itu.

[Dengan lantang, dia memanggil] Dapatkah saya membantu Anda?

SAMUEL: Tidak, terima kasih.

NARATOR: Seorang pelanggan menghampiri kios Maria.

LUCIA: [Dalam benaknya] Tempat ini mungkin memiliki apa yang saya butuhkan. Saya akan mencari tahu.

MARIA: [Dalam benaknya] Bagus, ada seorang pelanggan lagi. Dia kelihatannya memiliki uang. Tolong, tolong beli sesuatu.

[Dengan lantang] Dapatkah saya membantu Anda?

LUCIA: Saya hanya melihat-lihat.

MARIA: Anda butuh beberapa butir telur? Telur-telur ini berasal dari ayam-ayam terbaik ... dan saya juga punya susu segar.

[Dalam benaknya] Dia mampu membeli ini. Mungkin dia akan membeli semuanya.

LUCIA: Tidak. Itu ... ah ... bukan apa yang saya cari.

MARIA: Saya punya banyak susu.

LUCIA: Tidak, terima kasih.

MARIA: Anda benar-benar harus membelinya. Itu segar dan bersih dan adalah yang terbaik di

LUCIA: Tidak apa-apa. Terima kasih; saya pergi.

Kembali ke halaman 154

BERTANYA, MENDENGARKAN, MENYARANKAN

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

MARIA: Hai, saya Maria. Siapa nama Anda?

SILVIA: Saya Silvia.

MARIA: Apakah Anda di sini untuk diskon? Kami menawarkan satu telur gratis ketika Anda membeli lima!

SILVIA: Ya, terima kasih.

MARIA: Bagaimana Anda mendengar tentang diskon ini?

SILVIA: Teman saya memberi tahu saya tentang itu. Dia berkata Anda membagi-bagikan telur dan susu gratis kemarin. Dan dia berkata semuanya segar!

MARIA: Bagus. Saya senang dia menyukainya. Produk kami selalu segar dan enak. Baiklah, berapa banyak telur yang Anda butuhkan?

SILVIA: Saya perlu ... hm ... mungkin lima butir.

MARIA: Baik, saya akan ambilkan untuk Anda Tetapi saya perhatikan Anda ragu-ragu. Berpikir tentang berapa banyak yang dibeli?

SILVIA: Ya. Keluarga saudara laki-laki saya akan pindah ke rumah kami besok. Saya tidak tahu bagaimana saya akan memberi makan semua orang. Tetapi dia tidak punya pilihan lainnya.

MARIA: Saya mengerti. Tentu saja, Anda akan diberkati karena telah menolong. Apa yang Anda masak?

SILVIA: Saya tidak tahu pasti. Saya berpikir untuk menggunakan tabungan kami untuk membeli sedikit daging untuk dihidangkan dengan telur-telur. Saya akan benar-benar harus membuat itu bertahan.

MARIA: Saya mengerti. Kami juga tidak mampu membeli banyak daging, jadi saya hanya menggunakan telur-telur kami. Saya campurkan beberapa sayuran dan tambahkan sedikit susu. Saya punya susu di sini, dan teman saya di seberang jalan punya sayuran segar. Anda dapat memberi makan lebih banyak orang dengan lebih sedikit biaya dengan cara demikian. Apakah Anda ingin beberapa telur lagi dan sedikit susu? Itu akan sedikit lebih mahal ... tetapi masih jauh lebih murah daripada daging!

SILVIA: Baiklah, itu adalah gagasan yang bagus. Terima kasih! Sebelas mulut untuk diberi makan! Ya, saya ingin beberapa butir telur lagi dan susu.

MARIA: Untuk sebelas orang, saya akan sarankan delapan ... dan Anda masih akan mendapatkan gratis satu!

SILVIA: Oh, mungkin saya akan kembali besok.

MARIA: Itu akan baik-baik saja. Saya akan berada di sini untuk Anda. Tetapi, Anda tidak akan mendapatkan telur gratis itu. Dapatkah saya menaruhnya di sebuah kantong untuk Anda sekarang?

SILVIA: Baik, Anda benar. Itu sepadan. Terima kasih.

Kembali ke halaman 154



11

*Bagaimana saya
akan meningkatkan
laba saya?*

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah semua anggota kelompok. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk melaporkan mengenai komitmen mereka.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan.

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturilah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
- Buatlah gambar bagan komitmen di papan tulis dengan nama-nama orang dalam kelompok Anda (lihat contoh di bawah)

Nama anggota kelompok	Berbicara kepada setidaknya lima pelanggan (Tulis #)	Menguji setidaknya dua gagasan pemasaran dan melacak hasilnya (Tulis #)	Berlatih menutup penjualan setidaknya 10 kali (Tulis #)	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Ya/Tidak)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)
Gloria	8	3	15	Y	Y	Y	Y

10 menit sebelum pertemuan:

- Sambutlah peserta dengan hangat saat mereka tiba.
- Sewaktu anggota kelompok tiba, mintalah mereka melengkapi bagan komitmen di papan tulis. Juga, ingatkan mereka untuk membuka halaman 197 dan memperbarui kemajuan mereka menuju sertifikasi. Tanyakan siapa yang semakin dekat untuk menyelesaikan persyaratan sertifikasi. Setelah pertemuan, beri tahu komite kemandirian pasak kemungkinan siapa yang akan menyelesaikan persyaratan.
- Tugaskan seorang pencatat waktu.

Pada waktu mulai:

- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Mintalah kepada mereka yang datang terlambat untuk dengan tenang mematikan telepon genggam mereka dan untuk melengkapi bagan komitmen sementara kelompok melanjutkan diskusi.
- Atur *timer* ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.
- Lengkapi asas 11 dalam *Landasan Saya*. Kemudian kembalilah ke buku kerja ini dan lanjutkan membaca pada halaman berikutnya.



LAPORAN

APAKAH SAYA TELAH MEMENUHI KOMITMEN SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 20 menit untuk bagian Laporan.

Baca: Mari kita melaporkan mengenai komitmen kita. Mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka, harap berdiri. (Tepuk tangan untuk mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka).

Sekarang, semuanya berdiri. Marilah kita mengulangi pernyataan tema kita bersama-sama:

“Dan adalah tujuan-Ku untuk menyediakan bagi para orang suci-Ku, karena segala sesuatu adalah milik-Ku.”

Ajaran dan Perjanjian 104:15

Dengan beriman kepada Tuhan, kita bekerja bersama untuk menjadi mandiri.

Baca: Mari kita duduk.

Bahas: Apa yang Anda telah pelajari sewaktu Anda berbicara kepada pelanggan?

Apa yang telah Anda pelajari sewaktu Anda menguji gagasan-gagasan pemasaran Anda?

Apa yang telah Anda pelajari sewaktu Anda berlatih menutup penjualan?

Apa yang telah Anda pelajari dari mengupayakan tujuan bisnis mingguan Anda?



Dalam buku catatan bisnis Anda, tuliskan apa yang Anda pelajari dari memenuhi komitmen Anda.



BELAJAR

BAGAIMANA SAYA AKAN MENJUAL LEBIH BANYAK?

Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.

Saksikan: “Membuat Penjualan, Kehilangan Penjualan!” (Tidak ada video? Lihat halaman 178).

Baca: Itu mudah. Maria berhasil menjual. Silvia mendapatkan apa yang dia inginkan. Keduanya senang. Tetapi Maria kehilangan penjualan yang lebih besar—penjualan tambahan dari jasa pengiriman. Menambahkan jasa pengiriman akan memungkinkan Maria untuk menjual lebih banyak, atau “meningkatkan penjualan,” kepada Silvia.

“Meningkatkan penjualan” berarti memberikan pilihan kepada pelanggan untuk membeli lebih banyak produk atau membeli produk yang lebih baik daripada yang akan mereka beli

Misalnya:

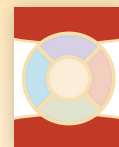
- **Lebih banyak:** Menawarkan minuman atau roti kepada pelanggan yang memesan ikan goreng
- **Lebih baik:** Menawarkan mesin jahit berkualitas lebih tinggi kepada pelanggan yang berpikir untuk membeli mesin jahit yang berkualitas lebih rendah

Saksikan: “Peningkatan penjualan” (Tidak ada video? Lihat halaman 178).

Bahas: Bagaimana Maria mampu meningkatkan penjualan dari jasa pengiriman kepada Silvia? Apa saja beberapa contoh peningkatan penjualan yang telah Anda lihat?

Baca: PERTANYAAN MINGGU INI—Bagaimana saya akan meningkatkan keuntungan saya?

TINDAKAN MINGGU INI—Saya akan mencoba dua cara untuk meningkatkan penjualan. Saya akan mencoba dua cara untuk menurunkan biaya saya.



Pemilik bisnis yang berhasil selalu meningkatkan penjualan.

APAKAH YANG HENDAKNYA SAYA TINGKATKAN PENJUALANNYA?

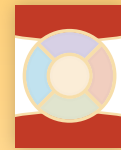
Baca: Pelanggan tidak akan membeli lebih banyak hanya karena kita menyarankannya. Itu harus merupakan sesuatu yang mereka inginkan lebih daripada produk awalnya.

Mereka mungkin bersedia untuk membayar lebih untuk barang-barang tersebut karena:

- Menghemat waktu
- Menghemat uang
- Kualitas
- Kuantitas
- Pelayanan
- Hubungan
- Kecepatan
- Keandalan
- Keindahan
- Reputasi

Latihan: Untuk alasan apa pelanggan Anda bersedia membayar lebih? Bagaimana Anda dapat mencari tahu? Bekerja sama dengan seorang rekan dan bahas apa yang Anda pikir pelanggan Anda hargai.

Gunakan tabel di bawah untuk menulis tiga cara Anda akan mencari tahu apa yang pelanggan Anda hargai (contoh diberikan).



Pemilik bisnis yang berhasil tahu apa yang pelanggan mereka hargai.

GAGASAN SAYA TENTANG APA YANG PELANGGAN SAYA HARGAI	APA YANG AKAN SAYA TANYAKAN ATAU LAKUKAN UNTUK MENCARI TAHU
Saya pikir pelanggan saya akan menghargai keandalan.	Tanyakan kepada pelanggan, "Jika saya menjamin pengiriman pada pukul 5 pagi setiap kali, apakah Anda akan berminat?"
Saya pikir pelanggan saya akan menghargai produk segar.	Beri label satu kotak buah "baru dipetik pagi ini" dan kotak lainnya "dipetik minggu ini." Perhatikan yang mana yang dipilih oleh pelanggan.

Setelah menulis gagasan Anda, bagikan dengan kelompok.

BERAPAKAH HARGA PENINGKATAN PENJUALAN SAYA?

Baca: Seorang pelanggan mungkin ingin sesuatu lebih, tetapi berapa harga yang bersedia dia bayarkan?

Pada harga berapa kita bersedia untuk menjual? Kita harus menghasilkan laba.

Misalnya, Naomi menguji gagasannya bahwa pelanggannya menghargai kualitas. Mereka biasanya memilih buah yang “baru dipetik pagi ini.” Masalahnya adalah biayanya lebih tinggi pada buah segar. Dia sebenarnya mengalami rugi.

Dia memutuskan untuk menjual buah yang “dipetik minggu ini” untuk 10 (laba = 1) dan buah yang “baru dipetik pagi ini” untuk 13 (laba = 3). Dia akan mencoba meningkatkan penjualan buah yang baru dipetik kepada pelanggannya.

Latihan: Duduklah bersama rekan Anda. Lihatlah nilai pelanggan Anda dari halaman sebelumnya. Daftarkan peningkatan penjualan produk atau jasa Anda. Gunakan tabel di bawah untuk mendaftarkan harga Anda.

PENINGKATAN PENJUALAN	HARGA PENINGKATAN PENJUALAN SAYA
Saya akan menjual buah yang “baru dipetik pagi ini.”	Harga buah yang “dipetik minggu” ini = 10 (laba 1) Harga buah yang “baru dipetik pagi ini” = 13 (laba 3)
Saya akan menjamin cucian itu selesai pada pukul 5 pagi.	Harga cucian selesai besok yang biasa = 20 (laba 4) Harga cucian terjamin = 27 (laba 8)
Saya akan menjual sabun perawatan kulit.	Harga sabun biasa = 12 (laba 2) Harga sabun perawatan kulit = 18 (laba 6)

Bahas: Setelah menulis gagasan Anda, bagikan dengan kelompok.

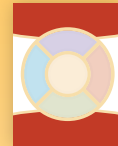
BAGAIMANA SAYA AKAN MENINGKATKAN PENJUALAN?

Baca: Apa yang akan membuat pelanggan kita ingin membeli lebih? Kita perlu sebuah “frasa peningkatan penjualan.” Sebuah frasa peningkatan penjualan dapat berupa: “Itu akan sedikit lebih mahal, tetapi ____.” Kita mengisi yang kosong dengan nilai yang kita tahu adalah penting bagi pelanggan.

Misalnya, ketika pelanggan Naomi melihat ke buah yang “dipetik minggu ini”, dia berkata, “Saya punya buah yang baru dipetik pagi ini.”

Dan kemudian dia menambahkan frasa peningkatan penjualan, “Itu akan sedikit lebih mahal, tetapi itu lebih segar.”

Latihan: Pikirkan tentang bisnis Anda sendiri. Pikirkan tentang peningkatan penjualan barang-barang Anda. Apa yang akan Anda katakan untuk meningkatkan penjualan kepada pelanggan Anda? Gunakan tabel di bawah untuk membuat frasa peningkatan penjualan Anda (contoh diberikan).



Pemilik bisnis yang berhasil memudahkan untuk membeli dari mereka.

MENULIS SEBUAH FRASA PENINGKATAN PENJUALAN

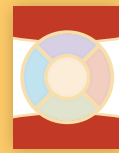
Produk atau Jasa Pertama	Peningkatan Penjualan Produk atau Jasa	Apa yang Pelanggan Saya Hargai	Frasa Peningkatan Penjualan
Buah yang “baru dipetik minggu ini”	Buah yang “baru dipetik hari ini”	Kualitas (kesegaran)	Itu akan sedikit lebih mahal, tetapi itu lebih segar.
Setengah liter susu untuk 3	Satu liter susu untuk 5	Menghemat uang	Itu akan sedikit lebih mahal, tetapi Anda mendapatkan dua kali lipat hanya dengan menambah 2.
Sabun biasa	Sabun perawatan kulit	Kualitas	Itu akan sedikit lebih mahal, tetapi itu jauh lebih baik untuk kulit Anda.
Jasa penatu	Setrika kemeja	Menghemat waktu	Itu akan sedikit lebih mahal, tetapi itu akan menghemat banyak waktu Anda.

BAGAIMANA SAYA AKAN MENJUAL PRODUK SAYA LEBIH CEPAT?

Baca: Pemilik bisnis yang berhasil menjual lebih kepada setiap pelanggan supaya mereka dapat melakukan “perputaran persediaan” dengan cepat. Untuk melakukan “perputaran persediaan” berarti untuk menjual semua produk yang kita beli dari pemasok kita. Kita dapat menggunakan teknik-teknik peningkatan penjualan untuk menjual lebih kepada setiap pelanggan.

Saksikan: “Melakukan Perputaran Persediaan dengan Cepat” (Tidak ada video? Baca halaman 179).

Bahas: Bagaimana Maria dapat melakukan perputaran persediaan dengan cepat? Bagaimana ini dapat meningkatkan labanya?



Pemilik bisnis yang berhasil sering melakukan perputaran persediaan.

SEBELUM	YANG MARIA LAKUKAN	SETELAH
Maria membayar pemasoknya 17 untuk satu liter susu.	Dia berbicara kepada pemasoknya tentang potongan harga ketika dia membeli dalam jumlah besar.	Dia sekarang membayar 15 untuk satu liter susu.
Maria meningkatkan persediaannya dengan pembelian dalam jumlah besar. Dia tidak mengubah harganya. Menyita waktu lebih lama baginya untuk melakukan perputaran persediaan dan sebagian susunya menjadi basi.	Dia menggunakan sebuah teknik peningkatan penjualan: jika mereka membeli dua liter atau lebih mereka mendapatkan diskon.	Dia sekarang melakukan perputaran persediaan dalam dua hari. Tidak ada susu yang menjadi basi. Dia memiliki uang untuk membeli lebih banyak. Dan dia menghasilkan lebih banyak uang.

Baca: Beberapa produk khusus membutuhkan waktu yang lama untuk laku terjual, dan itu tidak apa-apa. Tetapi, jika kita memiliki produk yang benar-benar tidak laku terjual, itu berarti uang bisnis kita yang berharga macet dalam persediaan itu sampai itu terjual.

Bahas: Bersama seorang rekan, bahaslah dua pertanyaan berikut. Tuliskan gagasan-gagasan Anda.

1. Bagaimana saya dapat melakukan perputaran persediaan dengan lebih cepat?
2. Bagaimana saya dapat mengurangi pasokan persediaan saya yang benar-benar tidak laku terjual?

BAGAIMANA SAYA AKAN MENGURANGI BIAYA SAYA?

Baca: Melakukan perputaran persediaan dengan cepat meningkatkan laba kita. Kita juga dapat menjadikan bisnis kita lebih menguntungkan dengan mengurangi pengeluaran.

Latihan: Duduklah bersama rekan Anda. Bacalah secara bergiliran cara-cara untuk mengurangi pengeluaran di bawah. Tuliskan cara-cara lain Anda dapat mengurangi pengeluaran.

TETAP	VARIABEL
Mencukupkan dengan apa yang kita punya Sewa	Menegosiasikan dengan pemasok Menggunakan banyak pemasok
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Kembali ke seluruh kelompok dan berbagi gagasan-gagasan Anda.

11: Bagaimana saya akan meningkatkan laba saya?

Baca: Kita juga dapat memikirkan cara-cara kita dapat menghindari pengeluaran.

Latihan: Naomi berpikir tentang menggunakan dua asisten: Samuel dan Joseph.

Dia akan mempekerjakan Samuel untuk bekerja di kios buahnya empat jam setiap hari (biaya tetap). Dia tidak akan mempekerjakan Joseph, tetapi dia hanya akan memanggilnya untuk melakukan pengiriman bila diperlukan (biaya variabel).

Berkumpullah dengan dua orang lainnya dan bahaslah cara-cara untuk menghindari atau mengurangi biaya tetap dan variabel Naomi.

Latihan: Sekarang giliran Anda. Daftarkan biaya variabel dan tetap bisnis Anda. Bekerja sama dengan seorang rekan dan bahaslah cara-cara untuk mengurangi biaya-biaya ini.

TETAP	VARIABEL



MERENUNGGKAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Gagasan mana yang akan paling membantu bisnis Anda minggu ini? Jadikan gagasan ini sebagai tujuan bisnis mingguan Anda.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?

"Berundinglah dengan Tuhan dalam segala perbuatanmu, dan Dia akan mengarahkan engkau demi kebaikan."

ALMA 37:37



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Membuat komitmen.

Latihan: Pilih rekan tindakan Anda. Putuskan kapan dan bagaimana Anda akan saling menghubungi.

Nama rekan tindakan

Informasi kontak

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada rekan tindakan Anda. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan mencoba setidaknya dua cara untuk meningkatkan penjualan dengan 10 atau lebih pelanggan.

Saya akan mencoba setidaknya dua cara untuk menurunkan biaya tetap dan variabel saya.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Saya akan melapor ke rekan tindakan saya.

Tanda tangan saya

Tanda tangan rekan tindakan

BAGAIMANA SAYA AKAN MELAPORKAN KEMAJUAN SAYA?

Latihan: Sebelum pertemuan berikutnya, gunakan bagan komitmen ini untuk mencatat kemajuan Anda. Dalam kotak-kotak di bawah, tulis “Ya,” “Tidak,” atau jumlah berapa kali Anda telah memenuhi komitmen.

Mencoba dua cara untuk meningkatkan penjualan dengan setidaknya 10 pelanggan (Tulis #).	Mencoba setidaknya dua cara untuk menurunkan biaya (Tulis #).	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis #)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)

Baca: Dalam pertemuan kita berikutnya, kita akan melakukan penilaian-penilaian kemandirian kita lagi untuk melihat apakah kita sudah menjadi lebih mandiri. Kita akan perlu membawa buklet *Jalan Saya Menuju Kemandirian* kita.

Baca: Pilihlah seseorang untuk memfasilitasi topik *Landasan Saya* minggu depan.
Mintalah seseorang untuk mengucapkan doa penutup.

Umpan Balik Disambut

Harap kirimkan gagasan, umpan balik, saran, dan pengalaman Anda ke srsfeedback@ldschurch.org.

Catatan untuk Fasilitator:

Untuk pertemuan berikutnya, bawalah lima buklet tambahan *Jalan Saya Menuju Kemandirian*.

Sumber-Sumber

BERHASIL DALAM PENJUALAN, KEHILANGAN PENJUALAN!

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

MARIA: Hi, Silvia. Apa kabarmu hari ini?

SILVIA: Baik, terima kasih. Siapa asisten Anda hari ini?

MARIA: Ini adalah keponakan perempuan saya, Sophia.

SILVIA: Anak perempuan yang baik! Jadi, saudara laki-laki saya menemukan pekerjaan. Dia masih di rumah saya, tetapi dia akan membantu membayar pengeluaran untuk makanan sekarang.

MARIA: Kapan dia mulai bekerja?

SILVIA: Baru hari ini!

MARIA: Pasti sangat melegakan bagi dia—dan Anda! Jadi, apa yang membawa Anda ke sini hari ini?

SILVIA: Saya ingin beberapa butir telur. Semua orang menyukainya dan itu mem-

bantu menghemat banyak uang. Saya ingin delapan butir telur lagi dan dua botol susu.

MARIA: Ok. Terima kasih telah membeli dari saya hari ini, Silvia. Semoga hari Anda menyenangkan!

SOPHIA: Dia membawa begitu banyak barang. Mengapa Anda tidak bertanya kepadanya untuk membiarkan saya membawa telur dan susu untuknya?

MARIA: Oh, Sophia. Anda benar. Saya seharusnya memikirkan itu. Saya memiliki kesempatan untuk meningkatkan penjualan dari jasa pengiriman untuknya? Saya seharusnya mendapatkan tambahan 10 dari penjualan itu.

Kembali ke halaman 168

PENINGKATAN PENJUALAN

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

SILVIA: Saya kembali lagi untuk membeli telur! Dan, saya perlu 10 butir telur hari ini karena saya tidak akan kembali selama beberapa hari.

MARIA: Baiklah. Saya telah berpikir tentang Anda. Kami memiliki sekitar jumlah orang yang sama untuk diberi makan dan kami makan setidaknya 12 butir telur. Itu sangat baik bagi Anda.

SILVIA: Masalahnya adalah bagaimana membawanya pulang. Saya sebenarnya memecahkan dua butir terakhir kali.

MARIA: Saya mengkhawatirkan tentang itu. Saya dapat menyuruh Maria pulang bersama Anda untuk membawakan telur-

telur itu untuk Anda. Kami hanya mengenakan biaya 10 untuk pengiriman. Itu akan sedikit lebih mahal, tetapi itu akan menghemat waktu sehingga Anda tidak repot membawanya pulang. Lagi pula, jika ada yang pecah saat Sophia mengantarkannya, kami akan menggantinya gratis.

SILVIA: Ya, Anda tahu, itu akan sangat membantu. Baiklah, mari lakukan itu. Terima kasih.

MARIA: Kedengarannya bagus. Sophia, terima kasih telah membantu Silvia. Cepat pulang!

Kembali ke halaman 168

MELAKUKAN PERPUTARAN PERSEDIAAN DENGAN CEPAT

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

MARIA: Hai, Naomi. Apa yang dapat saya bantu untuk Anda hari ini?

NAOMI: Saya memerlukan susu.

MARIA: Baiklah. Kami punya banyak.

NAOMI: Maria, susu ini baunya tidak sedap. Sudah berapa lama?

MARIA: Oh tidak! Maafkan saya. Saya tidak yakin. Saya membeli banyak supaya saya tidak kehabisan.

NAOMI: Adalah penting untuk memiliki cukup bagi pelanggan, tetapi Anda juga perlu melakukan perputaran persediaan dengan cepat.

MARIA: Melakukan perputaran persediaan? Apa artinya itu?

NAOMI: Melakukan perputaran persediaan berarti menjual semua yang Anda beli dari pemasok Anda.

MARIA: Saya berusaha melakukan perputaran persediaan. Tetapi terkadang itu membutuhkan waktu yang terlalu lama dan saya harus membuang susu yang telah menjadi basi.

NAOMI: Jadi, itulah mengapa Anda perlu melakukan perputaran persediaan dengan cepat. Membuang susu karena Anda tidak menjualnya dengan cepat adalah membuang uang Anda. Tetapi itu bukan satu-

satunya alasan Anda perlu melakukan perputaran persediaan dengan cepat.

MARIA: Sungguh?

NAOMI: Maria, dari mana asal uang untuk membayar pemasok susu Anda?

MARIA: Saya menabung uang dari setiap penjualan susu. Ketika saya punya cukup, saya membeli lebih banyak susu.

NAOMI: Maria, semakin lama Anda melakukan perputaran persediaan, semakin lama Anda harus menunggu untuk membeli lebih banyak susu.

Ingatlah, Anda menghasilkan uang hanya ketika ada penjualan. Jadi, semakin cepat Anda melakukan perputaran persediaan, semakin banyak uang yang Anda peroleh.

Bagaimana jadinya jika Anda dapat menjual semua susu Anda dalam tiga hari? Atau dua hari? Atau bahkan pada hari yang sama?

MARIA: Tidak ada susu yang menjadi basi, dan saya akan mampu membeli lebih banyak susu dari pemasok saya dengan lebih cepat. Dan saya akan memiliki lebih banyak susu untuk dijual kepada pelanggan saya dan saya akan menghasilkan lebih banyak uang. Saya akan mulai melakukan perputaran persediaan dengan lebih cepat!

Kembali ke halaman 172



12

*Bagaimana saya
terus meningkatkan
bisnis saya?*

**Memulai dan Menumbuhkan
Bisnis Saya**

UNTUK FASILITATOR

Hari pertemuan:

BARU!

- Hari ini, kelompok akan menghabiskan tambahan 20 menit untuk bagian Membuat Komitmen. Mohon baca kegiatan terakhir di *Landasan Saya* dan bersiaplah untuk menjawab pertanyaan.
- Kirim pesan melalui SMS atau teleponlah semua anggota kelompok. Undanglah mereka untuk datang 10 menit lebih awal untuk melaporkan mengenai komitmen mereka.
- Siapkan bahan-bahan pertemuan.

30 menit sebelum pertemuan:

- Aturlah kursi-kursi mengelilingi meja agar setiap orang dapat duduk berdekatan.
- Buatlah gambar bagan komitmen di papan tulis dengan nama-nama orang dalam kelompok Anda (lihat contoh di bawah).

Nama anggota kelompok	Mencoba dua cara untuk meningkatkan penjualan dengan setidaknya 10 pelanggan (Tulis # pelanggan).	Mencoba setidaknya dua cara untuk menurunkan biaya (Tulis #).	Mencapai tujuan bisnis mingguan (Tulis #)	Berlatih asas Landasan dan mengajarkannya kepada keluarga (Ya/Tidak)	Menambahkan pada tabungan (Ya/Tidak)	Melaporkan kepada rekan tindakan (Ya/Tidak)
Gloria	15	5	Y	Y	Y	Y

10 menit sebelum pertemuan:

BARU!

- Sambutlah peserta dengan hangat saat mereka tiba.
- Sewaktu anggota kelompok tiba, mintalah mereka melengkapi bagan komitmen di papan tulis. Juga, ingatkan mereka untuk membuka halaman 197 dan memperbarui kemajuan mereka menuju sertifikasi. Tanyakan siapa yang telah menyelesaikan persyaratan sertifikasi mereka. Tanda tangani salinan dari surat penyelesaian di halaman 198 bagi setiap orang yang telah melengkapi persyaratan. Setelah pertemuan, beri tahu komite kemandirian pasak siapa yang telah melengkapi persyaratan sertifikasi mereka.
- Tugaskan seorang pencatat waktu.

Pada waktu mulai:

- Mintalah peserta untuk mematikan telepon dan perangkat-perangkat lainnya.
- Mulailah dengan doa pembuka (dan nyanyian pujian, jika diinginkan).
- Atur *timer* ke 20 menit untuk *Landasan Saya*.
- Lengkapi asas 12 dalam *Landasan Saya*. Kemudian kembalilah ke buku kerja ini dan lanjutkan membaca pada halaman berikutnya.



LAPORAN

APAKAH SAYA TELAH MEMENUHI KOMITMEN SAYA?

Waktu: Atur *timer* ke 30 menit untuk bagian Laporan.

Baca: Mari kita melaporkan mengenai komitmen kita. Mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka, harap berdiri. (Tepuk tangan untuk mereka yang telah memenuhi semua komitmen mereka).

Sekarang, semuanya berdiri. Marilah kita mengulangi pernyataan tema kita bersama-sama:

“Dan adalah tujuan-Ku untuk menyediakan bagi para orang suci-Ku, karena segala sesuatu adalah milik-Ku.”

Ajaran dan Perjanjian 104:15

Dengan beriman kepada Tuhan, kita bekerja bersama untuk menjadi mandiri.

Baca: Mari kita duduk.

Bahas: Apa yang telah Anda pelajari sewaktu Anda berusaha meningkatkan penjualan?

Apa yang telah Anda pelajari sewaktu Anda berusaha mengurangi biaya?

Apa yang telah Anda pelajari dari mengupayakan tujuan bisnis mingguan Anda?



Dalam buku catatan bisnis Anda, tuliskan apa yang Anda pelajari dari memenuhi komitmen Anda.



BELAJAR

BAGAIMANA SEMUANYA SESUAI PADA TEMPATNYA?

Waktu: Atur *timer* ke 60 menit untuk bagian Belajar.

Saksikan: “Kita Dapat Melakukan Ini!” (Tidak ada video? Baca halaman 192).

Latihan: Bisnis Maria menjadi lebih baik daripada 12 minggu lalu. Bagaimana bisnis Anda sendiri menjadi lebih baik daripada 12 minggu lalu? Bergabunglah dengan seorang anggota kelompok. Keluarkan Peta Keberhasilan Bisnis Anda. Tanyakan, “Bagaimana _____ (sesuatu dari peta) telah meningkatkan bisnis Anda?”

Misalnya: “Bagaimana menggunakan banyak pemasok telah meningkatkan bisnis Anda?”

Bergiliran untuk saling mengajukan pertanyaan selama dua menit.

Baca: Kita dapat melakukan ini! Kita telah memiliki keberhasilan. Kita telah memulai dan menumbuhkan bisnis kita! Kita perlu terus mengembangkan bisnis kita dan meningkatkan laba kita.

Baca: PERTANYAAN MINGGU INI—Bagaimana saya akan meningkatkan laba saya? Bagaimana saya dapat terus belajar dan berkembang?

TINDAKAN MINGGU INI—Saya akan menetapkan tujuan bisnis saya. Saya akan mempersiapkan presentasi tentang bisnis saya.

BAGAIMANA SAYA AKAN MENCAPAI TUJUAN BISNIS SAYA?

Bahas: Baca kutipan di sebelah kanan. Apa tujuan-tujuan yang “membakar imajinasi Anda dan menciptakan semangat dalam hati Anda”?

Latihan: Tulislah tiga tujuan yang Anda miliki untuk bisnis Anda. Luangkan waktu selama dua menit.

Bergabunglah dengan dua orang lainnya. Lihatlah dua tujuan di bawah.

Saya ingin menjadi lebih baik dalam mengelola keuangan saya karena sering kali saya tidak memiliki cukup uang untuk membayar semua pengeluaran saya kecuali saya meminjam dari keluarga saya, yang terkadang sulit karena mereka juga tidak selalu memiliki cukup uang.

Saya akan menggandakan laba saya bulan depan.

Jawablah pertanyaan-pertanyaan di bawah. Bahaslah mengapa Anda memilih setiap jawaban.

1. Tujuan yang mana yang lebih menarik?
2. Tujuan mana yang lebih mudah untuk diingat?
3. Tujuan mana yang lebih mudah untuk diukur (mengetahui kapan Anda telah mencapai tujuan itu)?

Baca: Pemilik bisnis yang berhasil menetapkan tujuan-tujuan yang menarik, mudah diingat, dan mudah diukur.

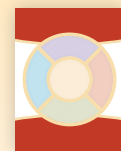
Latihan: Secara pribadi, tulis ulang tiga tujuan bisnis Anda. Luangkan dua menit untuk menjadikan tujuan-tujuan Anda menarik, mudah diingat, dan mudah diukur.

Sekarang, setiap orang berdiri dan tutuplah buku kerja Anda. Beralinglah kepada orang di samping Anda dan beri tahu orang itu tujuan paling menarik Anda. Dengan cepat beralihlah ke orang berikutnya sampai Anda telah berbagi dengan semua orang.

Kembalilah bersama dengan kelompok yang lebih besar. Bagikan tujuan seseorang dengan kelompok (jangan bagikan milik Anda sendiri).

“Tentukan di mana Anda berada dan apa yang perlu Anda lakukan Ciptakan tujuan-tujuan yang mengilhami, mulia, dan saleh yang membakar imajinasi Anda dan menciptakan semangat dalam hati Anda. Dan kemudian pusatkan pandangan Anda padanya. Bekerjalah secara konsisten untuk mencapainya.”

JOSEPH B. WIRTHLIN,
“Pelajaran-Pelajaran Kehidupan yang Dipelajari,” *Ensign* atau *Liahona*, Mei 2007, 46



Pemilik bisnis yang berhasil menetapkan tujuan-tujuan yang menarik dan terukur.

12: Bagaimana saya terus meningkatkan bisnis saya?

Bahas: Apakah tujuan-tujuan Anda menarik, mudah diingat, dan mudah diukur?

Baca: Tujuan tidak tercapai hanya karena kita ingin tujuan itu tercapai. Kita harus bekerja keras untuk mencapai tujuan kita. Baca kutipan Presiden Monson di sebelah kanan.

Latihan: Tulis ulang tiga tujuan Anda di bawah. Tuliskan apa yang Anda rencanakan untuk lakukan untuk mencapai tujuan-tujuan Anda (contoh diberikan).

“Tuliskan tujuan-tujuan Anda dan apa yang Anda rencanakan untuk lakukan untuk mencapainya. Bercita-citalah tinggi, karena Anda mampu menerima berkat-berkat kekal.”

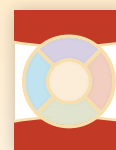
THOMAS S. MONSON,
“Perjalanan Selestial Anda,”
Ensign, Mei 1999, 97.

TUJUAN	APA YANG AKAN SAYA LAKUKAN UNTUK MENCAPAI TUJUAN SAYA
Saya akan menggandakan laba saya bulan depan dengan membuka sebuah kios di jalan yang ramai.	Saya akan meminta putra saya untuk menjalankan bisnis saya sementara saya mencari tempat yang bagus untuk kios baru saya. Saya akan membagi-bagikan sampel agar orang-orang tahu untuk membeli dari saya.

Baca: Kita akan sering menghadapi kesulitan dan kekecewaan sewaktu kita mengupayakan tujuan-tujuan kita. Pemilik bisnis yang berhasil tidak pernah menyerah, dan mereka merencanakan cara-cara untuk mengatasi kesulitan. Bacalah cerita di bawah ini.

Daniel tahu bahwa sebagian besar keluarganya akan mengkritik tujuan-tujuan bisnisnya dan berkata dia tidak dapat mencapai tujuan-tujuan itu. Tetapi dia tahu pamannya akan mendukung. Dia merencanakan untuk bertanya kepada pamannya untuk nasihat dan dorongan. Dia merencanakan untuk berdoa memohon kekuatan, kebaikan, dan kesabaran. Dia merencanakan untuk tetap ceria tetapi penuh tekad ketika dikritik.

Tuliskan: Bagikan gagasan cara-cara Anda dapat mengatasi kesulitan dalam mencapai tujuan-tujuan Anda. Ingatlah bahwa Tuhan dapat membantu Anda dan bahwa orang lain dapat membantu Anda. Tuliskan gagasan-gagasan Anda di bawah.



Pemilik bisnis yang berhasil tidak pernah menyerah.

BAGAIMANA SAYA MEMPERSIAPKAN DIRI UNTUK KELULUSAN?

Baca: Sebagai bagian dari kelulusan, Kita masing-masing akan berdiri dan menjelaskan bisnis kita kepada pemilik bisnis yang lain, anggota keluarga, dan teman-teman. Sewaktu Anda menonton video, ikuti petunjuk di bawah.

Saksikan: “Bisnis Saya dalam Lima Menit” (Tidak ada video? Fasilitator dapat membaca halaman 193 sementara semua orang mengikuti petunjuk di bawah).

BISNIS SAYA DALAM LIMA MENIT: PETUNJUK

Bagian 1:	Dalam kurang dari satu menit, jelaskan bisnis Anda.
Bagian 2:	Dalam kurang dari satu menit, jelaskan bagaimana menjawab satu dari pertanyaan berikut secara nyata meningkatkan bisnis Anda: <ol style="list-style-type: none"> 1. Apa yang ingin orang-orang beli? 2. Bagaimana saya menjual? 3. Bagaimana saya mengendalikan biaya? 4. Bagaimana saya akan meningkatkan laba? 5. Bagaimana saya menjalankan bisnis saya?
Bagian 3:	Dalam kurang dari satu menit, jelaskan bagaimana Anda telah meningkatkan tabungan dan membuat laporan keuangan. <ul style="list-style-type: none"> • Berapa minggu Anda telah menambahkan pada tabungan Anda? ____ • Berapa minggu Anda telah membuat laporan keuangan bisnis Anda? ____ • Berapa minggu Anda telah membuat laporan keuangan pribadi Anda? ____
Bagian 4:	Dalam kurang dari satu menit, jelaskan satu hal yang akan Anda lakukan untuk terus meningkatkan bisnis Anda.
Bagian 5:	Dalam kurang dari satu menit, jelaskan satu tujuan bisnis yang Anda miliki dan bagaimana Anda akan mencapai tujuan Anda.

Latihan: Selama seminggu, pikirkan tentang apa yang ingin Anda bagikan. Tulislah gagasan-gagasan Anda dalam buku catatan bisnis Anda. Berlatihlah memberikan presentasi Anda kepada keluarga atau teman-teman Anda. Bersiaplah untuk berbagi presentasi bisnis Anda. (Jika Anda memilih, Anda dapat menggunakan buku catatan, bagan, atau alat bantu visual lainnya).

APA YANG AKAN SAYA LAKUKAN SETELAH KELULUSAN?

Baca: Pemilik bisnis yang berhasil terus mengupayakan pembelajaran. Kita dapat belajar dari buku, pemilik bisnis lainnya, kelas, dan satu sama lain.

Misalnya, Anda dapat mempertimbangkan mendaftarkan bisnis Anda secara legal. Bahaslah ini dengan anggota kelompok Anda atau anggota dewan bisnis yang dapat membantu Anda tahu kapan dan cara melakukannya.

Bahas: Apakah Anda ingin terus bertemu sebagai kelompok? Apakah Anda ingin bertemu dengan kelompok lainnya di pasak?

Baca: Jika kita memilih untuk terus bertemu, kita dapat membuat agenda kita sendiri atau mengikuti sebuah agenda seperti ini:

AGENDA CONTOH

Landasan Saya

Tinjaulah asas dan topik.

Laporan

Laporan tentang kemajuan dan masalah bisnis.

Belajar

Mendengarkan pembicara dari bisnis setempat, peminjam, dan pemerintah.

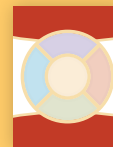
Menonton video atau membaca tentang topik bisnis.

Merenungkan

Renungkanlah apa yang kita pelajari.

Membuat komitmen

Pilihlah tujuan dan buatlah komitmen.



Pemilik bisnis yang berhasil terus belajar.

APAKAH SAYA MENJADI SEMAKIN MANDIRI?

Baca: Tujuan kita adalah kemandirian, baik dalam hal-hal jasmani maupun rohani. Menjadikan bisnis kita berhasil hanya sebagian dari tujuan itu.

Bahas: Apa perubahan yang telah Anda perhatikan dalam kehidupan Anda sewaktu Anda telah berlatih dan mengajarkan asas-asas *Landasan Saya* ?

Latihan: Buka buklet *Jalan Saya Menuju Kemandirian* Anda ke sebuah penilaian kemandirian (di bagian belakang). Lengkapi langkah-langkahnya.

Setelah Anda selesai, luangkan tiga menit untuk merenungkan yang berikut:

Apakah Anda sekarang lebih sadar akan pengeluaran Anda? Dapatkah Anda sekarang menjawab lebih banyak “sering” atau “selalu” dari pertanyaan-pertanyaan itu? Apakah Anda lebih yakin mengenai jumlah uang yang telah Anda tetapkan sebagai penghasilan yang akan membuat Anda mandiri? Apakah Anda hampir mencapai penghasilan mandiri Anda? Apa yang dapat Anda lakukan untuk meningkatkan diri?





MERENUNGGKAN

APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN UNTUK MENINGKATKAN DIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk bagian Merenungkan.

Latihan: Baca tulisan suci di sebelah kanan atau pikirkan tulisan suci yang lain. Renungkanlah dengan tenang apa yang Anda pelajari. Tulislah kesan apa pun yang Anda miliki di bawah atau dalam buku catatan bisnis Anda.

Gagasan mana yang akan paling membantu bisnis Anda minggu ini? Jadikan gagasan ini sebagai tujuan bisnis mingguan Anda.

Tambahkan tujuan bisnis mingguan Anda bagi komitmen Anda pada halaman berikutnya.

Bahas: Apakah ada yang bersedia membagikan tujuan bisnis mingguan atau kesan lainnya?

“Sesungguhnya Aku berfirman, manusia hendaknya dengan bersemangat terlibat dalam perkara yang baik, dan melakukan banyak hal dari kehendak bebas mereka sendiri, dan mendatangkan banyak kebenaran;”

AJARAN DAN PERJANJIAN 58:27



MEMBUAT KOMITMEN

BAGAIMANA SAYA AKAN MEMBUAT KEMAJUAN HARIAN?

Waktu: Atur *timer* ke 10 menit untuk halaman ini saja.

Baca setiap komitmen dengan suara lantang kepada seorang rekan. Berjanjilah untuk memenuhi komitmen Anda! Tanda tangani di bawah.

KOMITMEN SAYA

Saya akan mempersiapkan presentasi tentang bisnis saya.

Saya akan menetapkan tujuan bisnis saya.

Saya akan mencapai tujuan bisnis mingguan saya: _____

Saya akan berlatih asas *Landasan Saya* hari ini dan mengajarkannya kepada keluarga saya.

Saya akan menambahkan ke tabungan saya—meski satu koin atau dua koin.

Tanda tangan saya

BAGAIMANA SAYA DAPAT TERUS MENJADI MANDIRI?

Waktu: Atur *timer* ke 20 menit untuk halaman ini.

Baca: Buka halaman 28 dari buklet *Landasan Saya* untuk melakukan kegiatan terakhir dan rencanakan sebuah proyek pelayanan sebagai sebuah kelompok. Setelah selesai, kembali ke sini.

Baca: Selamat! Tuhan telah memberkati Anda dengan pengetahuan dan keterampilan baru dan Anda telah mencapai hal-hal luar biasa. Teruslah berusaha maju!

Untuk mempertahankan momentum bisnis Anda, Anda dapat:

- Menjadi sukarelawan dan melayani di pusat kemandirian di dekat Anda. (Satu tujuan dari menjadi mandiri adalah agar mampu membantu orang lain. Melayani orang lain adalah sebuah berkat besar).
- Lanjutkan bertemu dengan kelompok Anda. lanjutkan mendukung dan mendorong satu sama lain.
- Lanjutkan menghadiri kebaktian kemandirian.
- Lanjutkan berhubungan dengan rekan tindakan Anda. Mendukung dan mendorong satu sama lain.

Saya akan terus berkembang dengan membuat dan memenuhi komitmen.

Tanda tangan saya

Baca: Sekarang kita akan mengucapkan doa penutup.

Umpan Balik Disambut

Harap kirimkan gagasan, umpan balik, saran, dan pengalaman Anda ke srsfeedback@ldschurch.org.

Catatan untuk Fasilitator:

Ingatlah untuk melaporkan kemajuan kelompok ke srs.lds.org/report agar para peserta akan menerima sertifikat mereka.

Sumber-Sumber

KITA DAPAT MELAKUKAN INI!

Pilihlah peran dan mainkanlah peran-peran berikut.

MARIA: Wow, ini benar-benar berhasil! Saya akhirnya dapat melihatnya.

SUAMI MARIA, DIEGO: Apa yang sedang Anda bicarakan? Apa yang berhasil?

MARIA: Semuanya sesuai pada tempatnya. Dua belas minggu lalu, ketika kita mulai mengikuti kelompok kemandirian kita, saya tidak berpikir bagaimana itu akan meningkatkan bisnis kita. Komitmen yang telah kita buat, hal-hal yang telah kita pelajari dalam kelompok kemandirian kita—itu semua masuk akal!

DIEGO: Ya, saya telah menemukan hal yang sama dengan kelompok kemandirian pencarian kerja saya. Sekarang saya memiliki pekerjaan yang bagus di rumah sakit. Dengan pendapatan dari pekerjaan saya dan bisnis telur Anda, kita akhirnya akan mampu menafkahi keluarga kita. Semuanya memang saling melengkapi.

MARIA: Diego, itu bukan hanya bisnis saya. Itu bisnis kita. Terima kasih telah bekerja sangat keras di pekerjaan Anda dan kemudian membantu saya dengan bisnis telur kita.

DIEGO: Itu juga bisnis Tuhan. Kita telah menguduskan upaya-upaya bisnis kita kepada-Nya, menjalankan iman kepada Juruselamat, dan berdoa tentang bisnis kita.

MARIA: Kita perlu mencermati bisnis telur kita. Kita berbicara kepada pelanggan dan pemilik bisnis lainnya untuk mencari tahu apa yang orang-orang inginkan. Ingat? Kita menyadari bahwa kita hendaknya menjual susu dengan telur kita.

DIEGO: Ya, dan kita mencari di mana kita mendapatkan telur dan susu kita. Kita memutuskan bahwa itu bukanlah gagasan yang tepat untuk mendapatkan seekor kambing untuk susu. Adalah lebih baik untuk

membeli susu segar dari Pedro, yang sudah memiliki beberapa ekor kambing.

MARIA: Kemudian kita belajar cara menghasilkan uang setiap hari. Saya telah melacak semua pengeluaran kita dan berapa banyak pendapatan kita. Kita menghasilkan lebih banyak uang ketika kita mulai melakukan pengiriman ke rumah.

DIEGO: Dan saya juga telah melacak semua pengeluaran kita dan berapa banyak pendapatan kita untuk keluarga kita. Kita dapat membeli perlengkapan sekolah anak-anak sekarang.

MARIA: Naomi membantu kita mencari tahu cara menjual lebih. Kita mulai mengajukan pertanyaan kepada pelanggan kita, mendengarkan mereka, dan membuat saran. Kita mendorong pelanggan untuk membeli lebih banyak telur dan membeli susu. Itu adalah gagasan yang bagus untuk mengirim Sophia untuk melakukan pengiriman ke rumah. Kita jadi tahu pelanggan kita dengan lebih baik dan berteman dengan sebagian besar dari mereka.

DIEGO: Kemudian dengan semua pelanggan baru ini, kita perlu lebih banyak telur setiap hari, dan kita belajar tentang meminjam uang untuk mendapatkan lebih banyak ayam. Saya senang kita tidak mendapatkan pinjaman pertama itu. Kita tidak akan mampu membayar cicilannya. Kita hanya memerlukan pinjaman kecil untuk membeli beberapa ekor ayam lagi.

MARIA: Lihat?! Itu semua sesuai pada tempatnya. Sekarang kita hanya perlu mencari cara-cara mengurangi biaya kita dan meningkatkan penjualan kita.

DIEGO: Ya. Kita dapat melakukan ini!

Kembali ke halaman 184

BISNIS SAYA DALAM LIMA MENIT

Fasilitator hendaknya membaca yang berikut sementara anggota kelompok lainnya mengikuti pada halaman 187.

MARIA: *Saya merasa agak gugup untuk hadir, tetapi saya telah mengenal Anda semua dengan baik. Saya akan baik-baik saja. Bagian 1—Saya harus menjelaskan bisnis saya. Bisnis saya adalah menjual telur dan susu. Saya mulai hanya dengan telur beberapa bulan lalu. Saya menambahkan susu setelah saya belajar bahwa pelanggan saya menginginkan itu. Saya juga memiliki jasa pengiriman ke rumah sekarang. Bisnis saya berjalan lebih baik sejak saya telah pergi menghadiri kelompok kemandirian ini.*

MARIA: *Bagian 2 adalah tentang pertanyaan-pertanyaan mingguan. Semua pertanyaan ini telah membantu saya. Tetapi jika saya harus memutuskan satu, pertanyaan yang paling meningkatkan bisnis saya adalah memisahkan keuangan bisnis dan pribadi. Sebelum itu, semua uang yang saya hasilkan dalam bisnis saya tercampur dengan uang pribadi saya dan dihabiskan. Itu tidaklah baik. Sekarang saya memisahkan keduanya.*

MARIA: *Bagian 3—catatan dan tabungan keuangan. Saya mampu menabung uang selama 9 dari 12 minggu. Saya membuat catatan keuangan untuk bisnis saya selama*

8 minggu terakhir secara berturut-turut. Saya melakukan hal yang sama untuk catatan pribadi saya. Saya berencana untuk terus membuat catatan. Saya benar-benar suka mengetahui berapa banyak yang saya hasilkan dan berapa banyak yang saya habiskan. Saya juga sangat bahagia untuk memiliki uang tabungan. Saya belum pernah memiliki tabungan sebelumnya. Itu membuat saya terhibur mengetahui bahwa saya memiliki tabungan.

MARIA: *Ok, sekarang untuk bagian 4—terus meningkatkan bisnis saya. Saya telah belajar begitu banyak dalam 12 minggu terakhir. Saya ingin terus belajar. Saya akan bergabung dengan kelompok pemilik bisnis pasak kita.*

MARIA: *Bagian terakhir. Bagian 5 adalah tujuan bisnis. Dalam satu tahun, saya ingin bisnis saya untuk memiliki arus kas yang cukup sehingga saya dapat menyewa tempat di bagian tersibuk di pasar. Itu akan semakin membantu saya menumbuhkan bisnis saya.*

Terima kasih, semuanya. Anda telah benar-benar membantu saya meningkatkan bisnis saya!

Kembali ke halaman 187

CATATAN

A series of horizontal lines for note-taking, starting below the 'CATATAN' header and ending above the footer.

APAKAH SAYA MENGALAMI KEMAJUAN UNTUK MEMPEROLEH SERTIFIKAT SAYA?

Setiap minggu, lacaklah seberapa baik kemajuan Anda untuk memperoleh sertifikat kewirausahaan bisnis Anda. Buatlah tanda centang di setiap kotak sewaktu Anda menghadiri pertemuan kelompok dan memenuhi komitmen.

PERSYARATAN KEWIRAUSAHAAN BISNIS

MINGGU	Menghadiri 10 pertemuan kelompok	Membuat catatan keuangan pribadi dan bisnis selama 8 minggu	Menambahkan uang pada tabungan selama 10 minggu	Membuat tujuan bisnis mingguan selama 10 minggu	Membuat presentasi bisnis
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Total					

SERTIFIKAT PENYELESAIAN

Kepada yang Berkepentingan:

_____ telah berpartisipasi dalam sebuah kelompok kemandirian yang disebut “Memulai dan Menumbuhkan Bisnis Saya,” yang disediakan oleh Gereja Yesus Kristus dari Orang-Orang Suci Zaman Akhir, dan telah memenuhi persyaratan yang diperlukan untuk penyelesaian sebagai berikut:

Menghadiri setidaknya 10 pertemuan _____ dari 12

Membuat catatan keuangan pribadi dan bisnis selama 8 minggu _____ dari 8

Menambahkan uang pada tabungan selama setidaknya 10 minggu _____ dari 12

Membuat tujuan bisnis mingguan selama setidaknya 10 minggu _____ dari 12

Membuat presentasi bisnis kepada kelompok (lingkari satu) Ya atau tidak

Nama fasilitator

Tanda tangan fasilitator

Tanggal

Saya telah mempraktikkan dan membangun dasar keterampilan, asas-asas, dan kebiasaan untuk kemandirian. Saya akan terus menggunakan ini sepanjang kehidupan saya.

Nama anggota kelompok

Tanda tangan anggota kelompok

Tanggal

Catatan: Sertifikat dari LDS Business College akan diterbitkan pada tanggal yang akan datang oleh komite kemandirian pasak atau distrik.

PETA KEBERHASILAN BISNIS

Asas-asas untuk Keberhasilan Bisnis

PELANGGAN

Apa yang ingin orang-orang beli?

- Mengetahui mengapa orang-orang membeli produk Anda
- Mengetahui apa yang pelanggan hargai
- Belajar dari pelanggan setiap hari

BIAYA

Bagaimana saya dapat mengendalikan biaya saya?

- Biaya yang lebih rendah
- Menggunakan banyak pemasok
- Hanya menambahkan biaya tetap ketika itu akan meningkatkan laba
- Melakukan investasi secara bijaksana
- Menggunakan Empat Tepat untuk meminjam secara bijaksana

KEBERHASILAN BISNIS

Bagaimana saya menjalankan bisnis saya?

- Memisahkan catatan bisnis dan pribadi
- Membuat catatan harian
- Membayar persepuluh lebih dahulu
- Menabung setiap minggu
- Meningkatkan sesuatu setiap hari
- Terus belajar
- Menjalankan asas-asas *Landasan*
- Menetapkan tujuan-tujuan yang menarik dan terukur
- Memulai kecil, berpikir besar
- Jangan pernah menyerah!

PENJUALAN

Bagaimana saya menjual?

- Selalu meningkatkan penjualan
- Sering melakukan perputaran persediaan
- Bertanya, mendengarkan, menyarankan
- Memudahkan untuk membeli
- Menutup penjualan

LABA

Bagaimana saya meningkatkan laba?

- Membuat catatan harian
- Membayar upah kepada diri Anda sendiri
- Mencari laba harian
- Membeli harga rendah, menjual harga tinggi
- Jangan mencuri dari bisnis Anda
- Menggunakan aset produktif

GEREJA
YESUS KRISTUS
DARI ORANG-ORANG SUCI
ZAMAN AKHIR

Layanan Kemandirian
DANA-TETAP PENDIDIKAN

INDONESIAN



4 02123 76299 3

12376 299