

5 Cara Mengelola Komunitas sebagai Tim Penjualan Anda



Menjual Ide
Menentukan Strategi Penjualan

DITULIS DAN DIADAPTASI OLEH:
Calvin Murrin

TERINSPIRASI DARI
Berbagai Sumber



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:





5 Cara Mengelola Komunitas

Usaha Sosial pada dasarnya memiliki hubungan yang erat dengan masyarakat atau komunitas sekitar. Bahkan seringkali aktivitas produksi dan konsumsi wirausahawan sosial berada di sekitar komunitas tertentu.

Dalam aktivitas produksi misalnya, seorang wirausahawan sosial bisa menggunakan komunitas di sekitarnya untuk menunjang proses produksi, baik sebagai sumber daya manusia maupun sebagai supplier bahan baku untuk proses produksi.

MANAJEMEN KOMUNITAS

Apa itu manajemen komunitas?

Manajemen komunitas adalah **upaya untuk memberdayakan komunitas untuk menunjang Usaha Sosial.**

Sebagai Usaha Sosial, salah satu tujuannya adalah untuk memberdayakan komunitas di sekitar kita atau komunitas yang kita anggap tidak memiliki daya tawar di industri lain. Misal, kita melihat bahwa banyak sekali ibu di sekitar desa yang menganggur. Maka kita dapat memberdayakan komunitas ibu-ibu ini sebagai SDM untuk membantu proses produksi Usaha Sosial kita. Selain mendapatkan untung, kita juga membantu ibu-ibu ini untuk mendapatkan penghasilan tambahan, di samping mengurus anaknya.

Mengapa Anda harus melakukan manajemen komunitas?

Manajemen komunitas akan membantu Anda untuk menciptakan **dampak positif di komunitas** yang ingin Anda bantu. Kegiatan ini baik untuk meningkatkan kehidupan perekonomian mereka. Selain membantu komunitas, Anda juga dapat **meningkatkan impresi konsumen** terhadap Usaha Sosial Anda dalam jangka panjang. Misal, Usaha Sosial Anda menggunakan jasa tuna rungu untuk memproduksi barang. Maka, selain kita bisa membantu komunitas tuna rungu, impresi baik terhadap Usaha Sosial Anda di mata konsumen juga akan meningkat karena Anda dinilai telah membantu menaikkan derajat tuna rungu.



5 Cara Mengelola Komunitas

5 CARA MENGELOLA MANAJEMEN KOMUNITAS UNTUK KEGIATAN PENJUALAN

1. Coba untuk mengerti nilai yang mereka junjung

Jika Anda ingin memberdayakan komunitas tertentu, Anda harus mencoba untuk mengerti nilai dan kebiasaan yang mereka junjung. Nilai yang dijunjung ibu-ibu di kampung A tidak akan sama dengan ibu-ibu di kampung B. Begitu juga komunitas tuna rungu akan berbeda nilai yang dijunjungnya dengan komunitas tuna wicara.

2. Lakukan pendekatan yang berbeda

Dengan adanya nilai-nilai berbeda yang dijunjung oleh masing-masing komunitas maka pendekatan yang harus dilakukan juga berbeda. Pendekatannya berbeda dengan pendekatan sebagaimana berhubungan dengan tim profesional Anda. Anda harus menggunakan pendekatan yang lebih kekeluargaan untuk berhubungan dengan komunitas yang ingin Anda bantu.

3. Buatlah pelatihan penjualan rutin

Karena Anda ingin menolong mereka yang tidak mendapatkan kesempatan di perusahaan industri biasa, buatlah pelatihan rutin untuk meningkatkan keterampilan mereka. Jika keterampilan mereka meningkat, penjualan Usaha Sosial Anda juga akan meningkat sehingga kedua pihak dapat sama-sama menikmati hasilnya.

4. Pahami kelebihan dan kekurangan mereka

Anda harus mengetahui bahwa untuk membantu komunitas tidaklah mudah. Tentu ada alasan mengapa komunitas tersebut sulit untuk diterima dalam perusahaan industrial. Anda harus memaklumi kekurangan mereka karena sejak awal tidak mendapatkan pelatihan keterampilan seperti pekerja profesional lainnya. Selain itu, jika Anda membantu komunitas disabilitas, Anda juga harus tahu bahwa terkadang mereka memiliki batasan-batasan tertentu dalam berkegiatan.

5. Perlakukan mereka sebagai mitra usaha Anda

Suasana yang nyaman antarindividu adalah kunci dari keberhasilan operasional Usaha Sosial Anda. Terdapat perbedaan mendasar antara perusahaan industrial dan Usaha Sosial. Usaha Sosial harus memerhatikan hubungan antara pemilik usaha dan komunitas. Jadi, perlakukan komunitas yang ingin Anda bantu sebagai mitra usaha Anda.