

# 5 Kemampuan Umum yang sebaiknya Tim Anda Miliki

## Modal Dasar untuk Kesuksesan Usaha Sosial Anda

  
**Mengelola Tim dan Isu Terkait Legal**  
Mengelola Tim



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:  
Mega Puspita Pertiwi

TERINSPIRASI DARI:  
Murray Newlands, Inc. (2014) 5 Most Important Business Skills Every Entrepreneur Must Have





## 5 Kemampuan Umum yang sebaiknya Tim Anda Miliki

Saat menjalankan Usaha Sosial, Anda membutuhkan Tim yang hebat baik dari segi kemampuan yang dimiliki, semangat, kemampuan bekerjasama sama dan lainnya. Pada artikel ini akan dibahas 5 kemampuan yang setidaknya harus dimiliki Tim Usaha Sosial Anda sebagai modal dasar utama untuk menjalankan aktivitas Usaha Sosial Anda. Dengan memiliki kemampuan dasar ini, Anda dan Tim Anda akan menjadi lebih mudah dalam menjalankan Usaha Sosial Anda ke depannya.

## 5 KEMAMPUAN UMUM YANG SEBAIKNYA TIM ANDA MILIKI

### 1. Kemampuan menjual ide, cerita dan produk

Tim Usaha Sosial Anda harus bisa berjualan karena tentunya segala pemasukan utama adalah dari transaksi yang penjualan yang dilakukan. Penting bagi Anda untuk memiliki mental berjualan dengan baik.

Berjualan bukanlah sesuatu yang dapat dipelajari dengan mudah melalui teori. Kemampuan berjualan yang baik akan muncul melalui praktek berjualan. Semakin banyak pengalaman berjualan yang Anda pernah lakukan dapat menjadi salah satu modal penting bagi Usaha Sosial Anda.





## 5 Kemampuan Umum yang sebaiknya Tim Anda Miliki

---

### 5 KEMAMPUAN UMUM YANG SEBAIKNYA TIM ANDA MILIKI

#### 2. Kemampuan dalam perencanaan kedepan

Setiap keputusan yang Anda ambil akan sangat mempengaruhi kelangsungan Usaha Sosial Anda. Untuk itu Anda perlu membuat perencanaan yang matang tentang bagaimana Usaha Sosial yang harus Anda jalankan. Rencanakanlah secara jelas apa yang akan Usaha Sosial Anda lakukan dan capai baik dalam jangka pendek, menengah, maupun panjang.

Dalam membuat rencana Anda juga harus memperhatikan risiko, manfaat, biaya, dan skenario perencanaan lain jika sewaktu-waktu ada kejadian tidak terduga yang mungkin datang. Pastikan pula rencana tersebut realistis dan Anda tahu langkah apa yang harus dilakukan untuk merealisasikan rencana tersebut. Karena yang terpenting dari sebuah perencanaan adalah ketika Anda benar-benar mampu menjadikannya nyata.





## 5 Kemampuan Umum yang sebaiknya Tim Anda Miliki

---

### 5 KEMAMPUAN UMUM YANG SEBAIKNYA TIM ANDA MILIKI

#### 3. Kemampuan dalam berkomunikasi

Kemampuan berkomunikasi merupakan kemampuan dasar yang sangat penting. Kemampuan berkomunikasi yang baik juga akan mempengaruhi kemampuan lain misalnya kemampuan untuk berjualan dan negosiasi.

Kemampuan komunikasi yang baik dapat Anda manfaatkan untuk berbagai aktivitas Usaha Sosial Anda seperti membangun semangat dan loyalitas Tim Anda, menarik hati pelanggan dan investor dan berbagai kegiatan lain. Komunikasi yang baik akan membuat aktivitas Usaha Sosial Anda berjalan dengan lebih baik dan mudah.





## 5 Kemampuan Umum yang sebaiknya Tim Anda Miliki

---

### 5 KEMAMPUAN UMUM YANG SEBAIKNYA TIM ANDA MILIKI

#### 4. Kemampuan untuk fokus pada pelanggan

Menjaga hubungan dengan pelanggan sangatlah penting bagi Usaha Anda. Banyak Usaha yang sukses karena mereka tidak pernah melupakan pelanggannya karena pelanggan merupakan pihak penting yang menjaga kelangsungan hidup dari Usahanya.

Saat Anda menjalankan Usaha Sosial, perhatikanlah setiap pelanggan Anda, baik ketika mereka memberikan komplain, saran, maupun pujian. Mintalah saran dan pahami keinginan dan kebutuhan pelanggan Anda untuk mengembangkan Usaha Sosial Anda menjadi lebih baik lagi.





## 5 Kemampuan Umum yang sebaiknya Tim Anda Miliki

---

### 5 KEMAMPUAN UMUM YANG SEBAIKNYA TIM ANDA MILIKI

#### 5. Memiliki rasa ingin tahu dan selalu mau belajar hal-hal baru

Rasa ingin tahu adalah kemampuan penting yang harus Anda tumbuhkan dalam Tim Anda karena kemampuan inilah yang akan membuat Usaha Sosial Anda terus maju dan berkembang.

Rasa ingin tahu akan membuat Anda terus memperbaiki diri dengan terus bertanya bagaimana keadaan kompetitor Anda, apakah pelanggan Anda telah produk Usaha Anda, apakah Usaha Sosial Anda telah memberikan dampak positif kepada masyarakat, apakah sistem yang Anda gunakan sudah tepat, bagaimana cara untuk mengembangkan Usaha Anda agar lebih baik lagi, dan berbagi macam pertanyaan lain yang terbatas.

