



Tips Ampuh, Bisnis Property Tanpa Modal

Keterangan

Tips Ampuh, Bisnis Property Tanpa Modal. Hanya dengan modal dengkul alias tanpa uang sepeserpun, Anda juga bisa sukses dengan menjalankan Bisnis Properti, dimulai dari hal terkecil (lingkungan sekitar), contoh seperti menjalankan bisnis properti perumahan, dan lain sebagainya

Bagi Anda yang ingin terjun di dunia Property tapi tidak memiliki modal, atau ingin menjalankan bisnis properti perorangan jangan berkecil hati. Anda hanya butuh strategi bisnis properti dan ingat menekuni dunia bisnis properti syariah tanpa modal, bisnis properti tanpa modal tanpa hutang sekalipun ataupun menjalankan bisnis properti apa saja dapat membuahkan hasil yang cukup menggiurkan

Anda hanya membutuhkan modal dan keterampilan khusus, lihai, lincah (pintar dalam berkomunikasi dengan orang lain, pantang menyerah jika ingin meraup kesuksesan menjalankan bisnis ini.

Setiap orang yang terlahir didunia, Tuhan sudah dibekali dengan segudang ragam kemampuan, keahlian dan kekurangan masing-masing. Untuk terjun didunia Property, uang bukanlah patokan utama bagi pemula, meski bagi pemilik uang (pemodal) uang adalah segalanya. Bagi saya pribadi, percuma banyak uang tetapi minim pengetahuan (rendah dalam hal komunikasi)

Baca Juga: [Cara Membuat KTP 2021 Terbaru, Ini Syaratnya](#)

Modal dasar untuk menjalankan Bisnis Property gratis sebagian orang beranggapan pasti membutuhkan modal besar. Namun jika Anda lihai pintar memikat hati pelanggan (pembeli/penjual) maka kesuksesan akan mudah didapat asalkan Anda jujur. Buang jauh-jauh rasa malu sebagai bekal dasar sukses menjalani dan menekuni Bisnis Properti

Tips Ampuh, Bisnis Property Tanpa Modal

Berikut beberapa Tips Ampuh, Bisnis Property Tanpa Modal, bisa Anda jadikan wawasan dan referensi disaat akan menekuni dunia property.

Bisnis Property

1. Rasakan dan Atur Strategi Berdasar dari Pengalaman

Disaat mencoba terjun langsung kelapangan dengan menggunakan tangan hampa (tanpa modal), maka banyak hal yang akan didapat, jadikan sebuah pelajaran dan pengalaman. Ingat dibalik kesuksesan seseorang menjalani bisnis apa saja, sudah pasti pernah mencicipi aroma pahit (kegagalan)

Apapun usahanya jika memulai usaha dari awal, butuh perjuangan keras. Namun perjalanan ini akan mudah dilalui apabila kita sudah memiliki ilmu, pengalaman dan strategi, sehingga kesuksesan akan mudah dicapai. Semangat dan teruslah berjuang.

Baca Juga: [Aplikasi Identitas Pribadi Tidak Dilirik Orang Lain, Watermark KTP](#)

2. Pasang Telinga dan Update Informasi

Diera serba modern seperti saat ini, pasang telinga dan update informasi dari berbagai sarana, baik media sosial, kelompok maupun perorangan.

Setiap ada celah jadikan bahan dan ladang bisnis, usahakan Anda menjadi informan pertama. Ikut andil dalam memasarkan produk atau properti yang akan dijual atau dibeli oleh orang lain.

Datangi dan pastikan dalam hal harga kepada calon penjual. Patok harga asli sedikit lebih tinggi. agar bisa memperoleh keuntungan lebih dari yang diinginkan (tergantung nego)

3. Awali Dari Hal Terkecil, Teman, Kerabat dan Lingkungan Dekat

Disekitar lingkungan Anda pasti ada banyak orang yang ingin membeli atau menjual rumah. Anda bisa mengamati dan ikut nimbrung di dalamnya saat terjadi pembicaraan seputar properti.

Tanyakan lebih detail rumah seperti apa yang dicari, lokasi serta budget (dana yang dimiliki). Saat Anda baru memulai bisnis, Anda bisa belajar bagaimana menjalankan usaha ini. Toh tidak ada perjanjian kalau Anda harus mencarikan rumah sampai berhasil (dapat)

4. Mencari Calon Pembeli atau Penjual

Ketika sudah berdiskusi secara matang dengan calon penjual atau pembeli, langkah berikutnya mencari sasaran alias calon penjual atau pembeli. Anda harus sering-sering pasang telinga dan rajin mendatangi lokasi perumahan atau pameran properti.

5. Ajak Kerjasama

Disaat Anda sudah menemukan sasaran (penjual-pembeli), coba kerjasama. Ada baiknya menulis kerjasama di atas kertas agar jelas dan tidak merugikan pihak manapun. Tanyakan secara detail rumah yang ingin dijual atau ingin dibeli, dan sampaikan berapa yang akan Anda dapatkan apabila sudah berhasil membeli atau menjual rumah tersebut.

Setelah kerjasama menemukan titik terang (hasil), barulah Anda mencari mangsa pembeli atau penjual. Disinilah keahlian marketing Anda diperlukan dan pahami bagaimana cara menggaet atau meyakinkan calon penjual-pembeli.

Ingat Anda harus jujur dan jangan melebih-lebihkan, apabila hal ini diketahui maka Anda tidak akan dipercaya lagi, jujurilah dalam berbisnis.

6. Membuat atau Kunjungi Website Untuk Memasarkan Produk (Promosi)

Teknik promosi saat ini bisa dilakukan dengan zero marketing, dimana bisa dilakukan menggunakan media online. Anda bisa membagikan informasi lewat Facebook, Twitter, Instagram dan lain sebagainya.

Jangan memberikan peluang (informasi kontak pembeli atau penjual) dalam website tersebut. Pemasaran melalui media online dapat memperluas network, sehingga pembeli atau penjual bisa melihat-lihat properti yang Anda tawarkan.

7. Merek Usaha

Saat bisnis sudah mulai berkembang, Anda dapat membuat merek usaha sendiri agar lebih professional. Cari usaha dengan nama yang mudah diingat setiap orang dan pastikan Anda sudah mendaftarkan nama tersebut secara hukum agar tidak terjadi hal-hal yang tak diinginkan.

Para calon pembeli dan penjual, biasanya akan lebih percaya dengan jasa yang telah mengantongi nama dan terbukti bermanfaat bagi mereka.

8. Sisihkan Keuntungan

Setiap Anda memperoleh keuntungan dari komisi, pastikan Anda menyisihkan sebagian pendapatan untuk keperluan lain atau ditabung dan memperbesar usaha Anda nantinya. jangan lupa bersedekah dan berbagi rejeki, terutama kepada orang tua, niscaya rezeki Anda pun dimudahkan oleh Tuhan.

Itulah **Tips Ampuh, Bisnis Property Tanpa Modal**. Semoga tips ini berguna bagi kita semua, Amin terutama bagi Anda yang akan/sedang memulai bisnis properti.

Kategori

1. TIPS

Tags

1. Bisnis
2. Bisnis Property Tanpa Modal
3. tips dan cara

Tanggal Dibuat

14 November 2021

Penulis

admin