

SEPTEMBER - OCTOBER 2023

Library

NEWSLETTER

CIPUTRA

tetap bersemangat di dalam dua kemungkinan itu. Karena, tujuan kita hidup adalah fokus pada perbaikan keadaan. Bukan menanggapi yang mengecewakan.

Satu hal yang saya pegang teguh di dalam mengarungi peluang-tahun berbisnis adalah menjaga reputasi baik. Jangan pernah bertaruh atau bersikap main-main dengan reputasi. Kita bisa membangun gedung semewah apa pun dengan uang yang ada. Kita bisa merealisasikan mimpi sehebat apa pun dengan uang yang ada. Tapi jika reputasi hancur, uang belum tentu bisa mengobati. Di setiap lini yang ada di dalam perusahaan saya, saya amat keras menegakkan aturan. Jangan sekali-kali mencoreng nama baik perusahaan dengan tindakan bodoh, seperti kecurangan atau tiadanya tanggung jawab. Perusahaan yang saya bangun bisa tumbuh berkembang pesat karena kepercayaan masyarakat. Lebih baik saya merugi daripada mempertaruhkan nama baik. Proyek-proyek Ciputra haruslah hanya proyek yang terpercaya dan secara konkrit mampu memberi manfaat bagi kehidupan khalayak. Bukan proyek semu yang berpijak pada pencarian keuntungan sebesar-besarnya. Dalam banyak hal, kita harus berani sudah dipertimbangkan masak-masak untuk menciptakan kehidupan.

membangun reputasi baik dan menjaganya sepanjang hayat. Kesuksesan, Dunia menyodorkan banyak peluang. Tapi, Ciputra Group dan grup perusahaan lainnya tidak akan pernah tergilir oleh peluang yang ditawarkan oleh tujuan yang beres.

“
Di hadapan keberhasilan selalu ada kemungkinan gagal. Di antara dua kemungkinan itulah kita bergerak dalam hidup. Cara agar kita survive adalah bagaimana kita membangun kekuatan dalam diri agar kita tetap bersemangat di dalam dua kemungkinan itu.”

RAHASIA MEMULAI STARTUP SUKSES

FOREWORDS

Di era digital dan inovasi yang semakin pesat, minat untuk memulai usaha rintisan atau startup terus berkembang. Namun, jalan menuju sukses dalam dunia startup tidaklah mudah. Dibutuhkan pengetahuan, strategi yang tepat, serta wawasan mendalam untuk menghadapi berbagai tantangan di sepanjang perjalanan tersebut.

Dalam edisi spesial newsletter ini, kami hadirkan "Rahasia Memulai StartUp Sukses", yang diambil dari beberapa buku terbaik di koleksi perpustakaan Universitas Ciputra. Buku-buku ini memberikan panduan praktis, cerita inspiratif, hingga strategi bisnis yang telah terbukti berhasil di dunia nyata. Mulai dari merancang ide bisnis, membangun tim yang solid, hingga mencari investor—semua langkah kunci menuju kesuksesan bisa Anda temukan dalam rekomendasi kami.

Kami harap, artikel ini dapat memberikan motivasi dan insight yang bermanfaat bagi Anda yang tertarik atau bahkan sedang memulai perjalanan dalam dunia startup. Jangan ragu untuk mengunjungi perpustakaan kami dan menelusuri koleksi yang kaya dengan pengetahuan dan pengalaman para ahli di bidang startup.

Selamat membaca dan berinovasi,
Tim Perpustakaan Universitas Ciputra



LIBRARY



*Jika membahas tentang **START UP** tidak akan ada habisnya. Meski begitu, Peter Thiel dalam bukunya membahas sesuatu yang berbeda dibandingkan tips/trik yang banyak dibahas oleh khalayak umum. Ingin tahu apa saja rahasia memulai StartUp yang sukses?*



LIBRARY

BERANI AMBIL RISIKO, BUATLAH PRODUK YANG BENAR-BENAR BERBEDA.

Peter menyebutkan, startup selalu identik dengan adanya produk baru yang muncul. Tanpa adanya produk baru yang kalian buat, apa bedanya dengan bisnis yang lainnya? So, untuk benar-benar memulai startup, ciptakan sesuatu hal yang baru, lakukan inovasi dengan kreativitas yang kalian punya.



PUNYA RENCANA YANG BURUK LEBIH DARIPADA TIDAK PUNYA RENCANA.

“When you fail to plan, you plan to fail”.
Ya, Peter Thiel sangat percaya dengan pepatah lama ini. menurutnya, sebagai startup, rencana menjadi kunci utama yang harus di miliki. Tanpa rencana, startup tidak akan tahu kemana arah yang harus di tuju. So, memiliki rencana adalah penting! sekalipun rencana itu masih buruk.



LIBRARY

KOMPETISI MENGURANGI PROFIT.

Peter percaya bahwa kompetisi ini baik untuk pengembangan startup. Namun, tidak semua kompetisi membawa bisnis semakin baik. jadi, alih-alih berkompetisi, lebih baik melakukan inovasi atau menciptakan produk baru yang berbeda dari yang lain. itu adalah kompetisi yang menguntungkan



LIBRARY

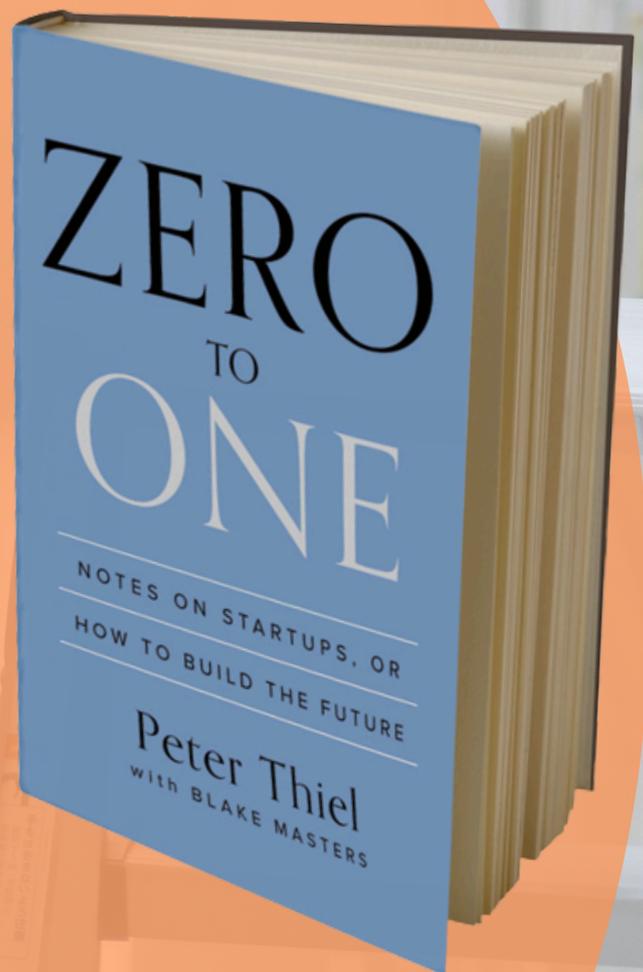
PENJUALAN SAMA PENTINGNYA DENGAN PRODUK.

Produk bagus tanpa penjualan tidak akan ada maknanya. Penjualan sama pentingnya dengan produk, ketika startup membuat produk. Penjualan juga harus terus berjalan. Jadi, jangan hanya fokus membuat produk, tapi fokuslah juga untuk melakukan penjualan.



LIBRARY

*Ingin tahu lebih
dalam lagi
bagaimana cara
membangun sebuah
perusahaan startup
sukses yang mampu
menjawab
tantangan masa
depan yang penuh
dengan
ketidakpastian?
Langsung saja
pinjam buku 'Zero to
One' karya Peter
Thiel di UC Library.*



**CALL NO.
685.11 THI Z**