



KEBELET

KAYYA

*"Kumpulan jurus inspiratif
dari pengusaha kelas kecil
hingga kelas dunia"*

Mardigu WP

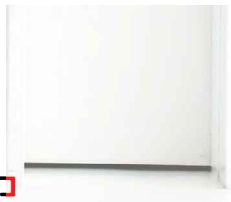
KEBELET



KAYA

*"Kumpulan jurus inspiratif
dari pengusaha kelas kecil
hingga kelas dunia"*

Mardigu WP



KEBELET KAYA

Penulis: Mardigu WP

Co-writer: Baban Sarbana

Editor: Agustin Leoni

Fotografer: Serdar Yagci (dibeli secara legal di situs www.istockphoto.com)

Desain Cover: Sagita Eka

Layout: Sagita Eka

Penerbit: PT. Tangga Pustaka

Redaksi: Jl. H. Montong No.57, Ciganjur, Jagakarsa, Jakarta Selatan 12630.

Telp. (021) 7888 3030 Ext. 213, 214, 216, Faks. (021) 727 0996

E-mail: redaksi@tanggapustaka.com

Pemasaran: Bintaro Jaya Sektor IX, Jl. Rajawali IV Blok HD-X, No 3, Tangerang 15226.

Telp. (021) 745 1644, 7486 3334, Faks. (021) 7486 3332

E-mail: pemasaran@agromedia.net

Cetakan pertama diterbitkan oleh Tangga Pustaka, 2009

Hak cipta dilindungi undang-undang

Katalog Dalam Terbitan (KDT)

WP, Mardigu

Kebelet Kaya (Kumpulan Jurus Inspiratif dari Pengusaha Kelas Hingga Kelas Dunia) / Mardigu WP; Penyunting, Agustin Leoni. — Cet. I — Jakarta: Tangga Pustaka, 2009

xviii + 174 hlm; 19 cm

ISBN 979-9051-65-7

1. Motivasi Bisnis

II. Agustin Leoni.

I. Judul

III. Seri

650

Kata Pengantar

Pengetahuan yang kita peroleh dari sebuah sistem pendidikan bertujuan mencerdaskan otak. Buku ini ditulis sebagai sebuah karya yang tidak saja mencerdaskan otak, tetapi sebuah pengetahuan tinggi yang akan menumbuhkembangkan rasa (dalam diri kita) yang menjadikan kehidupan penuh hikmah dan berisi. Pengembangan rasa di dalam buku ini sangat diutamakan, misalnya dari ilustrasi cerita yang mengangkat peristiwa nyata keseharian saya beserta tim di sebuah lingkungan yang cukup akrab dan memiliki hubungan pribadi yang sangat dekat dengan setiap subjeknya.

Mengembangnya rasa menjadi prioritas dalam setiap pembelajaran, seperti rasa indah, damai, dan bahagia adalah sebuah tujuan akhir setiap manusia. Kita banyak mencari hal yang sama dalam menjalani kehidupan ini. Seperti contohnya kita menginginkan kekayaan materi, nama besar, dan sebuah kebebasan. Walaupun antara individu dengan individu lainnya tidak sama persis, tetapi paling tidak berkisar di antara ketiganya. Sebuah kekayaan tidak akan berharga, jika diperoleh dengan cara yang tidak terhormat. Sebuah kedudukan tidak akan bernilai, jika

diperoleh dengan cara “menginjak” banyak pihak, tanpa sebuah nilai kesetiaan, kejujuran, dan kebenaran dalam menjalaninya. Keberanian dalam kebenaran adalah sebuah nilai luhur yang menjadi tujuan hidup para entrepreneur sejati. Tidak ada kata gagal dalam kehidupan karena semua hal dalam hidup adalah sebuah proses. Proses adalah bagian dari kehidupan, maka nikmati setiap proses dalam berbisnis. Saya sangat mengharapkan lahirnya pengusaha baru yang memiliki rasa empatik yang luhur, budaya kerja yang gigih, citra diri yang berwibawa, matang dalam pengalaman, dan daya tahan yang stabil.

Kepemilikan akan sebuah kekayaan secara kolektif diperoleh dari *individual wealth* atau kekayaan pribadi. Kekayaan pribadi bukan hanya materi, tetapi juga batin, hati, dan spiritual *awareness* (kesadaran spiritual). Hal tersebut bisa diperoleh secara langsung saat Anda menjadi pelaku bisnis, aktor, *driver*, pencipta (*creator*), atau bidang lainnya.

Banyak rekan saya yang mempertanyakan mengapa saya sangat mendorong seseorang menjadi seorang *entrepreneur*. Sebagai pebisnis, saya sudah banyak merasakan asam-garam dan pahit-manisnya berwirausaha. Saya sadar bahwa sesungguhnya di dalam setiap jiwa manusia terdapat bakat untuk menjadi seorang *entrepreneur* sejati. Tinggal bagaimana caranya untuk menemukan jiwa itu dan mengasahnya menjadi sebuah keahlian andal. Alasan lain adalah banyaknya rekan-rekan yang memilih menjadi pegawai mengalami sindrom saat pensiun atau lebih dikenal dengan istilah *post power syndrom*. Sindrom itu terjadi karena kehilangan sebuah kekuasaan atas

sesuatu yang diberi sehingga seakan hidup mereka sudah di penghujung waktu dan tidak memiliki “api kehidupan” lagi. Pensiun adalah waktu yang sangat menghantui setiap pegawai. Biasanya, sebelum waktu pensiun benar-benar datang ada sebuah masa peralihan yang lebih dikenal dengan sebutan “Masa Persiapan Pensiun” (MPP) atau masa sesaat sebelum pensiun. Sudah banyak cerita dari teman saya tentang ketidaknyaman saat mengisi hari dengan “ketiadaan” tujuan. Dan, saya ingin mencoba mengubah paradigma berpikir seperti ini. Buku ini akan memberikan petunjuk bagaimana memberdayakan diri walaupun sudah pensiun. Tidak pernah ada kata terlambat untuk memulai sesuatu hal.

Sekapur Sirih

Suatu hari, saya berkesempatan bertemu dengan para anggota golf senior di sebuah *club house* di pinggiran kota Jakarta. *Club house* tersebut merupakan sebuah *golf club* yang memiliki panorama indah dengan *lobby lounge* yang sangat mewah. Saat itu diadakan sebuah pertandingan untuk “para senior” yang merupakan alumni ITB angkatan tahun 60-67. Usia mereka berkisar antara 55 hingga 65 tahunan. Setelah pertandingan selesai mereka beristirahat dan bercengkrama sambil bercerita tentang banyak hal. Hubungan pertemanan mereka sudah melalui periode lebih dari 40 tahun. Sungguh senang melihat dan mendengar cerita-cerita mereka. Kebanyakan dari mereka adalah pejabat tinggi di berbagai instansi, seperti Pertamina, PN Gas, Krakatau Steel, perusahaan perminyakan asing, atau sejenisnya. Jabatan akhir yang mereka tempati sebelum memasuki masa pensiun semuanya cukup tinggi, bahkan di antara mereka ada yang mantan direktur utama.

Saat itu para senior yang berkumpul berjumlah 35 orang. Dari jumlah itu, sekitar 3 orang di antara mereka merintis karier awal sebagai pegawai, tetapi akhirnya berwirausaha membangun bisnis sendiri. Secara pribadi, saya mengenal separuh dari mereka lebih dari 10 tahun, baik saat membangun relasi bisnis selagi mereka menjabat

atau hubungan pertemanan dengan anak-anak mereka. Bebe-rapa di antara mereka adalah ayah dari teman sekolah dan teman mitra kerja saya. Walaupun mempunyai perbedaan generasi yang cukup jauh, saya merasa nyaman dan akrab berada di tengah-tengah mereka.

Pada kesempatan itu, saya menemui mereka untuk membagikan kisahnya sebagai referensi dalam buku ini karena saya memerlukan sebuah kisah nyata sebagai *telling tory* yang bisa dipertanggungjawabkan. Hal tersebut adalah sebuah referensi dari terobosan pemahaman bisnis yang ingin saya pelajari. Alasan lainnya, menurut saya seorang *entrepreneur* biasanya punya jiwa lebih matang dan memiliki kebijaksanaan lebih daripada mantan pegawai dan pejabat tinggi. Ini bukan mengecilkan apa yang telah mereka jalani, tetapi saya berusaha melihat banyak faktor kedewasaan dan kematangan spiritual pada diri mereka. Sepertinya kedewasaan dan kematangan dapat lebih cepat dilalui dengan menjadi seorang *entrepreneur*. Saya mempelajari banyak hal yang menarik dari teman-teman yang membaktikan dirinya sebagai pegawai, tetapi juga sangat matang dalam spiritualitas, mengerti, dan memahami banyak hikmah seperti mereka yang berkarier dalam bidang pendidikan (guru), militer, orang-orang lapangan dalam bidang konstruksi, dan masih banyak lagi. Sedangkan yang saat ini saya bicarakan adalah pejabat tinggi yang kebetulan sahabat baik dan sangat saya hormati.

Salah seorang dari para senior mengawali diskusi dan bertanya kepada saya, “*Buku apa yang akan kamu tulis Dik?*”

*“Sebuah buku bisnis untuk para entrepreneur atau untuk mereka yang tertarik menjadi pewirausaha mandiri untuk membangun mimpi mereka. Judulnya **Kebelet Kaya!**”*

“Maksudnya?” agak kaget para senior itu mendengar judul yang saya sebutkan. Beberapa senyum-senyum kecil.

*“Maksudnya, kalau kebelet itu identik dengan ngga pake mikir, terfokus untuk menuntaskan kebelet-nya, dan melupakan hal lainnya. Buku **Kebelet Kaya** ini adalah salah satu seri dari **Diamond in You** yang kami rancang sebagai bekal untuk menemukan potensi diri seorang entrepreneur. **Diamond in You** berarti jiwa berlian pada setiap manusia yang telah ada dan harus ditemukan segera mungkin oleh seorang entrepreneur,”* jawab saya berfilosofi.

“Wah kami ‘kan bukan seorang entrepreneur. Sepanjang hidup, kami hanya sebagai pegawai. Bagaimana kami bisa menjadi referensi Anda Mas Wowiek?” tanya salah seorang di antara mereka yang terlihat paling senior, seorang mantan seorang direktur utama.

“Betul Pak, saya memerlukan pemikiran Bapak-Bapak dalam banyak hal. Salah satunya adalah opini tentang sindrom pegawai saat pensiun” jawab saya.

Mendengar jawaban saya, hampir semua senior menghentikan segala kegiatan mereka. Pandangan mereka semua berpaling dan tertuju menatap saya dengan tajam. Rupanya pernyataan saya cukup keras bagi mereka dan saat itu saya langsung merasa bersalah. Saya khawatir mereka tersinggung atau marah mendengar pernyataan yang baru saja saya lontarkan.

“Tolong jelaskan lebih rinci lagi tentang buku yang ingin Mas tulis,” tanya seorang bapak.

“Saya mempunyai pemahaman dan saya ingin pemahaman ini memiliki bukti yang kuat, Pak!” saya mengawali penjelasan. *“Saya merasa ada perbedaan antara seorang entrepreneur dengan mantan pegawai. Bagaimanapun seorang entrepreneur itu tidak pernah mengalami pensiun layaknya seorang pegawai kantor yang akan pensiun saat menginjak usia seperti Bapak-bapak sekarang. Perbedaan berikutnya antara mantan pegawai dan wirausahawan, mungkin masalah penampilan. Maksud saya, penampilan di sini barangkali bisa disebut aura Pak,”* saya memberi penjelasan yang mungkin lebih 'mengena' lagi. *“Menurut saya, aura seorang wirausahawan terlihat lebih terang dibandingkan seorang pensiunan. Barangkali karena tak ada aktivitas yang menyebabkan auranya agak memudar,”* saya berusaha meluruskan penjelasan agar tidak membuat mereka tersinggung. Suasana hening sesaat. Jujur, hal itu membuat saya merasa tidak nyaman.

“Teruskan ceritanya,” sambut yang lain. *“Saya merasa, mereka yang berbisnis mempunyai keadaan mental yang lebih mantap. Kemantapan itu bisa terpancar dari sorot mata mereka, sementara mereka yang mantan pegawai seperti ada sebuah kekosongan,”* saya menjelaskan dengan perasaan gundah karena memang tidak berniat untuk menyinggung perasaan siapa pun. Saat berbicara, yang saya pikirkan adalah mengungkapkan sesuatu yang menurut saya benar, tetapi bisa diterima oleh mereka tanpa perlu merasa tersinggung.

“Begini...” katanya lagi. *“Saya itu pensiun sudah 4 tahun yang lalu. Saat itu umur saya 60 tahun. Memang sejak saat itu, saya tidak mengerjakan apa-apa. Cuma olahraga pagi, baca koran, cari-cari buku ke toko buku. Setiap hari saya melewatinya begitu saja. Anak dan cucu tinggal di kota lain. Bahkan, yang tinggal di Jakarta pun sibuk, sampai-sampai jarang ketemu. Saya hidup dengan istri dan 4 pembantu, plus seorang sopir. Jadi, jika aura saya dikatakan memudar, ya... saya percaya itu! Lha wong memang saya tidak punya ambisi lagi. Bisanya cuma menikmati hidup di hari tua saja,”* penjelasan salah seorang bapak tentang segala hal yang dirasakannya.

“Apa bapak sungguh-sungguh menikmatinya?” tanya saya lagi. *“Yah... sebenarnya bosan dan bingung juga sih,”* kata seorang bapak yang memotong pembicaraan kami. *“Saya itu punya semuanya, bahkan tak ada yang kurang. Tapi merasa tidak berguna. Kalau saya menelepon mereka bertiga (sambil menunjuk 3 orang teman seangkatan mereka yang menjadi pengusaha). Rasanya, saya ngiri melihat kesibukan bisnis mereka. Saya merasa, justru mereka itu lebih bisa memanfaatkan ilmu,”* katanya lagi.

Pembicaraan kemudian melebar dan banyak yang mulai terbuka menyatakan kesepian yang mereka rasakan setiap hari. Sepertinya, suasana sudah cair, tidak seperti yang saya rasakan di awal pembicaraan. Sementara itu, beberapa dari mereka ada yang bercerita seakan hilang tujuan hidupnya, hanya bermain golf setiap minggu. Saat seperti ini, mereka bisa melepas penat karena berkumpul dengan teman-teman. Namun, 6 hari berikutnya mereka hanya melalui hari tanpa aktivitas yang berarti dan sangat membosankan.

Seorang bapak yang menurut saya paling senior di antara lainnya mulai angkat bicara, *“Saya itu mantan dirut. Kalau dilihat dari materi, mungkin saya yang paling banyak. Tapi, mungkin sayalah yang paling bingung, hari ini mau ngapain. Dulu, saya bermimpi ingin punya uang banyak, sekarang semuanya sudah saya miliki. Tapi, saya tidak memiliki banyak teman untuk menikmati harta itu. Sungguh tidak enak rasanya. Kalau aura kami tidak ajeg, saya tidak protes dan tidak keberatan. Tapi, untuk berwirausaha jujur saja saya tidak berani. Kalau sebagai pegawai khan tidak ada yang namanya cari duit, yang ada cuma minta anggaran. Datang dari mana anggaran itu, ya tidak tahu. Pokok’e tinggal minta! Kalo wirausaha itu ’kan harus dipikir sendiri. Jadi, otak dan pikiran seorang entrepreneur itu akan bekerja terus. Jadi, mungkin karena itu yang membuat aura pengusaha lebih mantap. Sedangkan saya, otak itu sudah jarang dipakai,”* katanya berapi-api.

Sebuah kepolosan yang sangat berharga dari sang bapak yang telah mengizinkan saya menulis cerita hidupnya. Namun, dia meminta agar tidak menyebut namanya dan perusahaan tempat bekerja dahulu, *“Bilang saja, kalau saya itu mantan dirut di salah satu BUMN!”*

“Jadi, apa saran Bapak-bapak untuk tulisan dalam buku saya nanti”, tanya saya lagi. *“Kalau bisa, memang jadi pengusaha atau mungkin diawali sebagai pegawai dulu untuk koneksi, mengumpulkan modal, dan mengasah keterampilan. Setelah cukup, cepat-cepat buka usaha agar tidak melawati masa sindrom pegawai seperti kami,”* katanya lagi.

“Saya merasa, Bapak-bapak ini memiliki keterampilan, koneksi, kapital, dan nama yang tersohor untuk bisa dimanfaatkan. Namun, karena visi hidup sudah berbeda dibandingkan saat masa muda dulu. Jadi, banyak hal yang sebenarnya bisa Bapak kuasai, tetapi tidak dijalankan, kira-kira seperti itu Pak” jawab saya mencoba mencari masukan.

“Yah, mungkin,” jawab bapak mantan dirut itu, sementara yang lain terlihat menganggukkan kepala. *“Ngomong-ngomong, apa saran Adik buat kami?”* salah seorang dari mereka bertanya kepada saya.

*“Saat Kolonel Sanders berumur 66 tahun, dia baru memulai berwirausaha. Dia berniat menjual resep ayam gorengnya, tetapi banyak yang menolak idenya. Sampai pada orang yang ke-1.009 yang ditemuinya, baru menerima konsep dan resep tersebut. Dari titik itu hingga sekarang, usaha Kolonel Sanders menjadi sebuah waralaba yang mendunia dengan nama **Kentucky Fried Chicken**. Bagaimana kalau Bapak-Bapak mencoba sesuatu seperti yang dilakukan oleh kolonel Sander? It’s worth trying lho Pak? Sungguh sangat berarti untuk dilakukan.”* Kata saya menyarankan.

Dan, penulisan buku ini pun dimulai. Isinya kisah-kisah inspiratif yang sebenarnya menggambarkan nilai-nilai dalam seorang entrepreneur mungkin ada beberapa kisah yang pernah Anda atau rekan Anda alami. Di sinilah pentingnya berbagi. Dan, buku **Kebelet Kaya** ini berusaha mengajak kita semua agar segera mewujudkan ide menjadi sebuah peluang atau usaha yang menjanjikan tanpa alasan atau pikiran yang memberatkan yang hanya membuat diri ragu yang pada akhirnya tidak melakukan apa-apa.

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	iii
Sekapur Sirih	vi
Daftar Isi	xiii
Daftar Kisah	xvi
BAB 1: Bagaimana Memulainya?	1
1. Berani Itu Munculnya dari Dalam	1
2. Lakukan Segera	3
3. Kuasai Secara Detail	5
4. Berbeda Itu Sebuah Strategi	7
5. Berjuang Itu Butuh Siasat	9
6. Menaklukkan Investor	12
BAB 2: Bagaimana Menjadi Entrepreneur?	15
1. Bermula dari Impian	15
2. Lihat Kebutuhan Sekitar	17
3. Empati Membuat Kita Terlibat	20
4. Memberikan Nilai Tambah	23
5. Menjual Barang Plus Manfaatnya	26
6. Wujudkan Mimpi Pelanggan	28
7. Peluang Tergantung Cara Melihatnya	30
BAB 3: Membidik Pasar	33
1. Butuh Nyali untuk Mewujudkan Ide	33
2. Adrenalin dan Seni Berutang	36
3. Kejelian Menangkap Perbedaan	38
4. Bangunlah Komunitas	40
5. Prediksi Sebuah Fenomena	42
6. Komentator yang Bukan Aktor	44

BAB 4: Hati Seorang Entrepreneur	47
1. Belajar Sambil Mengerjakan	47
2. Belajar dari Kesuksesan	49
3. Mengelola Kegagalan	52
4. Mengelola Stress	56
5. Fokus pada Masalah	59
6. Mencari Cara Terbaik	61
BAB 5: Pola Pikir Etrepreneur	65
1. Selalu di Pinggir Jurang	65
2. Memanfaatkan Risiko	66
3. Cerdas Melihat Peluang	68
4. Jangan Cepat Puas!	71
BAB 6: Tugas Entrepreneur	75
1. Kreatif Itu Berbeda	75
2. Mengelola Sumber Daya	78
3. Komunikasi Itu Seni	81
4. Insting Kepemimpinan	84
BAB 7: Zero Prinsip Entrepreneur	87
1. Memulai dari Nol	87
2. Jujur Dalam Bisnis	90
3. Zero Mind (Pengosongan Pikiran)	93
BAB 8: Berbisnis Tanpa Uang Tunai	97
1. Bukan Mencari, tetapi Dicari oleh Modal	97
2. Kerjasama Modal	98
3. Bagi Hasil yang Menguntungkan	102
4. Menjadi Perantara (<i>Broker</i>)	105
5. Barter dengan Pemasok	107
6. Multifungsi	109
BAB 9: Darah Entrepreneur	111
1. Penilai Karakter yang Baik	111
2. Orientasi pada Pelayanan	113

3. Fokus Itu Awalnya Cinta	115
4. Memikat Promosi	120
5. Berhitung Sebelum Berutang	122
6. Memilih Orang yang Tepat	125
7. Mencari dan Menciptakan Usaha	127
8. Peluang Itu Membutuhkan Kecepatan	128
9. Sosialisasi dan Promosi	130
10. Pandangan Jauh ke Depan	133
BAB 10: Aturan Main Entrepreneur	139
1. Berpikir Positif	139
2. Jangan Pelit Ilmu	141
3. Fenomena Magis	144
4. Menjual Butuh Strategi	146
5. Belajarlah dari Pengalaman Orang Lain	148
6. Berinvestasilah	150
BAB 11: Budaya Entrepreneur?	153
1. Belajar dan Berikan Hal yang Terbaik	153
2. Sportif Tumbuh dari Dalam	156
3. Menciptakan Kader	157
4. Berdaya Juang	159
5. Menunda Kesenangan	162
BAB 12: Sikap Entrepreneur	165
1. Modal Orang Lain	165
2. Jaringan Orang Lain	166
3. Tenaga Orang Lain	169
4. Memiliki Salesmanship	170
Tentang Penulis	173

DAFTAR KISAH

Kisah 1:	Kera dan enzim kepemimpinan	1
Kisah 2:	Menunda waktu sama saja menunda kesempatan	3
Kisah 3:	Menjual isu nilai sebuah kesehatan	5
Kisah 4:	Sukses karena gagal	7
Kisah 5:	JDC itu beda	7
Kisah 6:	Bertahan itu bukan diam, tapi bergerak	9
Kisah 7:	Kemenangan itu umpan balik dari keuletan	12
Kisah 8:	Arsitek butuh imajinasi	15
Kisah 9:	Melrose Place dan kepekaan melihat kebutuhan	17
Kisah 10:	Pembalap jalanan yang membuka bengkel	20
Kisah 11:	Untung sedikit yang penting laris	23
Kisah 12:	Harga lebih murah, manfaat lebih banyak	26
Kisah 13:	Modifikasi untuk mewujudkan mimpi	28
Kisah 14:	Bengkel mobil berkarya seni	30
Kisah 15:	Ide tanpa aksi hanyalah mimpi	33
Kisah 16:	Sengaja berutang	36
Kisah 17:	Reinkarnasi dan kesungguhan membayar utang	38
Kisah 18:	McDonald dan komunitas baru	40
Kisah 19:	Meramal hasil pertandingan	42
Kisah 20:	Perempatan yang strategis	44
Kisah 21:	Dipesan sebelum dijual	47

Kisah 22:	Kompetisi itu menyehatkan	49
Kisah 23:	Money changer dan penipuan	52
Kisah 24:	Tekanan dari kompetitor	56
Kisah 25:	Jatuh bangun, tapi tetap fokus	59
Kisah 26:	Bisnis air dan kenyamanan	61
Kisah 27:	Nyaris menjadi peluang	65
Kisah 28:	Selisih bisa jadi risiko yang menguntungkan	66
Kisah 29:	Bubur yang menyambar peluang	68
Kisah 30:	Bisnis roti yang memotivasi	71
Kisah 31:	Kreasi bisnis garmen	75
Kisah 32:	Koki bubur ayam yang mantan koki kapal pesiar	78
Kisah 33:	Beda toko, beda cara komunikasinya	81
Kisah 34:	Bisnis perumahan dan insting bertahan hidup	84
Kisah 35:	Bisnis gas yang terus "ngegas"	87
Kisah 36:	Ketidajujuran akan berdampak jangka panjang	90
Kisah 37:	Warung tegal yang swalayan	91
Kisah 38:	Pikiran yang mencipta dan hati yang memimpin	93
Kisah 39:	Kredibilitas bisa memancing modal	97
Kisah 40:	Bisnis aeromodelling yang membuka peluang	98
Kisah 41:	Hikmah itu sangat individualistik	102
Kisah 42:	Makelar yang bikin kelar	105
Kisah 43:	Sepakat karena saling menguntungkan	107
Kisah 44:	Banyak bisa, banyak laba	109
Kisah 45:	Merekrut karyawan dengan intuisi	111
Kisah 46:	Latihan golf gratis untuk membangun hubungan bisnis	113

Kisah 47:	Hening, bara api, dan khusyuk	115
Kisah 48:	Menanam pohon seperti menanam karakter	120
Kisah 49:	Sistem kredit butuh ketelitian	122
Kisah 50:	Ganti orang jika perlu	125
Kisah 51:	Luluran sambil mengukur baju	127
Kisah 52:	Batu kali yang bernilai seni	128
Kisah 53:	Membeli rumah di Perth	130
Kisah 54:	Pergi ke luar negeri dengan modal keyakinan diri	133
Kisah 55 :	Kebab yang nikmat	135
Kisah 56:	Mimpi yang dicuri martabat	139
Kisah 57:	Kisah bubur Mang Oyo	141
Kisah 58:	Garam tersebar di sekeliling ruang kerja	144
Kisah 59:	Laba meningkat tanpa menurunkan harga	146
Kisah 60:	Mensyukuri potensi	148
Kisah 61:	Memprediksi harga tanah	150
Kisah 62:	Memperlakukan hewan peliharaan	153
Kisah 63:	Mengganti pesanan yang salah	156
Kisah 64:	Kompetisi yang menciptakan kebersamaan	157
Kisah 65:	Penulis kolom yang banyak mengambil hikmah	159
Kisah 66:	Berani karena minim pilihan	160
Kisah 67:	Menunda membeli motor, demi sebuah rumah	162
Kisah 68:	Memulai usaha tanpa uang	165
Kisah 69:	Thai Silk dan para ibu pejabat	166
Kisah 70:	Melakukan apa yang dikatakan	169
Kisah 71:	Mukena untuk laki-laki	170

BAB 1

Bagaimana Memulainya?

1. Berani Itu Munculnya dari Dalam

Kera dan enzim kepemimpinan

Ada sebuah kisah menarik tentang kehidupan komunitas kera di daerah Sanggeh, Bali. Mereka berkomunal layaknya kehidupan manusia yang memiliki pemimpin dalam sebuah komunitas. Komunitas tersebut dipimpin oleh seekor kera yang ukuran fisiknya lebih besar dengan memiliki rambut yang lebih panjang dan berwarna keputihan. Ada sebuah tradisi pada kelompok kera tersebut, yaitu akan ada perebutan kursi kepemimpinan yang akan dilakukan dengan cara bertanding antar-kera setiap tahunnya. Dua ekor kera akan memperebutkan kekuasaan dengan cara adu fisik dan yang berhasil mengalahkan lawannya akan menjadi pemimpin komunitas kera tersebut. Ada hal yang cukup aneh. Dalam beberapa bulan, pemimpin yang baru akan berubah secara fisik. Ukuran tubuh menjadi lebih besar dan rambutnya memanjang dan memutih. Seolah-olah ada “enzim” kepemimpinan yang berlaku universal di tubuh pemimpin kera.

Cerita di atas menurut saya adalah sebuah peristiwa universal yang berlaku dalam kehidupan di dunia ini. Jika kita atau siapa pun menjadi seorang pemimpin yang ditempuh dengan jalan yang keras dan sulit, maka secara alami akan ada “enzim” kepemimpinan mengalir dalam tubuh. Kita akan menjadi demikian kreatif, tajam dalam berpandangan, dan mempunyai tanggung jawab yang lebih besar dan hal itu akan terjadi secara alami. Untuk menjadi pemimpin atau *entrepreneur*, syarat pertama adalah **Jadi Dulu**. Jika periode ini sudah dilalui dan “enzim” kepemimpinan dalam diri kita sudah keluar, proses selanjutnya adalah *fight*.

Apakah Anda ingin menjadi seorang direktur? Ada dua cara yang bisa kita lalui. Jika memilih jalan panjang, kita dapat melakukannya dengan melamar pada sebuah perusahaan, kemudian berkarier di sana beberapa tahun atau mungkin seumur hidup kita. Buatlah terobosan-terobosan agar perusahaan tersebut memperoleh keuntungan sehingga kita akan dilirik oleh atasan dan karier kita pun akan melesat. Namun, jika memilih jalan pintas, cukup luangkan waktu sebentar untuk pergi ke notaris, lalu buatlah sebuah perusahaan berbadan hukum PT, CV, atau koperasi. Pilihlah jabatan direksi yang kita sukai dan saat itu juga kita langsung menjadi seorang direktur. *Mudah ‘kan menjadi seorang direktur?*

Tulisan di atas menggambarkan pada kita bahwa lowongan menjadi seorang *entrepreneur* itu mudah dan membuat pekerjaan jauh lebih mudah daripada mencari sebuah pekerjaan. Jangan berpikir karena tidak punya

pengalaman, berarti kita tidak mampu. Pola pikir dan tindakan akan segera mengikuti keputusan kita. *Ceburkan diri ke dalam air, baru belajar berenang. Percuma belajar berenang, tetapi tidak pernah menceburkan diri ke dalam air.* Hal yang paling penting adalah memberanikan diri kita untuk menjadi seorang pengusaha andal.

2. Lakukan Segera

Menunda waktu sama saja menunda kesempatan

Suatu hari, istri saya mengajukan keinginannya untuk membuka usaha salon. Saya cukup kaget karena selama ini tidak pernah ada pembicaraan mengenai niatnya ini. Yang saya tahu, isteri saya hanya hobi ke salon. Tanpa menunda waktu dengan keoptimisannya, saya pun mengiyakan niat isteri untuk segera memulai mendirikan salonnya dengan dibantu oleh rekannya yang juga ikut memberikan modal untuk salon tersebut. Isteri saya mengerjakan semua persiapan berdirinya salon dengan sangat telaten. Ia sendiri yang membeli segala perlengkapan salon dan ia juga yang mengecat serta mendekorasikan salon tersebut. Untuk membantu promosi salonnya, isteri saya pun membuat spanduk, papan nama salon, dan brosur yang akan dibagikan ke calon pelanggan. Bahkan, untuk pegawai salonnya ia sendiri yang memberikan pelatihan. Pegawai yang akan bekerja untuk salon berjumlah 8 orang. Setelah beberapa waktu, akhirnya salon pun berdiri. Promosi awal salon tersebut adalah memberikan pelay-

anan creambath gratis kepada customer. Dengan strategi pemasaran yang menggiurkan, salon berhasil menarik perhatian orang-orang di sekitar dan kebanyakan dari mereka menjadi pelanggan tetap salon. Setelah salon berjalan beberapa bulan, saya bertanya kepada isteri mengenai keuntungan yang diperolehnya. Ternyata hasilnya sangat luar biasa untuk kategori usaha pemula. Saya sangat kagum melihat hasil jerih payah isteri saya. Seorang entrepreneur sejati muncul dari pasangan yang telah hidup bersama selama 10 tahun dalam keluarga yang harmonis. Saya sangat mensyukuri hal ini. Modal isteri saya selain niat dan keberanian adalah gerak cepat dan mewujudkan keinginannya sesegera mungkin.

Ada sebuah produsen alat olahraga terbesar di dunia dan mereka memiliki slogan yang sangat mengena di setiap benak pelanggannya, yaitu LAKUKAN (*just do it*). Slogan ini pun berlaku dalam pengembangan usaha. Jadi, tidak ada alasan untuk tidak memulai usaha. Tanyakan pada teman-teman yang berpengalaman tentang bisnis sejenis. Jika kita tidak memiliki modal, carilah pinjaman. Dan, jika tidak memiliki ide, gunakan ide orang lain yang tidak dijalankan. Jika tidak memiliki tempat usaha, cari teman yang mempunyai lokasi tepat, lalu tawarkan usaha dan lakukan perimbangan pembagian hasil usaha. Jika kita hanya mencari-cari alasan untuk tidak memulai, ribuan alasan akan muncul. Ini hanya masalah, apakah *kita tidak mau atau tidak bisa*. Jika tidak mau, itu berarti kita tidak memiliki kemauan yang membuat kesempatan sukses menjadi sangat kecil. Namun, kalau kita tidak bisa, tetapi memiliki ke-

mauan, berarti kita masih punya banyak kesempatan. Kesempatan itu ada bagi mereka yang memiliki harapan dan kemauan.

3. Kuasai Secara Detail

Menjual isu nilai sebuah kesehatan

*Ada sebuah rumah makan soto lamongan yang baru saja berjalan 2 bulan dan pemiliknya, Pak Ali cukup dekat dengan saya. Beliau menceritakan pengalamannya pada saya seputar usahanya. Meskipun Pak Ali sebagai pemilik, tidak berarti dia bisa bersantai-santai. Dia harus mengerti apa yang anak buahnya kerjakan dan setiap pukul 3 pagi pergi berbelanja ke pasar untuk membeli bahan-bahan masakan. Suatu ketika dia mengamati cara anak buahnya memasak. Ternyata mereka menggunakan bumbu penyedap terlalu banyak. Pak Ali agak berkeberatan dengan hal tersebut. Menurutnya, hal itu bisa mengganggu kesehatan para konsumen. Ketika dia menegur karyawannya mengenai hal itu, sang karyawan menolak untuk mengurangi takaran dengan alasan akan mengurangi kegurihan rasa dari masakan. Pak Ali berusaha untuk mencari jalan keluar, ia berkonsultasi kepada salah seorang ahli masak. Sang ahli masak itu mengajarkan kepada Pak Ali untuk mengganti bumbu penyedapnya dengan bumbu-bumbu alami yang tidak kalah lezatnya. Lima hari kemudian, saya datang ke rumah makan tersebut dan terpampang tulisan **“Resep baru tanpa MSG, sehat-murah-berkualitas”** di spanduk rumah makan tersebut dan saya*

melihat semua meja terisi penuh. Awalnya, para pelanggan yang mampir makan hanya komunitas ojek di sekitar rumah makan. Namun, sekarang pelanggan bermobil pun ikut mengantri. Rupanya banyak pelanggan yang sadar arti kesehatan dan hal ini yang diexpose oleh Pak Ali. Inilah yang disebut mastery, yaitu menjadi paham dan pandai menyelesaikan setiap permasalahan akan menjadi sebuah peluang yang menjanjikan.

Mengawali sebuah usaha sangatlah mudah dan banyak caranya, sedangkan untuk mempertahankan eksistensi memerlukan pelajaran dan keterampilan tersendiri. Menurut saya, keterampilan bukanlah hal utama dalam memulai sebuah usaha. Dalam sebuah diskusi di Radio, saya pernah bertanya kepada seorang pendengar, “Apakah Bapak terampil dulu naik sepeda, baru mau bersepeda? Apakah Bapak terampil berenang dulu, baru menyebur ke air? Bagaimana keterampilan itu bisa didapat?” Belajar dari ‘jatuh bangun’ untuk menjadi terampil. Semua orang memulai sesuatu dengan keberanian terlebih dahulu. Kita tidak perlu menjadi master terlebih dahulu, baru mulai berbisnis. Namun, lakukan dan beranikan diri terlebih dahulu. Sewaktu masih bayi, kita memerlukan orang lain untuk membantu kita belajar berdiri. Namun, kecepatan seseorang belajar berdiri, berjalan, dan berlari adalah sukses pribadi yang merupakan kemenangan pribadi, bukan usaha orang lain. Sebuah kesuksesan merupakan usaha individu, meskipun di dalamnya terdapat dukungan dan nasihat dari orang lain.

4. Berbeda Itu Strategi

Sukses karena gagal

Tahukah Anda seorang yang paling fenomenal dari sebuah reality show American Idol di Amerika? Ia adalah seorang imigran Hongkong bernama William Hung. Dia bermata sipit, berbahasa Inggris dialek China, dan bertubuh agak tambun. Dalam audisinya, dia memilih lagu Ricky Martin yang karakter dan kemampuannya sangat berbeda jauh dibandingkan dirinya. Ketika audisi, William mendapatkan kritikan yang sangat pedas dan tajam dari para juri. Namun, William menjawab dengan sebuah kejujuran yang menyentuh hati setiap orang, William berkata “Tapi ini semua adalah hal terbaik yang dapat saya berikan untuk Anda.” Penampilannya yang berbeda membuat dirinya sekarang ini 1 juta dollar lebih kaya dibandingkan sebelum acara audisi American Idol tersebut. Dan tentu saja, ia menjadi salah satu figur yang terkenal di Hollywood. Itu semua berkat keinginannya untuk menjadi diri sendiri.



JDC itu beda

Pada tahun 2002, saya mencari tempat untuk membangun organisasi pertemuan mingguan agen pemasaran. Pilihan saya jatuh pada sebuah gedung milik Pak Siswono, yaitu JDC (Jakarta Design Centre) yang dirancang dan dipimpin oleh Pak Edy Utoyo. Gedung ini adalah gedung 6 lantai sebagai sebuah sentra design, interior, dan furniture di Jakarta. Alasan saya memilih gedung ini salah satunya karena banyaknya barang dan design yang bisa menimbul-

kan inspirasi. Banyaknya design yang indah dapat menjadikan surga bagi rumah. Biasanya sambil menunggu pertemuan yang dilakukan selepas Maghrib, saya selalu berkunjung sekadar ngobrol dan belajar mengenai dunia arsitek di tempat Pak Edy Utoyo. Dalam suatu dialog, saya bertanya bagaimana asal muasal JDC berdiri. Dia mengawali ceritanya dengan menjelaskan mengenai konsep sebuah pasar. Menurutnya, di Jakarta sekarang ini banyak berdiri mall megah. Konsep mall adalah sebuah amusement, yaitu pusat hiburan. Namun, banyaknya mall baru yang bemunculan akan membuat mall lama ditinggalkan oleh para pengunjung. Mereka akan beralih ke mall-mall baru yang menyediakan fasilitas dan hiburan lebih menarik lagi.

Berbeda dengan pasar sentra yang memang dikhususkan untuk menyediakan kebutuhan-kebutuhan berdasarkan jenisnya. Contohnya Pasar Tanah Abang yang menyediakan berbagai jenis bahan pakaian, lalu ada Pasar Kramat Jati yang menyediakan khusus buah-buahan. Pada faktanya pasar sentra tetap dikunjungi walaupun tempatnya tidak ber-AC, kotor, becek, dan tidak nyaman. Muncullah konsep pasar sentra yang dibuat sekelas mall, menyediakan barang-barang khusus, tetapi dengan fasilitas seperti mall. Melihat peluang ini, lahirlah konsep untuk membuat Gedung JDC sebagai sentra interior, furniture, dan arsitek yang berada dalam satu tempat yang nyaman dengan beragam fasilitas. Sejak awal berdiri, gedung ini antri penyewa yang ingin membuka kantor atau outletnya dan bahkan saat ini ada lebih 30 perusahaan besar yang mengantri dalam daftar. Gedung sentra tidak memerlukan iklan karena memang cuma ada satu.

Pengunjung pasti menuju tempat tersebut saat akan membangun rumah. Ketajaman dalam melihat pasar dan konsep sentra pasar interior, design, dan arsitektur yang dibidik oleh gedung JDC sangat tepat sehingga membuatnya berbeda dan menjadi terbaik di kelasnya.

Dari 6 milyar manusia yang terlahir di dunia, tidak ada satu pun yang serupa. Agaknya hukum alam menakdirkan setiap makhluk terlahir berbeda dengan yang lainnya. Selanjutnya menemukan perbedaan jati diri agar saling melengkapi. Dalam kehidupan terkadang aturan dan doktrin menjadikan kita sebagai manusia yang seragam, tetapi mengapa harus sama? Beranilah tampil beda karena berbeda itu akan membuka peluang untuk lebih mudah dikenal.

5. Berjuang Butuh Siasat

Bertahan itu bukan diam, tapi bergerak

STC Senayan adalah sebuah gedung yang terjual penuh, tetapi kurang begitu berhasil mendatangkan pelanggan. Sebagai seorang konsultan bisnis, saya diberi kehormatan untuk memperbaiki performanya oleh sang pendiri mall, yaitu Iswanto. Tindakan pertama saya adalah melakukan pengumpulan data. Saya menyurvei setiap toko sambil berdialog dengan penjaga toko. Sebagian para penjaga toko

berpendapat bahwa bentuk mall yang tidak bagus menyebabkan pengunjung urung datang ke STC.

Jika melihat gedung-gedung di sekitar senayan, akan terlihat sekali kekontrasan STC dengan mall di sebelahnya. Selanjutnya, saya mendata pengelola gedung. Dari mereka, saya mendapatkan informasi bahwa banyak pemilik toko yang tidak bermental pebisnis. Mereka hanya investor, membeli toko, kemudian menyuruh pegawainya untuk mengelola tanpa campur tangan sedikit pun dan hal ini membuat toko jauh dari pelanggan. Tidak adanya strategi dagang dan promosi yang jelas membuat toko mereka tidak dikenal. Kesalahan semacam ini yang seharusnya diperhatikan oleh pemilik toko.

Sementara, sang pegawai tidak dapat berbuat banyak, mengingat mereka hanya pegawai bukanlah pemilik. Kurang lebih, mereka tidak akan memikirkan untung rugi yang diperoleh pemilik.

Dengan berkelit bahwa mall sepi, bisa mereka jadikan alasan saat diminta pertanggungjawabannya oleh pemilik. Sementara, pengelola gedung tidak dapat berbuat banyak karena hak guna bangunan (toko) sudah 100% lunas. Mereka hanya memerhatikan operasional dan keamanan mall. Sayangnya, ketidakpedulian pemilik toko membuat investasi miliaran rupiah ini menguap begitu saja.

Sebagai seorang entrepreneur yang membangun STC, Iswanto yang juga sahabat saya meminta advis profesional kami. Walaupun dia tidak rugi, tapi kredibilitas dia sebagai pebisnis property akan rusak. Dia menginvestasikan reputasinya dengan membayar kami. Saya menyarankan kepada pihak STC untuk mau berstrategi layaknya sebuah mall di Korea. Mall ini buka 24 jam dengan kondisi

1 toko bisa disewakan kepada 3 pihak. Dengan pengaturan jam-jam operasinya, mereka dibebaskan menjual barang dagangannya sesuai dengan waktu dan kondisinya. Contohnya, ketika pagi hari kios di STC bisa digunakan untuk para penjual kue di Pasar Senen sehingga konsumen merasa nyaman membeli kue di tempat yang lebih baik dan aman. Bisa dibayangkan, bagaimana tertariknya konsumen untuk berbelanja kue dengan harga pasar, tetapi lokasinya di mall elit. Jika dihitung ongkos sewa, pastinya akan lebih murah karena dibagi 3 dengan pihak lainnya. Ide ini akan lebih efektif karena selain lebih banyak pesaing, harga barang pun bisa berkompetisi. Ketika jam operasi pihak pertama selesai, toko bisa dilanjutkan kepada pihak lain, misalnya rumah makan. Ini tentunya akan efektif pada saat jam makan siang. Dan, tentu saja ini berlaku untuk koridor khusus makanan, sedangkan untuk koridor lain pun bisa disiasati oleh pedagang lainnya.

Dalam bisnis, kita harus berani dan perlu mengedepankan sikap *fight* atau semangat juang. Seorang *entrepreneur* tidak boleh mudah percaya sebelum mencobanya. Walaupun banyak masalah menghadang, kita tidak boleh menyerah. Nalar bisnis kita akan semakin optimal dan pada akhirnya semakin yakin pada kesuksesan yang bisa diraih. Tegasnya, keberhasilan dalam bisnis memang sangat ditentukan oleh semangat kewirausahaan yang tinggi. Selain semangat juang yang tinggi, berpikirlah positif dan buanglah jauh-jauh pikiran negatif, terlebih lagi putus asa. Pertahankan terus gambaran sukses di dalam benak kita. Hal ini akan menjadi bahan bakar yang menyemangati diri kita.

6. Menaklukkan Investor

Kemenangan itu umpan balik dari keuletan

Saya memiliki sahabat yang sudah saya kenal hampir 20 tahun. Ia seorang pebisnis Tionghoa yang sangat saya kagumi karena kegigihannya dalam berwirausaha. Banyak hal yang selalu ingin saya tanyakan mengenai kemampuannya untuk berwirausaha, contohnya pada saat ia membangun salah satu mall di Jakarta. Jika dilihat, mall tersebut cukup besar dan berlokasi sangat strategis di bilangan Jakarta Pusat. Saya ingin menanyakan tentang modal dan strateginya dalam berwirausaha. Ketika ada kesempatan untuk berjumpa, akhirnya saya mencoba mengajukan pertanyaan yang sudah lama dipendam. Ia pun dengan senang hati bercerita mengenai perjuangannya untuk mewujudkan mall tersebut. Jelas cerita awalnya tidak semudah membalikan telapak tangan. Dibutuhkan kerja keras dan keuletan untuk bisa membangun sebuah mall besar. Dan, semua itu berawal dari pertemanannya dengan beberapa pejabat teras setempat. Bermula dari sekadar bincang-bincang, akhirnya mereka setuju untuk membuat sebuah mall yang konsepnya menjadi pusat perbelanjaan yang dapat dijangkau oleh semua kalangan. Dengan modal yang tidak banyak, pembangunan awal dimulai. Beruntung lokasi yang dipilih sangat diminati banyak orang sehingga banyak pihak yang menginvestasikan uangnya pada mall tersebut. Dengan uang DP yang diterima, pembangunan terus berlanjut. Untungnya, 100% gedung sold out sehingga pembangunan bisa terselesaikan dengan uang pembayaran dari pihak-pihak yang membeli gedung tersebut. Dia berhasil

menaklukkan rekan-rekannya untuk membangun sebuah investasi yang mendulang keuntungan besar. Bukan hanya rekannya saja yang ditaklukkan, tetapi juga para investor yang membeli gedung tersebut. Suatu kehebatan tersendiri baginya. Ini merupakan prestasi yang luar biasa.

Gairah manusia untuk menjadi sang penakluk membawa Marco Polo atau Christopher Columbus menemukan dunia baru. Mereka adalah para pemberani yang merealisasikan dan mewujudkan mimpi mereka dan semua itu diawali oleh pembuktian diri. Pada dasarnya, kebutuhan manusia yang tertinggi adalah pembuktian diri. Kebutuhan untuk membuktikan kemampuan diri inilah yang paling kuat mendorong seseorang untuk maju. Dan, sebaiknya kita juga memilikinya dan membuktikannya. Bermimpi, melakukan, dan menjadi pemenang adalah sebuah perasaan yang tidak ada bandingannya. Bawa diri kita melewati batas kemampuan, *push to the limit*, dan taklukkan.

BAB 2

Bagaimana Menjadi Entrepreneur?

1. Bermula dari Impian

Arsitek butuh imajinasi

Seorang guru dan sahabat saya arsitek senior, Bapak Edi Utoyo mendapat penawaran membuat gedung pencakar langit di pusat Kota Jakarta. Pak Edi pun melakukan wawancara dengan sang pemilik gedung. Dia menanyakan apa yang diimpikan olehnya dan gambaran apa yang terlintas dalam niatnya. Setiap keinginan dan impian dari pemilik gedung dicatatnya dengan rapi. Puas dengan informasi yang didapat, ia pun mengadakan rapat dengan tim. Proses kreatif arsitek pun segera dilangsungkan. Garis-garis gambar dirunut dengan rinci. Satu bulan kemudian, cetak biru gedung tersebut selesai, kemudian dipresentasikan kepada pemilik gedung dan semuanya langsung merespon dan mengangguk setuju. Bagaiman cara Pak Edi mendeskripsikan gambaran dari sang pemilik gedung membuat saya sangat kagum. Tanpa imajinasi, gambar tersebut tidak akan terwujud. Tanpa gambar cetak biru rancang bangun, bangunan tersebut tak akan pernah jadi.

Begitu juga dengan kehidupan. Seluruh kenyataan ini adalah hasil dari imajinasi karya pikir orang-orang sebelum kita. **Mesin mobil** buah pikir seseorang Leonardo da Vinci, **Monas** adalah buah pikir Bung Karno, **Disneyland** adalah buah pikir Walt Disney yang mengatakan “*Imagination create my reality*” (impian menciptakan kenyataan dalam hidupku). Berani untuk bermimpi?

Impian di dalam benak kita adalah motivator kesuksesan yang sangat ampuh. Tanpa impian, dunia ini tak berwarna dan tidak hidup. Semua hal yang diciptakan manusia diawali dengan impian. Para pemimpi besar seperti Leonardo Da Vinci adalah orang-orang yang memancing para pelaku untuk mewujudkan impiannya. Da Vinci adalah orang yang memimpikan berbagai benda yang sekarang jelas-jelas terwujud, sebut saja tank amphihi, parachute (terjun payung), dan mesin mobil. Semua hal itu dia tuangkan dalam sketsa-sketsa goresan yang sangat melegenda, mungkin tanpa coretannya kita tidak akan terinspirasi untuk mewujudkan benda-benda tersebut. Da Vinci sendiri memerlukan waktu hampir 500 tahun untuk mewujudkan impiannya melalui tangan orang lain tentunya. Selain Leonardo Da Vinci, ada Jules Verne dengan buku *round “the world in 80 days”*. Di abad 19-an dia merancang sebuah alat yang dapat mengirim tulisan dari jauh yang terbukti 70 tahun kemudian yang sekarang kita sebut alat faximili. Keberanian kita berimajinasi banyak menentukan sukses sebagai *entrepreneur*.

2. Lihat Kebutuhan Sekitar

Melrose Place dan kepekaan melihat kebutuhan

Masih berbicara dengan senior arsitek, Bapak Edi Utoyo, saya secara pribadi memerlukan konsultasi dengannya mengenai minat saya membangun property di daerah Jakarta Timur. Saya uraikan visi kepadanya. Visinya itu tentang property town house yang ingin dibangun. Idenya berasal dari tayangan televisi sukses, Melrose Place. Melrose Place, yaitu semacam komplek rumah mini yang menyediakan sharing backyard dengan para penghuninya dan rumah-rumahnya dikategorikan cukup mahal atau mewah. Dengan santai, Pak Edi menyampaikan nasihatnya kepada saya. Dia mengatakan kepada saya agar dapat melihat kebutuhan sekitar lokasi yang akan dibangun town house. Dengan maksud agar para konsumen berminat untuk membeli rumah di tempat yang akan dibangun town house. Dengan harga yang cukup tinggi, pastinya hanya kaum elit yang mampu untuk membeli. Lihat kebutuhan mereka. Dengan jadwal yang padat, mungkin refreshing menjadi hal yang jarang mereka temui. Ciptakan konsep rumah tinggal yang menyenangkan. Dengan fasilitas yang dapat memanjakan mereka, bisa jadi town house yang dibangun menjadi pilihan utama, misalnya dengan membangun fasilitas fitness center atau swimming pool. Pastinya para penghuni akan tertarik dengan konsep ini, yaitu rumah tinggal sekaligus fasilitas refreshing. Dengan melihat peluang ini, dipastikan apa yang akan dibangun mendapat sambutan yang cukup positif dari konsumen. Layaknya ingin membuka suatu usaha, pastinya kita akan lebih memilih usaha

yang memang menjadi kebutuhan banyak orang. Misalnya, rumah makan, salon, toko grosir, bengkel, atau usaha pakaian. Dari hal-hal yang disebutkan di atas, jelas terlihat barang-barang tersebut merupakan kebutuhan utama bagi sebagian besar konsumen. Jadi, jika kita ingin menangkap peluang usaha, perhatikan kebutuhan di sekitar tempat tinggal kita.

Kepandaian kita melihat kebutuhan sangatlah penting karena dari sinilah bisnis bermula. Untuk mempertajam dan memperbanyak wawasan sebagai referensi, ikutilah beberapa forum silaturahmi, seminar, atau berbagi cerita mengenai orang-orang yang sukses agar lebih memotivasi kita. Cari tahu bagaimana mereka bisa sampai pada puncak kesuksesan, apa saja yang mereka lakukan, atau bacalah buku-buku praktisi yang dapat memberikan wawasan tersebut. Bergabunglah dengan segala macam kegiatan tempat berkumpul banyak orang, seperti forum keagamaan, klub olahraga, koperasi, eksekutif klub, *rotary club*, lembaga sosial, atau yang paling ampuh lagi berpergian ke luar negeri yang perekonomiannya lebih maju dari Indonesia. Dengan begitu, kita akan sangat terbuka dan terinspirasi dari kegiatan bisnis negara tersebut. Tiru apa saja yang bisa kita jadikan sebagai sebuah peluang bisnis, kemudian modifikasi sesuai dengan perilaku pasar yang ingin kita bidik.

Banyak hal yang dapat diraih di sekitar kita jika betul-betul jeli melihatnya. Terciptanya peluang bisnis terjadi karena sebuah bisnis yang dijalankan. Tangkaplah sebuah

peluang bisnis, pasti akan bergulir pada bisnis-bisnis baru lainnya. Singkatnya, peluang bisnis itu selalu ada dan tidak akan pernah habis. Dengan otonomi daerah di Indonesia yang terbagi atas 250 suku bangsa dan 400 bahasa banyak peluang usaha yang dapat dibangun. Misalnya, membuat *souvenir shop* dan produk ciri khas kultur budaya. Buatlah persiapan dan survei terlebih dahulu tentang produk apa saja yang sangat diminati oleh konsumen.

Contoh lain, misalnya jika kita adalah seorang sarjana atau mahasiswa Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam (MIPA), ilmu yang kita miliki bisa segera dimanfaatkan sebagai peluang bisnis. Ajarkan ilmu yang kita miliki kepada para siswa SD, SMP, dan SMA. Kita akan melihat banyak peluang lain setelah itu. Jika kita mengerti akunting, jadilah penyedia jasa akunting untuk para pengusaha menengah ke bawah terlebih dahulu. Misalnya, pemilik warung tegal atau toko kelontong di sekitar tempat tinggal kita. Tawarkan kepada mereka audit dilakukan setiap 3 bulanan dan memperoleh bayaran Rp300.000 per audit. Dari sini pasti kita akan banyak memperoleh kenalan dan peluang bisnis baru.

Tangkap setiap peluang. Tidak ada usaha yang sia-sia, peluang bisnis lain pasti mengikuti. Bisnis itu akan terus berkembang mengikuti keinginan kita yang tidak berhenti berusaha dan belajar.

3. Empati Membuat Kita Terlibat

Pembalap jalanan yang membuka bengkel

Saya memiliki bengkel mobil modifikasi semenjak tahun 1993 di daerah Haji Nawi, Jakarta Selatan. Bermitra dengan seorang sahabat lama, yaitu Mas Didiet seorang pembalap jalanan sejak 20 tahun yang lalu. Mas Didiet adalah seorang mekanik terbaik untuk speed racing seperti drag race. Bengkel ini bernama NEWSPEED. Mas Didiet senang bermitra dengan saya karena (katanya) saya tidak paham tentang mobil sehingga tidak pernah “ngerecokin”. Dia sangat galak, otoriter, dan perfeksionis untuk urusan mobil. Yang saya kagumi dari bengkel ini adalah cara Mas Didiet mengelola. Walau dengan tipe otoriter, biaya overhead bulanan termasuk gaji pegawai bisa ditekan sedemikian rendah olehnya. Padahal untuk bengkel spesialis mobil mewah, biasanya montirnya bergaji mahal. Apa resepnya? Ternyata Mas Didiet memberdayakan anak-anak jalanan yang terlantar yang dididik dari nol.

Pernah Mas Didiet mengisahkan sebuah cerita tentang dua orang anak jalanan yang ditemuinya yang hampir mati kelaparan. Karena iba dan kasihan melihatnya, Mas Didiet mengajak mereka untuk bekerja bersamanya. Mas Didiet mengambil risiko mengerjakan anak-anak jalanan itu yang tidak mempunyai keahlian mesin sedikit pun.

Tentunya ini sebuah risiko besar mengingat pelanggan-pelanggan Mas Didiet adalah pelanggan dengan mobil-mobil mewah. Namun, Mas Didiet tidak menyerah begitu saja. Dia mendidik, membimbing, bahkan menjamin makan dan

kehidupan mereka di bengkelnya. Rasa peduli Mas Didiet sudah sangat membantu kehidupan seorang manusia. Mungkin mereka tidak pernah menyangka bahwa masih ada seseorang yang mau peduli terhadap hidup mereka. Ternyata apa yang diajarkan Mas Didiet tidak sia-sia. Mereka cepat belajar di bawah asuhan Mas Didiet. Bahkan, kemampuan mereka bisa disetarakan dengan para mekanik profesional di bengkel-bengkel besar yang sudah mempunyai nama. Hal ini juga menguntungkan Mas Didiet karena biaya bulanan bengkel menjadi rendah. Pelanggan menjadi betah dan kembali lagi ke bengkel tersebut karena harga service yang ditawarkan cukup murah dengan mutu baik. Banyak sudah anak didik Mas Didiet yang sekarang membuka bengkel sendiri. Lalu, saya bertanya, “Apa tidak sayang, sudah capek-capek dididik, lantas mereka keluar?” Mas Didiet menjelaskan bahwa semakin profesional, bayaran yang akan mereka terima akan semakin mahal. Hal ini bisa mempengaruhi biaya operasional bengkel. Jadi, akan lebih baik kalau membiarkan mereka untuk membuka bengkel sendiri. Justru dengan jalan ini diharapkan ada kerjasama antara bengkelnya dengan bengkel para juniornya. Justru ini bisa mendatangkan keuntungan yang lebih. Saya mengangguk setuju dengan teori Mas Didiet. Ternyata, empatinya pada orang jalanan membawa peluang tersendiri bagi orang seperti Mas Didiet.

Empati adalah mengerti apa yang diinginkan atau dirasakan orang lain. Kita mengetahui apa yang mereka sukai atau tidak. Rasa empatik ini sangat dibutuhkan oleh seorang *entrepreneur* dalam melayani mitra usaha,

pegawai, dan pelanggan. Menurut pengalaman, jika ada 2 orang berwirausaha dengan memiliki kepandaian dan jaringan yang sama, salah satu bisa lebih unggul dari yang lain jika memiliki kadar empatik yang lebih tinggi. Dalam dasawarsa 30 tahun terakhir, pembangunan berjalan cukup baik, seperti banyak pabrik, bangunan kantor, hotel, plaza, serta mall yang berkembang di mana-mana. Ketika terjadi era pembaharuan, banyak pihak yang terlibat melakukan aksi mogok, demonstrasi, kerusuhan, dan kekacauan. Hal inilah membuat Indonesia terpuruk di segala bidang, baik dalam segi politik dan ekonomi. Apa yang sudah dibangun selama ini, akhirnya hancur begitu saja. Kekacauan terjadi di mana-mana dan kemiskinan semakin menambah jumlah penduduk Indonesia. Setelah ditelaah, ternyata pembangunan yang hanya mengandalkan keterampilan luar dan tidak diimbangi keterampilan hati telah membawa bangsa Indonesia menjadi bangsa yang keras hatinya. Pemilik perusahaan mengeksploitasi karyawan, karyawan menuntut dengan kasar, penjual tidak jujur pada pelanggan, dan pelanggan sangat permisif. Kalau pun dilakukan teguran, mereka tidak peduli dan ketika kasusnya dibawa ke pengadilan, semuanya selesai dengan uang. Namun, masalah tidak akan pernah selesai begitu saja. Semua orang seakan-akan masih memendam rasa marah dan dendam.

Banyak pihak yang tidak mempunyai rasa empati antarsesama. Mereka cenderung mementingkan dirinya sendiri. Jadi tidak heran, mental bangsa yang seperti ini bisa cepat kolaps jika ada sedikit 'gesekan'. Andai saja ma-

syarakat Indonesia mau peduli terhadap sesama, mungkin segala kesusahan, kekacauan, dan ketidakstabilan dalam negeri ini bisa segera teratasi. Satu sama lain saling bahu-membahu untuk membangun Indonesia menjadi negara yang lebih kaya. Tidak hanya kaya materi, tetapi juga kaya hati dan moral sehingga menjadi bangsa yang bermartabat di mata internasional. Semua yang saya sebut di atas adalah sebuah peluang besar bagi kita untuk mulai membangun Indonesia menjadi negeri yang rakyatnya bisa hidup damai, makmur, dan sejahterah.

Itu sebabnya, empati menjadi dasar yang penting dalam kehidupan, begitu juga dalam dunia bisnis. Jika kita telah mengetahui untuk sukses di bisnis harus memiliki rasa empatik yang besar, kita akan menjadi pengusaha sukses dalam jangka panjang. Pahami, bagaimana orang lain merasa, orang lain pun akan memahami apa yang kita rasa.

4. Memberikan Nilai Tambah

Untung sedikit yang penting laris

Semenjak tahun 1995, kami mendirikan sebuah lembaga sosial untuk yatim piatu dan anak-anak terlantar di daerah Jati Bening, Bekasi. Awalnya, tempat tersebut adalah sebuah toko serba ada yang kami kelola sejak tahun 1992. Secara perhitungan keuangan kami, toko tersebut masih profit. Namun, saya memprediksi beberapa tahun ke depan jum-

lah pemain toko serba ada dan swalayan di daerah tersebut semakin banyak. Bukan karena takut menghadapi persaingan nantinya, pada tahun 1995 kami memindahkan corporate action dari pasar swalayan menjadi sebuah yayasan yang terkesan idealis untuk menyantuni anak terlantar. Saya melihat jika sebuah yayasan yang nonprofit (tidak berorientasi keuntungan) dikelola dengan profesional akan menguntungkan? Perlu diingat keuntungan itu tidak selalu berbentuk uang, tetapi ada juga yang tidak kalah penting, yaitu network atau koneksi. Dan, saya percaya di daerah tersebut untuk waktu yang lama, kami tidak akan mempunyai kompetitor sebagai penyantun anak terlantar.

Bagaimana bentuk kekayaan bukan dalam bentuk uang akan saya urai dalam tulisan berikutnya. Yang mau diterangkan dalam tulisan ini adalah nilai tambah pada bisnis atau istilah asingnya value added. Yayasan itu akan dikelola dan dipimpin oleh seorang sahabat saya yang bernama Muhammad Aly. Dengan menggunakan pendekatan kesetaraan mitra, kami juga membuat sebuah warung soto. Suatu hari Pak Aly baru datang setelah mudik pulang ke kampung halamannya di Lamongan. Dia mendatangi kantor saya dengan ceria. Pak Aly bercerita tentang soto lamongan masakan sepupunya yang menurutnya enak sekali. Kemudian, Pak Aly menawarkan sepupunya untuk membuka cabang di Jakarta. Dengan keyakinan besar, Pak Aly bilang soto lamongan ini akan laku di Jakarta. Setelah membuat perencanaan, akhirnya saya setuju dengan ide Pak Aly. Dibantu oleh rekan-rekan yang lain, akhirnya warung soto itu berdiri di lokasi yang sama dengan yayasan. Prediksi Pak

Aly terbukti, dalam tempo waktu 2 jam pada pembukaan hari pertama, soto telah habis terjual tidak bersisa. Saya sangat kaget dan tidak menyangka.

Memang saya akui kelezatan soto lamongan itu.

Bukan hanya rasanya yang lezat, harga jualnya juga sangat murah. Dan, tentu saja itu yang membuat orang-orang ketagihan. Bayangkan saja pada zaman seperti ini, Pak Aly menjual sotonya Rp3.000 per porsi. Saya sempat kaget dan bertanya apa itu hanya harga promosi? Pak Aly menegaskan bahwa harga tersebut akan berlaku selamanya. Baginya tidak apa untung sedikit, yang penting dagangan laris.

Dan yang lebih penting, kami bisa memberdayakan anak-anak yayasan ini untuk bekerja. Hal ini juga bisa menjadi nilai tambah bagi mereka dan yayasan. Secara tidak langsung, pelanggan yang makan di sana akan melihat lebih dekat yayasan ini. Percaya atau tidak, berkat rumah makan soto ini, jumlah infaq dan sedekah yayasan naik menjadi 2 hingga 3 kali lipat. Donatur puas dan bangga melihat anak-anak juga dilibatkan dalam usaha yayasan. Selain itu, beberapa orangtua asuh secara pribadi ikut memonitor langsung perkembangan anak asuhnya. Itu nilai tambah 'value added' bagi kita dan lingkungan.

Banyak pebisnis yang mengawali usahanya dengan menjual barang orang lain atau lebih dikenal sebagai pedagang. Bagi Anda yang tinggal di Medan, harga mobil bekas di Medan bisa lebih mahal 2 juta dibandingkan di Jakarta. Inilah peluang bisnis yang bisa kita manfaatkan.

Jika ada teman atau kerabat yang berminat membeli mobil tertentu, beranikan diri untuk membeli mobil tersebut di Jakarta. Manfaatkan peluang lainnya, yaitu memanfaatkan ruang belakang mobil yang kosong. Selagi mengantarkan mobil dari Jakarta menuju Medan, tanyakan apakah ada rekan Anda yang ingin menitipkan barang-barang dari Jakarta. Tentu saja ongkos yang diminta bisa lebih murah daripada menggunakan jasa pengiriman lainnya. Kepandaian seorang pebisnis seperti inilah yang harus kita asah terus-menerus. Setiap bisnis akan memberi peluang bisnis yang lainnya. Itulah sebuah nilai tambah. Banyak peluang bisnis yang muncul jika kita cukup jeli melihatnya.

5. Menjual Barang Plus Manfaatnya

Harga lebih murah, manfaat lebih banyak

Saya pernah tinggal cukup lama di daerah Yogyakarta, sebuah kota kerajaan satu-satunya di Indonesia. Budaya dan kebiasaan penduduk setempat yang alon-alon asal kelakon atau tak akan lari gunung dikejar memang cukup unik sehingga komunitas bisnis sepertinya berjalan lamban menurut penduduk setempat. Tidak aneh jika yang memutar roda bisnis di Yogya kebanyakan bukan putra daerah. Rupanya motto di atas sangat mempengaruhinya. Saya sebagai seorang entrepreneur sangat tertarik dengan komunitas Yogya yang setiap tahunnya didatangi hampir 200.000 orang sebagai pelajar dari seluruh Indonesia. Dengan pemahaman ini, kami memfokuskan Yogya sebagai sebuah

benchmark acuan bisnis. Di sana saya memiliki mitra bisnis bernama Mas Wawan. Ia adalah mantan top sales sebuah perusahaan elektronik yang memproduksi barang-barang kebutuhan rumah tangga (home appliance). Kemudian, dia memilih menjadi wirausaha menjual barang-barang yang ada hubungannya dengan air, seperti pompa, water heater, dan water filter.

Ada sebuah keheranan bagi saya pada nilai barang yang dijual oleh perusahaan Mas Wawan, yaitu harganya lebih mahal Rp 1 jutaan dibanding kompetitornya. Saya bertanya, apakah hal yang demikian tidak menimbulkan kendala pemasaran.

Dia menjawab, "Di dunia bisnis, harga murah adalah permintaan pembeli yang belum dewasa dan kewajiban kita mendewasakan pasar tersebut. Tingginya harga tentu dibarengi dengan tingginya mutu dan service, misalnya gratis biaya pemeliharaan selama 3 tahun, diperiksa rutin secara berkala setiap 3 bulan, dan jika ditemukan kerusakan biaya perbaikan gratis, serta masih banyak lagi kelebihan pelayanan yang kami berikan."

Jika ini dibandingkan dengan kompetitor kami, dalam jangka waktu yang sama selama 3 tahun, harga produk kami justru jauh lebih murah.

Di dalam dunia bisnis, jika kita memfokuskan pada barang, reaksi pembeli pertama kali adalah membandingkan barang tersebut dengan merek lain atau membandingkan harga barang tersebut. Ini terjadi di awal-awal ketika mulai berbisnis atau menjual produk. Hal itu tidak salah, hanya terkadang ujung dari proses penjualan tersebut hanya

sekadar dialog dan biasanya sedikit terjadi penjualan karena pembeli hanya mendapat informasi padahal mereka tidak tertarik untuk membeli.

Biasanya, seseorang membeli sebuah produk didorong oleh rangsangan manfaatnya. selain itu, apakah ada manfaat lebih dari hanya sekedar fungsi alat tersebut. Misalnya ada bonus undian saat menabung di sebuah bank. Dari menabung dan bunga tabungan tentu penabung sudah mendapatkan manfaatnya, ditambah lagi setiap beberapa bulan sekali ada penarikan undian. Hal semacam inilah yang membuat para penabung berpikir, “Menabung di bank X ternyata bermanfaat ganda.”

6. Wujudkan Mimpi Pelanggan

Modifikasi untuk mewujudkan mimpi

Saya ingin mengisahkan tentang bengkel yang dikelola bersama Mas Didiet. Awal mula kerjasama dimulai pada tahun 1992. Saat itu Mas Didiet sedang mengalami kerugian besar pada bisnis bengkelnya.

Ditambah dengan utang-utang yang dimilikinya membuat Mas Didiet sangat kebingungan. Akhirnya, saya mengajak Mas Didiet untuk membuka kembali bengkel. Saya akan memberikan seluruh modalnya kepada Mas Didiet. Karena minimnya pengetahuan tentang dunia otomotif, saya menyerahkan seluruh kegiatan bengkel kepada Mas Didiet. Saya hanya menerima bagi hasil pertiga bulan dari Mas Didiet dan dia pun setuju. Dia sangat antusias menerima tawaran ini. Saya mau menjalankan bisnis ini

karena sangat memercayai Mas Didiet. Selain itu, dia pun sudah paham dengan dunia perbengkelan dan seputar otomotif. Akhirnya, bengkel kami menjadi salah satu bengkel modifikasi mobil-mobil mewah. Kami berusaha semaksimal mungkin mengatur strategi jitu agar tidak rugi. Seperti membeli spare part mobil yang berkualitas dengan harga murah. Dengan bangga kami menjadi trend setter modifikasi mobil di Indonesia yang mengawali modifikasi-modifikasi. Intinya mobil bisa lebih murah dan bermutu baik karena standar barang banyak diimpikan pelanggan saat akan memodifikasi mobilnya.

Menjual produk ataupun jasa yang paling efektif adalah menjual sesuatu yang memang menjadi keinginan pelanggan. Dalam survei dan wawancara sebelum kita mulai menjual produk, tanyakan apa yang menjadi keinginan konsumen yang paling besar. Dengan membiarkan mereka bercerita mengenai impian-impian tersebut, kita telah membangun sebuah jembatan antara produk yang kita produksi dengan impian yang diharapkan oleh konsumen. Misalnya, jika kita seorang penjahit, tanyakan apa warna favorit konsumen dan baju tersebut akan dikenakan untuk acara apa saja. Dari jawaban mereka, bayangkan sebuah alternatif yang sesuai dengan impiannya. Pelanggan biasanya dengan segera akan mengiyakan saran tersebut jika yang kita katakan itu termasuk keinginan mereka. Kenalilah keinginan tersebut dari setiap pelanggan secara individu atau kolektif.

Trend adalah keinginan bersama, kepandaian kita membaca trend pasar itu juga dapat diartikan kita pandai merealisasikan impian banyak orang. Misalnya, gaya rambut atau warna tertentu. Seperti beberapa saat yang lalu warna ungu mendominasi banyak bentuk, mulai dari mobil, hingga pernak-pernik pakaian remaja. Ada satu lagi level “kemakrifatan” seorang *entrepreneur*, yaitu mampu menentukan dan membuat orang bermimpi sehingga sangat menginginkan produk kita. Yang demikian ini disebut *trend setter* (pembuat trend). Perancang adibusana, seperti **Ramli**, **Kanaya Tabhita**, **Obin** tukang kain, **Chama** (kupu-kupu) batik Thai Silk adalah *trend setter* pada busana dan kain, **Primagama** adalah *trend setter* kursus pendidikan penunjang pelajaran sekolah.

7. Peluang Tergantung Cara Melihatnya

Bengkel mobil berkarya seni

Saat ini, modifikasi mobil banyak digandrungi oleh para eksekutif muda. Dan, bengkel NEWS-PEED bentukkan saya dan Mas Didiet berusaha melihat peluang emas ini. Kami berusaha mengenali kebutuhan pelanggan, seperti kebutuhan akan transportasi, kenyamanan, dan ingin tampil beda. Ketika memodifikasi kendaraan, kami berusaha memenuhi segala keinginan pelanggan. Atas alasan itu, bengkel kami terbuka untuk semua jenis kendaraan, mulai dari bus hingga sedan mewah. Menu utama bengkel dibagi menjadi 3 segmen produksi, yaitu speed (kecepatan), convenience (ke-

nyaman), dan looks (tampilan). Jika menginginkan speed, biasanya akan mengorbankan kenyamanan. Jika menginginkan speed dan kenyamanan, tampilan dibuat standar. Ada pelanggan yang ingin looks dan convenience saja, speed tidak perlu karena pengendaranya wanita, itu pun bisa. Layaknya tailor mode, kami membuat berdasar kebutuhan dan keinginan, tetapi tidak semahal mobil baru walaupun seluruh spesifikasi teknisnya adalah barang baru. Mendesain dan memodifikasi mobil bagi kami adalah sebuah karya seni. Setiap lekuk mobil, mur, dan baut dirancang ulang sesuai kebutuhan. Inilah sebuah peluang yang terus kami jaga dan kembangkan di dalam bisnis ini.

Banyak pelajaran pemasaran yang menekankan pada kemampuan untuk mengubah keinginan seorang konsumen. Misalnya, seseorang yang tinggal di daerah Serpong dan bekerja di pusat Kota Jakarta memiliki kebutuhan akan transportasi yang sangat besar untuk memindahkan dirinya dari rumah ke kantor, begitu juga sebaliknya. Kebutuhan tersebut tidak dapat diubah, kecuali dia pindah kantor di dekat rumahnya, atau sebaliknya. Namun, jika tetap keadaannya, transportasi pasti dibutuhkan. Bagi seorang *entrepreneur*, kebutuhan ini adalah peluang usaha. Jika, kita berprofesi sebagai sopir angkutan, pasti hal ini menjadi peluang untuk menawarkan jasa transportasi. Atau jika kita bekerja pada dealer motor akan menjadikannya sebagai peluang emas untuk menarik minat konsumen.

Entrepreneur akan melihat peluang sebagai pekerjaan berikutnya, entah sektor barang atau jasa. Jangan sungkan-sungkan untuk menawarkan jasa transportasi kepada calon penumpang yang memiliki arah dan tujuan yang sama.

BAB 3

Membidik Pasar

1. Butuh Nyali Untuk Mewujudkan Ide

Ide tanpa aksi hanyalah mimpi

Saya ingin bercerita ketika saya masih bekerja di sebuah bank swasta. Saat itu ada sekitar 35 orang karyawan di bank tersebut. Yang menjadi fokus saya saat itu adalah bagaimana cara memanfaatkan waktu luang di luar jam kerja. Salah seorang di antara rekan kerja ada yang “nyambi” bekerja sebagai sopir taksi pada malam hari. Padahal jika dilihat dari standar gaji yang diterimanya, itu sudah mencukupi. Namun, ia beralasan untuk mencari pengalaman dan jaringan dari penumpangnya. Ada juga yang mengisi waktunya dengan berjualan benda-benda eksotik seperti keris dan benda seni lainnya. Ada juga yang aktif di MLM, melanjutkan studi, atau mengikuti kursus-kursus untuk menambah ilmu. Memang tidak semua rekan kerja saya mampu memanfaatkan waktu luangnya untuk beraktivitas dan mencari peluang. Setelah 12 tahun berlalu, saya bisa melihat perbedaan yang cukup luar biasa. Kehidupan perekonomian rekan kerja yang mampu memanfaatkan

waktunya untuk bekerja ekstra ternyata jauh lebih baik dibandingkan yang hanya bekerja murni sebagai pegawai bank swasta. Mereka yang hanya menjadi pegawai tidak semuanya sejahtera karena banyak di antara mereka yang kena PHK setelah bank tempat saya bekerja terkena likuidasi. Mereka yang hanya mengandalkan kemampuan sebagai pegawai bingung karena tidak tahu harus bagaimana dan berbuat apa ketika di PHK.

Sampai saat ini, beberapa di antara teman-teman saya masih belum mendapatkan jalan keluarnya. Untuk melamar pekerjaan lagi, rasanya lumayan cukup sulit karena bertambahnya usia dan persaingan yang ketat. Saya sebenarnya cukup prihatin melihat keadaan ini. Saya sering meluangkan waktu dengan mereka sekadar berbincang-bincang untuk menanyakan kabar mereka. Sebenarnya banyak di antara mereka yang mempunyai banyak ide hebat untuk berwiraswasta, bahkan menurut saya ide-ide mereka sangat kreatif. Jika direalisasikan, sepertinya akan menjadi sebuah bisnis yang hebat. Namun, satu permasalahannya, mereka tidak punya nyali untuk menjalankan sehingga ide-ide itu hanya menjadi sebuah wacana saja. Pendidikan, wawasan, dan koneksi memang diperlukan untuk menambah ilmu, tetapi tindakan jauh lebih diperlukan. Jadi, perbanyaklah aksi dan jangan hanya mengembangkan ide semata.

Saya memerhatikan, mengapa banyak orang yang berani berwirausaha setelah berumur sekitar 40 tahun, setelah pensiun, atau sesudah di-PHK. Padahal jika dili-

hat, mereka mempunyai modal yang cukup untuk mulai membuka usaha sendiri saat usia masih produktif (25 - 35 tahun). Dan, bukankah kebanyakan dari mereka itu lulusan dari sekolah tinggi sehingga secara pendidikan sangat terbuka wawasannya. Namun, justru mereka yang tidak memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi dan modal yang mencukupi, ternyata berani membuka usaha sendiri pada saat usianya masih produktif. Padahal, keterampilan mereka bisa dibilang minim. Di sini terlihat perbedaan yang cukup mencolok antara wirausahawan dengan pekerja atau pegawai. Mereka yang berwirausaha lebih *ajeg* atau matang secara psikologis, sedangkan para pegawai kelihatannya saja ajeg, tetapi jika digali lebih dalam ternyata masih rentan.

Kesimpulan saya, mungkin saja mereka ragu atau tidak tahu harus bagaimana. Terlalu banyak teori yang kita dapatkan akan sia-sia saja tanpa ada praktik secara langsung. Terlalu banyak teori terkadang membuat kita menjadi rikuh, bingung, bahkan ragu mengambil tindakan. Saya memerhatikan, semenjak ide tercetus di pikiran kreatif bila langsung digerakkan atau dikerjakan, biasanya tingkat keberhasilannya lebih tinggi. Ketika kita menguasai teori, tetapi tidak berani mempraktikkan, ide bisnis sedahsyat apa pun akan sulit menjadi kenyataan. Misalnya, belajar berenang. *Secanggih apa pun teori renang yang kita pahami tanpa pernah menceburkan diri ke dalam air belum bisa dikatakan bisa berenang.* Sementara, mereka yang langsung menceburkan diri ke dalam air, kemudian hanya bisa mengambang, akan lebih mudah memelajari gaya apa pun sekalipun baru mengenalnya.

Pendidikan saat di bangku atau kuliah bagaikan teori renangberbagai-gaya. Bisa jadi, sang dosen mungkin menguasai praktik dan teori, tetapi kebanyakan mahasiswanya hanya bisa menyerap teorinya saja. Sementara bimbingan secara praktik nyaris jarang atau bahkan tidak dilakukan sama sekali. Tercetus dari sistem pendidikan yang searah, kami membuka **School for Entrepreneur** sebagai sekolah entrepreneur sejati. Saran dan pengalaman saya mengatakan “kerjakan saja tanpa pikir panjang, persiapkan teorinya, dan kerjakan dengan segera”. Seorang *entrepreneur* yang *mumpuni* akan mentolerir *ambiguitas* (ketidak-jelasan) tersebut dan merekalah yang membuat kesamar-samaran menjadi jelas. Kalau kita menunggu menjadi jelas, kita akan kehilangan momentum dan hanya menjadi “*me too*” (ikut-ikutan).

2. Adrenalin dan Seni Berutang

Sengaja berutang

Salah satu bisnis saya pernah mengalami masalah, yaitu kekurangan stok barang. Namun, saat akan membelinya, saya diharuskan membeli 3 kali lipat dari jumlah yang seharusnya. Kalo membeli dalam jumlah normal, harganya tentu jauh lebih mahal. Di tengah kebingungan, akhirnya salah satu rekan saya mau memberikan pinjaman dana segar, tetapi dengan bunga 3% per bulan. Jika kami membeli dengan uangnya dan dalam waktu paling lama 3 bulan dan barang sudah habis terjual, berarti kami

akan menikmati keuntungan yang sangat besar. Namun, jika 7 bulan barang baru habis, sama saja dengan membeli dengan harga stok normal. Berarti, tidak untung secara materi, tetapi rugi tenaga. Jika lebih dari 9 bulan barang baru habis, sudah pasti merugi. Sebuah keputusan dilematis yang menantang adrenalin seorang *entrepreneurship* sejati. Setelah kami rapatkan dengan seluruh tim dan manajemen, kami optimis dalam 3 bulan barang akan habis terjual. Strategi disiapkan jauh sebelum barang datang sehingga begitu barang tiba beberapa stok sudah dipesan dan dalam 2 bulan kami habiskan stok tersebut. Sungguh sebuah taruhan yang menegangkan, tetapi hal tersebut tidak membuat kami jera. Bahkan, hingga saat ini kami masih memilih berutang untuk stok barang agar lebih memacu adrenalin dan kerja kami.

Apa perbedaan antara seorang *entrepreneur* dengan *ordinary people* (orang kebanyakan)? Jika ada sebuah fenomena, seorang *entrepreneur* akan langsung melihat sebuah peluang, sedangkan *ordinary people* biasanya akan melihat sesuatu yang sulit, negatif, ancaman, atau bahkan tidak dapat melihat apa-apa. Jika ternyata keduanya melihat peluang, *ordinary people* biasanya tidak berani menjalankan peluang tersebut dan biasanya hanya berkomentar terhadap fenomena itu. Namun, bagi seorang *entrepreneur*, mereka berani melakukannya dan mengambil risiko. Jika ternyata keduanya berani mengerjakan peluang yang mereka lihat, *ordinary people* biasanya akan menggunakan uang sendiri untuk mengerjakan, sedangkan *entrepreneur*

akan membaginya dengan orang lain untuk mengurangi risiko dan membagi keuntungan pada mitranya. Entrepreneur berprinsip lebih baik untung 10% yang didapat dari 10 mitra usaha daripada 100% usaha sendiri. Mitos yang mengatakan utang akan membawa petaka berakar sangat kuat dari kalangan budaya aristokrat. Utang akan menjadi petaka jika dipakai untuk sesuatu yang tidak produktif atau dibelanjakan untuk kepentingan konsumtif. Itulah yang celaka, tetapi jika tahu peluangnya besar, mengapa takut untuk berutang? Dalam bisnis, berutang untuk tambahan modal kerja atau investasi itu adalah hal yang wajar.

3. Kejelian Menangkap Perbedaan

Reinkarnasi dan kesungguhan membayar utang

Ada sebuah perusahaan asal Inggris bernama Court, perusahaan ini adalah perusahaan barang-barang kebutuhan rumah tangga, elektronik, dan furniture dengan sistem kredit. Mereka mempunyai cabang hampir di seluruh dunia dan sejak tahun 1995 mereka mendirikan outlite pertama kali di Denpasar, Bali. Sebelumnya, mereka terlebih dahulu mengadakan marketing intelegent di Indonesia untuk mempelajari bagaimana perilaku pasar bila dilihat dari berbagai faktor, seperti kesukuan, agama, atau kebiasaan-kebiasaan suatu daerah. Hasil kesimpulan mereka berkaitan dengan budaya adalah tentang warna. Warna untuk kaum muslim dominan hijau dan putih, sedangkan untuk keturunan Tionghoa merah. Sementara itu mereka berpendapat

mengenai tanggung jawab pengembalian kredit terbaik ada di daerah Bali yang mayoritas penduduknya beragama Hindu. Mengapa? Ada sebuah kepercayaan umat Hindu mengenai reinkarnasi dan karma. Jika seseorang berutang dan belum lunas hingga meninggal dunia, mereka akan dibangkitkan kembali menjadi seseorang yang miskin atau sial di kehidupan nantinya. Hal inilah yang dilihat oleh Court sebagai peluang bisnis.

Kekuatan inteligent menafsirkan adat istiadat, budaya, dan kepercayaan sebagai peluang bisnis ternyata cukup mengesankan. Bahkan, court juga membuka sebuah toko yang cukup besar di Malang, Jatim. Saya merasa heran dengan pilihan Court tentang ini, padahal budaya Jawa Timur sangat berbeda dengan Bali. Lantas, mengapa mereka berani mengambil risiko tersebut? Selagi berada di kota Malang, saya menyempatkan diri melakukan studi tentang Court di Jawa Timur. Dari informasi, saya menemukan ternyata banyak orang Bali yang tinggal di daerah Malang. Budaya orang-orang Bali yang sangat konsisten dalam membayar utang sangat mempengaruhi daerah tersebut sehingga bank, BPR, koperasi simpan pinjam tumbuh subur, dan perekonomian daerah tersebut sangat cepat berkembang. Court melihat perubahan itu dan melihatnya sebagai sebuah peluang bisnis.

Marketing intelegent bertujuan untuk menentukan strategi dalam melakukan pengumpulan data yang biasanya menggunakan pikiran imajinatif pelanggan dan perilaku pesaing. Kemampuan menggunakan pikiran imajinasi adalah salah satu bagian terpenting dalam pengambilan keputusan.

Kumpulan data lapangan bisa digunakan untuk menentukan strategi perang bisnis. Kumpulan data ini bisa berupa perilaku pasar, lokasi suplier, kompetitor, harga, *service* yang diberikan hingga lokasi bisnis yang akan dibangun?

4. Bangunlah Komunitas

McDonald dan komunitas baru

Untuk mengubah seorang yang biasa dikendalikan menjadi seorang yang mengendalikan memerlukan sebuah sistem yang lengkap. Produk datang dari sebuah budaya yang solid, misalnya produk burger McDonald. Dari segi rasa, bukanlah burger ternikmat, harganya pun tidak murah, tetapi mengapa mereka mudah untuk menjualnya? Burger McDonald tersebut dari sebuah kultur yang solid dan service yang baik. Bagaimana menciptakan kultur yang baik? Kultur atau budaya terlahir karena sebuah komunitas. Komunitas manajemen McDonald sangat terlatih, terprogram, dan terarah. Komunitas penggemar makanannya pun terjaga dengan baik, seperti perayaan ulang tahun anak di McDonald, makan pagi di McDonald, atau tempat tongkrongan weekend di McDonald. Bagaimanakah membuat komunitas yang baik sehingga tercipta sebuah budaya atau peradaban yang baik? Miliki sistematika pelatihan, pembelajaran, dan keterbukaan dari setiap proses produksi, pemasaran, dan manajemen yang baik. Buatlah sistem dan misi yang baik terlebih dahulu. Misi sebaiknya sederhana, mudah dicapai, dan memenuhi keinginan universal setiap orang, yaitu merasa aman, tepercaya, dan tempat

mengekspresikan diri. Kita memandang McDonald sudah mampu sampai pada tahap ini. Mereka memiliki misi sebagai restoran keluarga (family value restoran), memiliki sistem yang well established, komunitas yang terbangun dan terjaga, produk yang berstandar, dan excelent.

Terasakah oleh kita bahwa setiap hari tanpa sadar kita adalah korban iklan. Diprovokasi setiap harinya dengan doktrin-doktrin kebenaran produk, seperti pasta gigi, sabun mandi, shampo, bahkan perlengkapan-perengkapan lainnya. Barang-barang tersebut kita beli karena merasa kenal dengan produk tersebut dan yang mengagumkan semua produk tersebut memang merupakan produk yang sangat laris sepanjang sejarah. Sungguh saya sangat kagum dengan tim kreatif dari perusahaan advertising. Mereka adalah *driver-driver* tangguh yang bisa membawa pemirsa (penumpang) ke arah mana pun yang ingin mereka tuju, terutama untuk membeli produk-produknya. Jarang terpikir oleh kita bahwa sesungguhnya kita adalah *passanger* (penumpang) yang dikendalikan oleh sopir. Pikiran, tubuh, dan gerakan kita diarahkan. Sadarkah kita akan hal ini?

5. Prediksi Sebuah Fenomena

Meramal hasil pertandingan

*Saya seorang penggemar sepakbola. Selain menikmati gerakan indah permainan kelas dunia, terkadang saya juga ikut berpikir dan menganalisis jalannya pertandingan. Pada pertandingan final piala Champion antara **MU** dengan **Bayern Munchen** (1999), saya sempat mempelajari secara detil data kedua tim. Saya menganalisis siapa pemain yang cedera, pemain yang terkena akumulasi kartu sehingga dipastikan tidak bermain, dan pemain yang sudah mengantongi kartu kuning pada pertandingan sebelumnya. Saya kumpulkan data tersebut dari kedua belah pihak, lalu menebak-nebak susunan pemain kedua tim. Siapa yang dipasangkan, formasinya, bagaimana pola pertahanannya, dan siapa yang diposisikan sebagai penyerang. Saya melakukan semua itu seolah-olah adalah pelatih dua tim raksasa itu.*

Sesaat sebelum pertandingan dimulai, daftar nama pemain pun terpampang di layar kaca TV. Dan, susunan yang saya prediksi di kertas ternyata 90% tepat. Selama pertandingan berlangsung, setiap gerakan pemain saya amati dengan saksama dan serius. Saya memperhatikan bahwa kapten tim Bayern Munchen, Lothar Matteus tidak dalam kondisi prima. Saya menyimpulkan, dia pasti akan diganti. Dan benar saja, pada babak ke-2 ia diganti oleh sang pelatih. Kemampuan untuk memprediksi sebuah peristiwa akan membuat kita mengetahui lebih awal mengenai segala kemungkinan yang akan terjadi. Dalam dunia bisnis, kemampuan mempre-

diksi akan sangat menguntungkan karena memungkinkan kita untuk mengantisipasi kerugian yang besar. Saya merasa telah ikut mendesain setiap permainan dan membuktikan bahwa kita pun punya pemikiran yang sama dengan mereka. Pelatihan secara superconscious (bawah sadar) akan memprogram kemampuan memproses menjadi daya khayal dan visualisasi. Saya sangat memanfaatkan pengetahuan tersebut dalam bisnis sehari-hari. Semoga kita tidak hanya menjadi penonton pasif yang tidak mendapatkan pelajaran apa-apa, kecuali hiburan.

Salah satu metode dalam mengasah kemampuan manajerial adalah dengan membandingkan keputusan para manajer andal dengan melihat sebuah fenomena. Ketika terjadi sebuah fenomena, berusaha untuk mendapatkan gambaran lengkap terlebih dahulu sebelum fenomena itu selesai. Contohnya ketika sedang menonton perlombaan balap motor, sebelumnya pelajari data-data semua tim yang berlomba terlebih dahulu, lalu cobalah memprediksi jalannya perlombaan tersebut. Siapakah yang akan keluar menjadi pemenang, strategi apakah yang akan digunakan, atau bagaimanakah kans para pesaing lainnya. Kemampuan ini akan sangat berguna bagi entrepreneur sejati. Kemampuan kita memprediksi sebuah fenomena akan terlihat lebih matang ketika membaca sebuah peluang usaha. Ketika ada seorang rekan menawarkan kerjasama dengan ilmu manajerial yang baik, kita pasti bisa membaca dengan jelas pangsa pasarnya. Bagaimana lokasinya, apa jenis usahanya, perilaku pasarnya, atau berapa banyak modal yang

dibutuhkan, dan hal-hal lainnya yang harus diprediksi sejak awal. Kemampuan ini akan membuat bisnis kita lebih aman karena kita sudah lebih dahulu memprediksi pasar. Asah terus kemampuan kita dalam memprediksi sebuah fenomena.

6. Komentator yang Bukan Aktor

Perempatan yang strategis

Dalam perjalanan dari rumah menuju kantor, saya akan melewati sebuah perempatan yang padat oleh para karyawan yang biasanya menunggu mobil jemputan. Titik perempatan itu memang strategis dan kerap terjadi kemacetan setiap pagi. Suatu hari selepas mengikuti sebuah seminar tentang entrepreneurship, muncul ide di dalam benak saya melakukan survei kecil-kecilan untuk melihat peluang dan potensi yang bisa didapatkan di perempatan itu. Bagaimana kalau mulai dengan bisnis penyewaan mobil jemputan? Bagaimana kalau membuka kios sarapan pagi? Ide itu selalu muncul setiap saya lewat, tetapi hanya di dalam benak saja. Suatu hari saya lewat dan melihat kepadatan di perempatan semakin bertambah. Kemudian, saya mencoba mencari tahu apa yang terjadi dengan membuka kaca jendela mobil agar bisa melihat keluar secara jelas. Keramaian di sana ternyata bukan disebabkan antrian mobil jemputan, tetapi sebuah warung sarapan pagi yang penuh dengan pembeli yang hari sebelumnya masih belum ditempati. Saya menarik napas cukup panjang karena merasa kalau ide

saya dicuri dan didahului oleh entrepreneur lainnya. Padahal ide bisnis tentang kios sarapan pagi masih tersimpan rapi di dalam benak. Saya kalah, kalah oleh kecepatan seorang entrepreneur lain yang lebih cepat memanfaatkan peluang.

Banyak fenomena peluang usaha menjadi sia-sia karena terlambat beraksi dan didahului oleh orang lain dalam memanfaatkan sebuah peluang. Bisnis itu berada di jalur cepat, jika kita tidak mengambilnya, orang lain akan menyambarnya. Jika kita melihat peluang, sesungguhnya ada beberapa orang yang juga melihat peluang tersebut, itulah bisnis. Yang membedakannya adalah keberanian seseorang untuk bertindak. Saya teringat kepada seorang sahabat yang mempunyai ide brilliant untuk membuat acara otomotif di sebuah TV swasta. Dia ceritakan pengalamannya berhadapan dengan para petinggi di perusahaan pemegang lisensi industri otomotif yang sangat setuju dengan acara tersebut. Menurutnya modal ada, TV swasta siap tayang, produser mobil sudah mendukung, jadi kurang apa lagi? 6 bulan berselang setelah percakapan tersebut kami berjumpa dalam sebuah seminar, dia dengan bersemangat bercerita tentang bisnis baru di bidang IT yang sedang digelutinya. Saya bertanya, "*Mas, ngomong-ngomong acara TV tentang otomotif beberapa bulan lalu bagaimana kelanjutannya?*" "*Oh, itu... kami masih garap kok, soalnya bulan lalu di TV lain ada acara baru yang mirip dengan plot yang kami buat dan sekarang sangat laris acara tersebut berhasil mendapat banyak iklan,*" katanya semangat, sementara saya diam tak berkomentar.

BAB 4

Hati Seorang Entrepreneur

1. Belajar Sambil Mengerjakan

Dipesan sebelum dijual

Suatu hari istri saya membeli mesin jahit bekas dari tabungan uang sisa bulanan. Lalu, dia mulai menjahit sendiri barang-barang untuk keperluan bayi kami. Ada produk yang menarik perhatian saya, yaitu gendongan bayi yang mirip back pack bermotif gambar yang lucu. Menurut saya, ide tersebut cukup inovatif. Istri saya bercerita bahwa dia hanya membutuhkan modal Rp10.000 untuk membuat tas itu. Kemudian, dia berencana untuk membuat tas sekolah. Dia mengatakan bahwa harga bahannya cukup murah. Intinya dia bisa mendapatkan keuntungan yang cukup dari usahanya ini.

Akhirnya, dia menghabiskan waktu luangnya selama seminggu untuk menjahit. Padahal dia tidak pernah kursus menjahit, tetapi dia terus berusaha mewujudkan idenya. Akhirnya, istri saya berhasil membuat sekitar 20 tas bermacam-macam model. Tanpa susah payah, ternyata sudah banyak yang memesan tas tersebut. Dari usaha memanfaatkan waktu luang tersebut, dalam waktu 3 bulan, istri

saya sudah memiliki 2 orang tukang jahit sebagai asistennya untuk membantu pekerjaannya. Istri saya pun mencoba berjualan di sekolah-sekolah dengan memanfaatkan jasa ibu-ibu yang sedang menunggu anaknya sebagai marketing arm (tenaga penjual). Saya melihat, dia sangat serius menjalankan bisnis ini. Waktu itu, saya sendiri sangat sibuk dengan bisnis toko swalayan dan pabrik kapur di Cileungsi, Bogor.

Saya mendapatkan laporan apa saja yang dikerjakan istri saya setiap harinya, tetapi saya tidak memberikan informasi apa-apa kepadanya. Saya membiarkan istri berkembang dengan caranya sendiri. Dia sangat bersemangat dan berencana setiap minggu akan berjualan di Monas dan Senayan sambil lari pagi. Sejak ide tersebut, setiap hari Minggu kami sekeluarga beserta karyawannya berolaraga sambil menjajakan dagangannya. Dua bulan pertama, hasilnya sangat baik karena tas dijual dengan harga yang murah, tentu saja banyak orang yang tertarik. Namun, pada bulan berikutnya penjualan agak menurun. Hal itu disebabkan adanya pesaing yang menjual produk yang sama dan lebih bervariasi. Istri saya sempat terpukul dan kehilangan semangatnya. Saya berusaha untuk memahami perasaan istri dan tidak mengomentarnya. Dalam hati, saya berkata bahwa istri telah belajar dari pengalamannya. Sekarang, survivor insting dalam hidupnya sedang diuji.

Untuk menjadi pengusaha andal tidak perlu memiliki pengalaman terlebih dahulu. Jika kita akan memulai usaha, tidak perlu berpikir panjang atau merencanakan sesuatu yang muluk-muluk. Kerjakan dulu semuanya, lakukan apa

yang dapat dilakukan. Tangani semua hal yang terjadi sambil menjalankan bisnis tersebut. Ketakutan biasanya muncul karena kita terlalu siap dan banyak berpikir. Pada praktiknya, banyak hal yang berbeda dengan apa yang kita pikirkan. Tidak ada alasan bagi kita untuk tidak memulai bisnis walaupun tidak ada pengalaman. Kemampuan itu tumbuh jika kita menjalankannya, bukan hanya sekadar memikirkannya.

Di awal tahun pertama pernikahan kami, saya selaku kepala rumah tangga berkewajiban membiayai kebutuhan keluarga. Setiap bulannya istri saya membuat rencana *budget*, kemudian saya memenuhi sesuai dengan rencana tersebut. Namun, banyak hal terjadi di luar rencana. Ada saja kenaikan yang membuat *budget* semakin bertambah. Bertambahnya anggota keluarga pun ikut menambah pengeluaran keluarga dan saya pun harus bekerja ekstra untuk memenuhi kebutuhan tersebut, tetapi itulah warna kehidupan.

2. Belajar dari Kesuksesan

Kompetisi itu menyehatkan

Sebelum menikah, saya bersama rekan-rekannya mencoba membentuk usaha investasi. Investasi tersebut diberi nama PT Megasino Investama yang berdomisili di Gedung WTC, Jalan Jenderal Sudirman, Jakarta. Kami menggabungkan dana sebesar 400 juta yang berasal dari kantong

kami sendiri. Walau belum pernah memegang perusahaan, saat itu saya dipercaya untuk memegang jabatan sebagai direktur operasional. Pertumbuhan perusahaan pada tahun pertama seakan tidak ada kesalahan dan kegagalan, semua meluncur dengan lancar dan melaju dengan cepat. Pada tahun kedua perusahaan berkembang lebih baik dan rekening pribadi saya menembus bilangan miliar rupiah. Sangat arogan kalau saya mengingat diri waktu itu. Tanpa sadar, saya mengelola perusahaan dengan tidak memperhatikan kompetitor yang bermunculan. Mereka melakukan improvisasi yang jauh lebih menarik dibandingkan perusahaan yang saya kelola saat itu.

Tanpa terasa, laporan keuangan kami mengalami penurunan bahkan pernah mencapai posisi terendah. Akhirnya, kami mengadakan rapat konsolidasi untuk mengantisipasi banyaknya kompetitor yang bermunculan, tentunya dengan merancang strategi baru dan melakukan inovasi produk yang menarik. Saya berusaha melakukan marketing inteligent dengan mengumpulkan informasi pada setiap kompetitor. Dari data yang terkumpul menjelaskan bahwa mereka mempunyai produk yang lebih baik dari perusahaan kami.

Kami berusaha menganalisa kesalahan kami, yaitu tidak menginvestasi keuntungan SDM atau fasilitas. Kami malah menikmati keuntungannya sehingga kesuksesan yang kami bangun perlahan menggerogoti perusahaan. Akhirnya, banyak profesional kami yang berpindah. Kami mencoba melakukan perbaikan, tetapi tampaknya hal itu sudah sangat terlambat karena kami sudah kehilangan momentum. Akhirnya, kami harus

menutup perusahaan tersebut dengan sebuah keputusan emosional. Perusahaan kami mungkin lebih awal berdiri, tetapi bukan yang terbaik. Peristiwa ini membuat saya setuju akan kata-kata pakar entrepreneur R. Kiyosaki bahwa kesuksesan memang membuat kita Pe-De, tapi terkadang hal itu bukan menjadi guru yang baik.

Salah satu peserta **school for entrepreneur** bertanya pada saya tentang kegagalan usaha yang dialaminya sehingga dia merasa lelah secara mental untuk berwirausaha. Saya banyak menemukan pertanyaan sejenis dalam keseharian ataupun dalam kelas. Dan, jawaban saya hampir sama bahwa kepandaian menyelesaikan setiap masalah akan mematangkan kemampuan bisnisnya. Itulah proses mastery. Sebuah masalah tidak akan pernah selesai karena hanya berubah bentuknya. Itu sebuah fakta yang harus dihadapi seorang entrepreneur. Banyak hal yang akan diuji dari seorang entrepreneur, yaitu kebijakan dan kesabarannya. Sebuah kegagalan yang terjadi di awal akan membuat pondasi lebih siap dan kokoh karena pada saat itulah justru kita sedang bersiap-siap atas semua kemungkinan buruk yang mungkin terjadi.

Kita sedang bersiap-siap atas semua kemungkinan buruk yang mungkin terjadi. Jangan terlena dengan kesuksesan yang dapat menjerumuskan karena itu pandai-pandailah mengelola kesuksesan agar tidak menjadi bumerang bagi diri sendiri.

Banyak pengusaha yang terlalu mulus di awalnya bisnisnya sehingga mereka terlena dan tidak memiliki pondasi mental bisnis yang baik dan saya belajar hal tersebut dari pengalaman pribadi. Bagi saya, kegagalan hanya sebuah proses, nikmati saja proses tersebut. Sebuah keberhasilan sifatnya hanya sementara karena setelah itu akan ada lagi persoalan. Ketika sudah terselesaikan persoalan tersebut, dipastikan sebuah persoalan dalam bentuk lain akan muncul lagi. Hal itu akan terus-menerus terjadi. Namun, itu akan sangat mudah dilewati jika kita bisa memahami persoalan tersebut dengan baik. Jangan lari, tetapi selesaikanlah!

3. Mengelola Kegagalan

Money changer dan penipuan

Pada tahun 1999, saya mencoba peruntungan di bisnis money changer karena saya melihat besarnya peluang pada saat itu. Nilai tukar dollar yang terus membumbung menjadi alasan utama dan saya pun mulai membuat rencana. Pertama saya mencari beberapa dealer andal yang memiliki klien besar. Jenis transaksi yang dipilih biasanya tunai karena kami memiliki armada kurir yang tepercaya untuk transaksi. Setelah memiliki tim yang solid, saya menjual konsep tersebut kepada sahabat lama yang kebetulan seorang manajer sebuah perusahaan nasional yang sedang berkembang. Mereka memiliki dana segar yang cukup besar tiap bulannya karena mengeksport produk ke Singapura

sehingga memerlukan pertukaran rekening dollar Singapura setiap bulan. Akhirnya, sahabat saya setuju untuk bekerja sama dengan pembagian profit sebesar 60:40. Kami selaku pengelola money changer memperoleh 60%. Mereka menerima logika presentasi kami sehingga dengan segera bisnis money changer ini berjalan sesuai dengan rencana. Tanpa iklan di koran, hanya dari mulut ke mulut, usaha kami tumbuh dengan pesat.

Kami berusaha menjalankan usaha dengan strategi yang tepat dengan memberikan harga yang sangat kompetitif dan mengantar uangnya sesuai dengan keinginan pelanggan. Bahkan, banyak sesama pengusaha money changer mengambil dollar atau pun rupiah dari kami. Semua berjalan dengan sempurna hingga akhirnya terjadi sebuah musibah. Money changer kami mengalami penipuan. Kami harus kehilangan uang sebesar USD 100.000. Rupanya salah satu karyawan kami kena tipu ketika akan mengantarkan uang tersebut. Saya benar-benar panik karena uang itu milik pihak lain yang harus dipertanggungjawabkan. Tapi apa daya, tidak mungkin saya minta ganti kepada karyawan yang telah menghilangkannya walaupun secara hukum mereka bisa dituntut. Sebagai orang yang bertanggung jawab terhadap money changer, mau tidak mau saya harus menggantinya. Akhirnya, saya memutuskan untuk menutup usaha money changernya. Kemudian, saya menceritakan kepada mitra tentang masalah yang kami hadapi dan meminta kebijaksanaannya tentang tempo waktu untuk mengembalikan pinjamannya. Untunglah mereka mau mengerti dan saya diberi waktu dua tahun untuk mengembalikan dana tersebut.

Apa yang saya lakukan kemudian? Saya bekerja pada sebuah investment banking, Rifan Financindo sebagai seorang profesional. Investment banking itu salah satu yang terbaik di Jakarta dengan perputaran dana Rp100 milyar per hari. Kebetulan sekali pemiliknya adalah mantan manajer saya di Megasino Investama, perusahaan yang dulu kami rintis bersama. Dia termasuk seorang anak muda yang patut diacungi jempol karena kemampuannya melihat peluang dan kepandaiannya untuk melobi orang. Departemen yang saya pegang saat itu memang sesuai dengan keahlian saya. Walaupun bekerja di sana saya tidak digaji, tetapi sistemnya bagi hasil. Jadi, performa yang menentukan pendapatan saya. Demi memenuhi kewajiban, saya bekerja siang malam sampai saya jatuh sakit dan diharuskan opname selama 2 minggu dan tidak bekerja selama 2 bulan. Namun, semua itu tidak sia-sia karena tepat 2 tahun kewajiban saya terbayar untuk melunasi utang pada usaha money changer.

Setelah semua selesai, saya tidak memperpanjang kontrak dengan Rifan Finansindo. Saya merasa kehilangan waktu untuk keluarga, terutama sebagai sosok ayah bagi anak. Saya merasakan jarangny waktu untuk berkumpul bersama keluarga. Setelah memutuskan untuk mengundurkan diri, saya berusaha menebus kesalahan dengan meluangkan waktu bersama keluarga terutama anak tercinta. Saya memutuskan untuk berwirausaha saja daripada menjadi pegawai yang mempunyai keterbatasan waktu.

Dalam kehidupan, kata “gagal” adalah sesuatu yang tidak enak didengar atau dirasakan. Dalam menjalani kehidupan, kita sering berusaha untuk menghindari kegagalan. Banyak orang tidak memahami arti kegagalan dan banyak juga yang berpendapat bahwa mereka yang gagal adalah seorang pecundang. Menurut saya, kegagalan tidak akan membuat seseorang menjadi seorang pecundang. Pecundang adalah mereka yang berhenti berusaha ketika gagal. Namun, ketika mereka terus berusaha walaupun kegagalan datang, mereka itu adalah pemberani yang harus disegani. Mereka menyadari bahwa proses pembelajaran baru saja dimulai. Banyak orang memilih untuk tidak menjadi apa-apa atau tidak melakukan apa-apa. Semua itu dilakukan demi menghindari sebuah kegagalan. Namun, jika kita mau menjadi seseorang atau melakukan sesuatu, bersiaplah untuk gagal. Namun, jangan pernah berhenti berusaha.

Jika ternyata pilihan kita menjumpai kegagalan, jangan murung dan menghabiskan waktu untuk memikirkan mengapa kita gagal. Yang harus kita lakukan adalah membuat suatu inovasi lainnya. Pasti sebuah hasil lain tercipta dan sukses di tangan kita. Pastinya kita sudah belajar banyak dari kegagalan pertama saya. Saat ini tidak ada kata gagal dalam kamus saya karena hikmah, kebijaksanaan, ilmu didapatkan melalui masalah dan untuk menyelesaikan masalah selalu ada banyak cara. Gunakan banyak cara untuk menyelesaikannya. *Trial* dan *error* memang dibutuhkan dalam sebuah proses. Fungsi utama dari *error* adalah pembelajarannya. Semakin sering gagal, kita akan semakin jeli dan pintar dalam melihat sebuah peluang.

4. Mengelola Stress

Tekanan dari kompetitor

Saya akan mengisahkan tentang PT Megasino Investama yang pernah didirikan. Sayangnya perusahaan itu harus tutup setelah kurang lebih dua tahun berjalan. Saya sangat menyayangkan keputusan untuk membubarkan perusahaan tersebut. Padahal jika dilihat, begitu besar investasi dan perputaran uang yang terjadi di perusahaan tersebut. Permasalahan utama muncul ketika banyak pihak-pihak yang menanyakan tentang status legal perusahaan kami. Pada saat itu, perusahaan dengan profit sebesar kami seharusnya berdiri di bawah naungan lembaga keuangan, tetapi perusahaan kami murni berdiri sendiri dan keadaan ini membuat banyak pihak bertanya-tanya.

Perusahaan kami tumbuh sangat pesat, bahkan modal investasi kami kembali dalam tempo hanya 3 bulan. Semua ini seolah mimpi bagi saya yang masih sangat muda dan awam saat itu dan kami bermain tanpa kompetitor lain saat itu. Memiliki 150 karyawan, di antaranya 40 orang berpendidikan S2 dan 50%-nya adalah lulusan dari luar negeri.

Bagi saya, itu merupakan sebuah prestasi yang membanggakan. Padahal pendidikan terakhir saya saat itu hanya SMA.

Pertumbuhan bisnis yang cepat membuat beberapa bank cemas karena banyaknya klien yang berpindah ke tempat saya. Keinginan untuk semakin maju terpikir dalam benak saya, akhirnya saya mengejar banyak hal seperti up-date informasi dan pengetahuan. Mengikuti banyak seminar dan

short course. Hal itu dilakukan untuk menambah pengetahuan dan pengalaman. Ternyata bekerja sambil belajar ini membuat tekanan kerja yang sangat tinggi. Sebagai direktur operasi dan pemilik saham, saya dikejar oleh target pribadi dan korporat yang tinggi. Saya mencoba untuk mengimbangi tekanan yang dialami dan serangan baru pun muncul. Pada tahun kedua perusahaan berjalan, kompetitor mulai muncul dan melancarkan serangan promosi dan inovasi produk mereka. Tekanan tidak sampai di situ saja karena muncul masalah baru, yaitu adanya surat panggilan dari 8 departemen yang menanyakan status hukum perusahaan kami. Kejaksaan, Deperindag, Depkeu, dan Kepolisian memanggil saya dalam sebuah rapat. Saya dan beberapa rekan pun akhirnya harus berhadapan dengan pihak-pihak yang terkait berkenaan dengan status perusahaan. Walaupun secara teknis saya dan rekan bisa membela diri, tetapi tidak dari pihak karyawan PT Megasino Investama. Mereka merasa ragu dengan kondisi ini sehingga banyak dari mereka yang mengundurkan diri atau memutuskan untuk pindah ke perusahaan lain karena khawatir perusahaan akan ditutup.

Tekanan demi tekanan saya hadapi sehingga dalam kondisi stress yang tinggi diharuskan membuat suatu keputusan. Perusahaan dilikuidasi dan distop operasinya karena keputusan perizinan yang mengambang. Akibatnya, saya kesulitan untuk memutar roda bisnis karena tidak adanya keyakinan dari berbagai pihak. Saat itu saya baru berusia 28 tahun dan bingung kepada siapa untuk meminta bantuan. Banyak hal yang harus dituntaskan. Dengan hati gundah,

akhirnya saya menutup usaha yang telah banyak mengajari saya akan entrepreneurship. Berakhir sudah zaman keemasan saya. Ironisnya, sebuah surat dari kejaksaan akhirnya datang. Inti dari surat itu adalah keluarnya putusan dari seluruh departemen yang menyatakan bahwa PT Megasino Investama adalah perusahaan yang sehat dan tidak merugikan. Surat itu juga menyatakan bahwa perusahaan kami boleh beroperasi lagi dan kami hanya diwajibkan untuk melengkapi perizinan dari departemen terkait. Surat itu pun ditandatangani secara resmi oleh pejabat yang berwenang. Sungguh sangat disayangkan. Apa daya, perusahaan terlanjur dibubarkan karena keputusan yang diambil dalam kondisi tertekan. Peristiwa ini akan teringat selalu dalam diri saya sebagai sebuah guru pengalaman dan mental.

Jangan pernah membuat keputusan dalam kondisi tertekan (*stress*). Biasanya, keputusan dalam kondisi panik hanya menghasilkan keputusan yang salah dan sering kali merugikan. Dalam hidup, kita pasti akan dihimpit dan ditekan oleh berbagai macam masalah. Ini bukan hal yang harus dihindari, hadapi saja karena semua pasti akan ada jalan keluarnya. Semua permasalahan yang terjadi memang hanya diri kita sendiri yang bisa menyelesaikannya dan orang lain hanya sebagai tim penilai yang bisa membantu kita. Jangan pernah tergantung pada keputusan orang lain yang nantinya malah semakin menambah masalah kita. Kenali diri kita dan percayalah 100% bahwa kita mampu dan sanggup untuk menyelesaikan apa pun permasalahan

tanpa tekanan yang berlebihan. Untuk mengenali potensi diri, memang banyak caranya. Di tempat pelatihan kami ada sebuah cara cepat untuk mendapatkan hikmah mengelola tekanan menjadi sarana membentuk berlian, yaitu **ImProve** yang dirancang khusus untuk para *entrepreneur*.

5. Fokus pada Masalah

Jatuh bangun, tapi tetap fokus

Saya mempunyai seorang sahabat dekat, salah seorang pendiri koperasi Estar, yaitu Mas Niam.

Mas Niam seorang entrepreneur yang sangat matang dan berpengalaman. Dia telah mengalami banyak peristiwa bisnis, baik suka dan duka. Jatuh bangun pun berkali-kali dialaminya dalam dunia bisnis selama 20 tahun dan satu hal yang saya kagumi adalah kemampuannya untuk bangkit kembali. Mental dan kemampuannya seperti bola bekel yang setiap jatuh selalu memantul kembali.

Mas Niam memiliki lembaga pelatihan yang sangat mapan dan telah melanglang buana selama 16 tahun. Lebih dari 12.000 orang yang dilatihnya saat ini berada di level manajer. Namun, sependai-pandainya mengelola usaha terkadang ada saja hal yang tidak diperhatikan, salah satunya adalah masalah pajak. Ketaatan membayar pajak seorang Bapak Niam tetap diartikan lain sehingga pada saat cash flow rendah, pihak pajak tetap menuntut Rp500 juta sebagai kewajiban tahunannya dengan argumentasi tertentu dan tidak bisa ditolerir, kecuali membayar. Mau marah? Tidak mengubah

keadaan sama sekali. Mas Niam memilih bayar, asalkan bisnis tetap jalan. Sebuah keikhlasan yang saya kagumi dan dia tidak mengeluh. Dia harus memotong seluruh gaji karyawan, bahkan sampai menjual beberapa aset perusahaan. Kemudian, dia memulai lagi dengan sesuatu yang baru. Sungguh suatu pelajaran yang berharga dan kejadian ini tidak membuatnya patah semangat. Dia tetap fokus pada bisnisnya dan menjalankannya seperti biasa.

Ibarat memasukkan benang ke dalam lubang jarum yang kecil, sebuah usaha harus dilakukan ekstra hati-hati dan telaten. Mata harus fokus, kedua tangan terkoordinasi dengan baik, pencahayaan yang baik, dan suasana sebisa mungkin hening. Filosofi tersebut sama halnya dengan seorang *entrepreneur* saat menghadapi kendala. Lakukan seperti filosofi memasukkan benang ke dalam lubang jarum. Fokus pada masalah yang dihadapi dengan ketajaman dan ketelatenan. Isolasikan masalah yang dihadapi dan biarkan sistem yang sedang berjalan. Misalnya, bagian penjual sedang bermasalah, fokuskan di bagian ini saja, biarkan bagian lain seperti produksi atau akunting dengan kegiatannya. Lihatlah ke dalam secara detil untuk mencari akar permasalahan, kemudian baru unsur di luar itu, seperti produk atau kompetitor. Menurut pengalaman, jika akar permasalahannya terletak di penjualan, tergantung bagaimana kita memosisikan produk di pasar, apakah harga kita lebih mahal? Jika memang lebih mahal, tidak masalah asalkan *service* kita lebih baik. SDM yang kurang

kompetitif terjadi karena kurang pelatihan dan motivasi. Jadi, selama kita bisa memfokuskan pada satu hal, segala peluang akan terlihat dengan jelas.

6. Mencari Cara Terbaik

Bisnis air dan kenyamanan

Kami melihat kebutuhan air minum sangat vital, lebih dari 70% tubuh makhluk hidup mengandung air. Melihat perkembangannya kami berniat akan menggarap pasar air minum sehat dengan serius. Melihat bisnis air minum yang diawali oleh Aqua bagaikan bisnis komputer IBM. Lambat laun akan bergeser ke bisnis air isi ulang yang menjamur seperti sekarang ini. Namun, karena biaya operasionalnya yang mahal kami berusaha mencari produsen yang mau bekerjasama. Tentu saja produsen tersebut dapat memberikan keunggulan-keunggulan dari pada bisnis air isi ulang lainnya. Kami mendapatkan informasi dari salah seorang sahabat kami, yaitu Pak Beng yang pernah kuliah di Taiwan. Dia bercerita bahwa di Taiwan, semua rumah sudah menggunakan reverse osmosis water, yaitu penyaring air standar NASA untuk minum astronot dengan minimum 5 filter membran penyaring dengan 0.0001 skala mikron. Intinya, alat ini bisa menyaring partikel yang paling kecil sekali pun dan ini jelas jauh lebih baik untuk kesehatan. Logikanya, air harus bersih ketika masuk ke dalam tubuh. Air yang kurang bersih akan membuat ginjal bekerja sangat keras untuk menyaringnya. Akhirnya, kami sepakat untuk mencari supplier

alat ini. Setelah transaksi dengan beberapa pihak produsen, kami menemukan juga produsen yang sesuai dengan harapan. Alasan kami memilih produsen yang cocok adalah untuk kesinambungan bisnis. Jika kami merasa nyaman dengan produsen, produsen pun akan memberikan yang terbaik untuk bisnis kami.

Bagi seorang *entrepreneur*, mempunyai sumber bahan baku yang melimpah, andal, dan murah adalah hal yang utama karena bahan baku akan memengaruhi ongkos produksi. Di sinilah kemampuan seorang *entrepreneur* diuji. Bagaimana kita jeli untuk mendapatkan sumber bahan baku yang berkualitas baik, tetapi dengan harga yang terjangkau. Seorang pebisnis yang baik harus bisa menjalin hubungan yang baik dengan para produsen bahan baku. Hal ini pastinya akan memberikan keuntungan kepada bisnis yang sedang kita jalankan. Sebab, usaha yang kita bangun tidak akan berjalan lancar tanpa adanya dukungan dari pihak-pihak yang terkait, misalnya dengan produsen dan konsumen.

Mengacu pada bisnis komputer yang dimotori oleh IBM di Amerika yang membuat komputer untuk skala industri, ketika ada ide untuk membuat PC (*personal computer*) atau komputer pribadi untuk rumahan, IBM memandang hal ini sebelah mata. Lalu muncul Dell yang memanfaatkan peluang ini. Padahal, awalnya Dell adalah sebuah perusahaan dengan skala kecil, tetapi mereka berhasil menyalip IBM karena mereka berhasil melihat peluang tentang dunia komputer. Semakin berkembangnya zaman, banyak orang

yang ingin menggunakan komputer di rumah. Sekarang bisnis semakin personal dan kegunaan barang sifatnya semakin pribadi. Banyak pakar berpendapat bahwa bisnis yang unggul saat ini adalah bisnis yang mengutamakan hal-hal secara personal dan menyentuh konsumennya secara emosional.

BAB 5

Pola Pikir Entrepreneur

1. Selalu di Pinggir Jurang

Nyaris menjadi peluang

Pada tahun 1997, saya berkunjung ke rumah kawan lama. Ia merupakan anak dari mantan pejabat orde lama. Ketika berkunjung, kebetulan ia sedang menghitung biaya pendidikan untuk anaknya sampai ke tahap kuliah. Setelah dihitung, tertera angka yang luar biasa, yaitu tiga milyar padahal anaknya saat itu masih duduk di Sekolah Dasar. Sambil bercerita, ia menceritakan proyek yang sedang digarapnya. Saat itu, ia sedang mengerjakan proyek jalan tol Bandung terusan Pasteur ke daerah Jatinangor. Kemudian, saya meminta copy dari skema proyek tol tersebut. Saya mencoba mempelajari skema tersebut dan memerhatikan ke mana saja akses keluar-masuk pintu tol.

Di sebuah kesempatan pada pertemuan keluarga, saya meminta pendapat untuk membeli tanah di sekitar akses tol ini. Ketika keluarga menyetujui, saya berburu dan mencari tanah di banyak tempat di Bandung yang berdekatan dengan akses keluar-masuk pintu tol Pasteur-Jatinangor.

Pada saat itu, harga tanah di daerah tersebut masih berkisar sekitar Rp15.000 per meter. Pada tahun 2002, proyek jalan tol mulai dikerjakan. Sungguh sebuah peluang yang harus sabar saya tunggu lebih dari 5 tahun. Sekarang kami rasakan manisnya. Tanah yang saya beli sekitar 2.000 meter siap untuk dijual pada saat tol akan dipakai. Perilaku “nyaris berada di pinggir jurang” memberikan banyak keuntungan. Selebar kertas pada tahun 1997 berubah menjadi keuntungan yang berlipat-lipat.

Banyak yang heran dengan perilaku saya yang seolah-olah hidup di pinggir jurang dalam berbisnis, seperti orang yang punya kewajiban atau utang yang besar. Saya memang selalu haus pada peluang dan tantangan karena inilah yang membuat hari-hari menjadi lebih bernilai. Saya sangat menghargai sebuah proses dan hasil.

2. Memanfaatkan Risiko

Selisih bisa jadi risiko yang menguntungkan

Saya mengingat sebuah konflik yang terjadi di Timur Tengah pada tahun 1990. Saat itu, saya bekerja di salah satu bank swasta. Keadaan genting di Timur Tengah cukup menyedot perhatian dunia. Seperti diketahui, Timur Tengah memegang peranan besar dalam perputaran minyak dunia. Harga minyak dunia sangat memengaruhi nilai tukar mata uang di setiap negara. Pada saat itu,

pimpinan kami, Pak Theo memperlihatkan ketajaman naluri dalam berbisnis. Saat itu, ia memerintahkan kami untuk membeli dollar. Awalnya kami semua sempat ragu dengan spekulasinya. Menurut kami, analisisnya masih terlalu dini. Dengan rasa bingung, kami mengikuti keinginannya. Ternyata, prediksinya benar-benar terbukti. Nilai tukar dollar terus beranjak naik sesaat kami membeli dollar. Tentu saja, kami mendapatkan keuntungan yang besar. Kami semua takjub dengan kemampuan Pak Theo yang mampu membaca pasar dengan akurat. Kejadian ini membuktikan bahwa Pak Theo seorang entrepreneur sejati. Ia mampu membaca sebuah situasi dengan cepat dan akurat dan ia pun berani mengambil sebuah risiko dalam berbisnis. Itulah salah satu rahasia yang membuat Pak Theo selalu sukses dalam bidangnya.

Seseorang dengan mental entrepreneur tidak selamanya harus memiliki usaha sendiri, dia bisa bekerja dengan orang atau lembaga lain. Namun, biasanya mereka akan menuntut sistem bagi hasil karena lebih mudah memprediksi dan penuh tantangan. Sebagai seorang entrepreneur, menggunakan fasilitas orang lain adalah sebuah metode yang ampuh untuk dicoba. Entrepreneur sejati adalah seseorang yang berani mengambil sebuah risiko dengan *calculated risk*, yaitu sudah memperhitungkan terlebih dahulu risiko yang mungkin terjadi. Ada seorang profesional yang saya kenal, seorang *vice president* di sebuah bank swasta. Ia juga seorang analisa pasar valuta asing. Portofolio keuangannya cukup besar, bahkan banyak perusahaan yang dia putar

dananya dalam portofolionya transaksi valasnya. Keberaniannya dalam mengambil risiko di setiap transaksi menjadi modal utama dalam bisnisnya. Ketajaman nalurinya membuat dia mampu membaca pasar.

3. Cerdas Melihat Peluang

Bubur yang menyambar peluang

Saya memiliki usaha bubur ayam yang dirintis bersama keluarga. Suatu hari karyawan yang mengurus usaha ini memutuskan untuk pulang kampung dan tidak kembali lagi. Akhirnya, asistennya yang mengurus sendiri usaha tersebut. Hal ini membuat saya cukup bingung. Walaupun usaha itu tetap berjalan, kerepotan terjadi karena kurang tenaga. Usaha bubur itu dipegang oleh 1 orang yang melakukan semuanya, seperti melayani konsumen, mencuci piring, dan kegiatan administrasi lainnya. Tentu saja hasilnya tidak maksimal. Suatu hari datang seorang anak panti asuhan dari yayasan yang saya kelola. Karena dianggap sudah cukup dewasa, yayasan mengharuskan dia keluar karena tempatnya akan diisi oleh adik-adiknya yang baru. Yayasan menganggap pendidikan SMAnya dapat membantu menemukan pekerjaan dan membiayai dirinya. Pemuda ini bernama Arifin, orangnya gesit, pandai membawa diri, dan mau belajar. Akhirnya kami memutuskan memperkerjakan Arifin untuk mengelola usaha bubur kami. Dengan semangat, kami menurunkan 'ilmu' padanya. Ternyata, setelah dievaluasi, Arifin

bisa mengelola usaha bubur ini dengan baik. Saya pun melihat sebuah peluang.

Kami sepakat untuk membuka satu lagi usaha bubur dan tentu saja Arifin yang akan diserahi tanggung jawab ini. Dengan pertimbangan usaha bubur yang pertama dipegang oleh asisten yang lama dan usaha bubur yang kedua tentu saja Arifin yang mengelola. Dengan segala rencana dan persiapan, akhirnya satu bulan kemudian sebuah tempat bubur yang funky dibuka. Letaknya 2 km dari tempat bubur yang pertama. Lokasinya kebetulan sangat strategis karena dekat keramaian swalayan, bank, dan sekolah. Dan, usaha bubur itu pun terealisasi. Saya melihat sebuah peluang dari usaha buburnya ini. Memiliki 2 tenaga ahli membuat bisnis bubur menjadi berkembang dan tentu saja menambah pendapatan juga. Itulah jiwa seorang entrepreneur yang tidak akan tahan begitu ada peluang terbuka, langsung sambar, urusan teknis menyusul kemudian.

Dalam sebuah peristiwa ada banyak arti yang dapat diambil hikmahnya. Tentu saja hikmah tiap orang akan berbeda terhadap kejadian yang dialaminya. Hal itu tergantung dari persepsi seseorang dalam melihat sebuah peristiwa. Jika ada tiga orang yang berbeda profesi mendatangi sebuah wilayah kumuh, misalnya tempat pembuangan sampah. Anggap saja ketiga orang itu adalah seorang ilmuwan, dokter, dan pedagang barang bekas.

Tentu mereka akan mempunyai sudut pandang yang berbeda ketika melihat wilayah tersebut. Seorang dokter akan berpendapat bahwa wilayah tersebut sangat tidak sehat, tidak higienis, dan bukan tempat yang nyaman untuk tempat tinggal. Sementara seorang ilmuwan akan menjadikan tempat itu sebagai laboratorium alami untuk penelitiannya, mungkin dia akan melakukan penelitian berkenaan dengan kesehatan dan kuman. Sedangkan, seorang pedagang barang bekas akan melihat wilayah ini sebagai tambang emasnya karena banyak barang bekas yang bisa diambil untuk bisnisnya. Melihat contoh ini dapat disimpulkan bahwa seorang entrepreneur sejati adalah mereka yang sangat pandai melihat sebuah peluang di mana pun dan bagaimanapun kondisinya. *Entrepreneur* sejati tidak bisa membiarkan begitu saja sebuah peluang yang dilihatnya. Hasratnya akan tinggi untuk langsung beraksi ketika melihat peluang. Jika kita sudah sampai di *level* ini, bersyukurlah karena secara spiritual kita telah memiliki *prosperity consciousness* (kesadaran kaya), tidak tahan untuk langsung bergerak dan tidak akan ada yang dapat menghentikannya.

4. Jangan Cepat Puas!

Bisnis roti yang memotivasi

Saat istri saya memulai bisnis garment, sahabat kami Pak Bunardi dan istrinya memulai bisnis roti (bakery) bernama Roti Sianis di Jakarta Barat. Saya berpendapat bahwa bisnis garment lebih mudah daripada bisnis makanan yang bisa kadaluarsa. Logikanya roti dalam tempo 2 hari tidak laku harus dibuang. Tetapi, Pak Bunardi mengatakan bahwa bisnis tersebut sudah turun-temurun dijalani dan ini sudah menjadi ciri khas keluarganya di Malang.

Bahkan, Pak Bun berani menjamin kesempurnaan dari rotinya. Strategi awalnya adalah dengan meniru produk roti andalan yang banyak tersebar di mall-mall. Walaupun di awal bisnisnya 30% roti sering return dan harus dibuang, ia tetap optimis pada bisnis rotinya. Pak Bun pun sering mampir ke pabrik kapur milik saya di Cileungsi untuk membawakan sisa roti yang tidak habis dijual untuk dibagikan ke karyawan pabrik, bahkan terkadang masih ada sisa lebih untuk dibawa pulang untuk anak-anak di yayasan. Selain bisnis roti yang digeluti, Pak Bun mempunyai bisnis alat berat seperti buldozer dan back hoe yang sering saya sewa saya untuk pengadaan raw material pabrik kapur saya.

Pak Bun bercerita bahwa 1 tahun pertama bisnis rotinya berjalan tersendat-sendat dan dia pun harus menyubsidi bisnis rotinya dari keuntungan sewa alat beratnya. Namun, sejak tahun ke-2 pertumbuhan bisnisnya mulai membaik sehingga perhitungan dagang mulai impas. Baru pada tahun ke-3, bisnis rotinya sudah mulai mengembangkan

banyak kegiatan, seperti pendistribusian, penambahan alat-alat baru, renovasi ruang dapur menjadi lebih besar, bahkan divisi penjualannya sudah menggunakan sepeda dan motor untuk berjualan dari rumah ke rumah. Tercatat sampai saat ini Roti Sianis memiliki 100 penjaja yang menggunakan motor. Penjualan akhirnya terlihat sangat membaik karena hampir tidak ada return barang jualan alias habis terjual. Dengan rata-rata 3 juta keuntungan bersih per hari, jumlah keuntungan bisnis roti Pak Bun mencapai Rp90 juta sebulannya. Setelah 8 tahun menyempurnakan banyak hal dalam usahanya, mulai dari strategi penjualan, memodernisasikan pabrik, kemasannya, inovasi produk yang paling nikmat, hingga penambahan outlet-outlet. Akhirnya, bisnis roti Pak Bun berjalan lancar sekarang. Ironisnya, bisnis garment yang sangat saya yakini malah mengalami keadaan sebaliknya, tidak berjalan dengan baik. Saya ingat dengan kata-kata Pak Bun tentang mencari bisnis yang tidak mudah dirambah. Tujuannya adalah agar kita mampu struggle terhadap bisnis tersebut. Setelah mengalami kesulitan, pastinya kita akan menikmati kemudahan. Walaupun kesulitan itu datang kembali, kita tidak akan menyerah karena sudah pernah mengalami hal yang jauh lebih sulit. Untuk sukses, kita harus benar-benar master atau ahli di bidang tersebut. Lakukanlah penyempurnaan dalam setiap bisnis kita.

Begitu tercapai apa yang dicita-citakan, seorang *entrepreneur* akan langsung membuat sesuatu yang baru. Ketika target tercapai, target yang lebih tinggi dipasang

seakan tidak pernah berimbang karena di sanalah kehidupannya berputar dinamis. Jika kita berdampingan dengan seorang *entrepreneur*, ide-idenya akan mengalir terus. Ide adalah darah seorang *entrepreneur*. Keseimbangan adalah kesempurnaan, sebuah kesempurnaan yang dilakukan terus menerus disebut *vekta*. Semangat *vekta* oleh bangsa Jepang disebut sebagai *kai-zen*. Mereka yang memiliki semangat kaizen dianggap manusia yang *makrifat* karena melakukan penyempurnaan terus menerus di bidang yang mereka kuasai.

Seorang atlet seperti **Tiger Wood** memiliki semangat ini. *Green jacket* telah disandanginya sebagai *master golf champion* yang sukses dalam sebuah turnamen. Suatu hari sesaat setelah menjuarai kejuaraan tersebut, di pertandingan antarmaster untuk usia 19 tahun, ia berkata pada pelatihnya, "*Saya harus menyempurnakan stroke swing golf, sepertinya masih jauh dari sempurna*". Bayangkan, seseorang dengan predikat master dunia masih ingin terus berlatih dan tidak cepat puas. Bagaimana dengan kita?

BAB 6

Tugas Entrepreneur

1. Kreatif Itu Berbeda

Kreasi bisnis garmen

Pada tahun 1997, saya kedatangan sahabat dari Swedia yang sedang melakukan riset untuk tugas belajarnya di Indonesia. Studi yang diambilnya mengenai perkembangan agama Islam di Indonesia. Setelah tinggal beberapa saat di Jakarta, ia sulit beradaptasi dengan iklim di Jakarta. Rupanya perbedaan iklim membuatnya cukup terganggu. Panasnya udara di Jakarta membuat dia kesulitan untuk bergerak ditambah studi yang sedang dikerjakannya mengenai perkembangan agama Islam yang membuatnya harus menggunakan pakaian tertutup yang sopan. Ia sempat mencari berbagai baju muslim yang cocok untuknya, tetapi ternyata tidak ada 1 pun yang cocok untuknya. Ia merasa kegerahan dan tidak bebas menggunakan baju muslim yang ada di pasaran. Setelah mencar-cari, barulah ia ingat dengan Rinta, istri saya yang mempunyai bisnis garmen jahit-menjahit. Ia lalu mengutarakan maksudnya mengenai kesulitannya mencari baju muslim yang sesuai.

Akhirnya, Rinta memberikan beberapa desain baju muslim yang dimilikinya, yaitu sebuah baju sederhana panjang seperti baju koko dan dipakainya seperti memakai kaos T-shirt. Ketika dicoba, sahabat saya merasa nyaman dan menyukainya. Rinta menjual baju tersebut dengan harga yang terjangkau, yaitu di bawah harga Rp100.000. Harga tersebut sangat murah jika dibandingkan dengan baju muslim yang dijual pada saat itu yang berkisar ratusan ribu rupiah.

Bisnis garmen Rinta pun akhirnya mulai berkembang dengan proses pemasarannya yang cukup unik karena justru sahabat saya itu yang memasarkannya secara tidak langsung. Ia selalu ditanya orang-orang mengenai baju yang dipakainya, ia pun menginformasikan kepada mereka asal bajunya dan ia pun memberikan kartu nama Rinta kepada setiap orang yang bertanya. Sejak itu, bisnis Rinta banyak diserbu pelanggan, salah satunya adalah ibu-ibu pengajian yang memesan baju muslimah. Bermula dari 2 tukang jahit, sampai akhirnya bertambah menjadi 45 pegawai pada akhir tahun 2001 dengan produksi 1.000 baju per bulan. Baju tersebut akhirnya berkembang dengan cepat dan menjadi trend di Indonesia. Akhirnya, istri saya dapat membuktikan ke-entrepreneur-annya dengan berkreasi dan melakukan inovasi pada saat produk lainnya tidak berjalan. Produk baru diluncurkan dengan melakukan inovasi dan kreasi yang menjadikan peluang lebih terbuka.

Mungkin pembaca masih ingat dengan kisah bisnis tas Rinta (istri saya) yang kandas di tengah jalan karena banyaknya pesaing yang muncul. Tekanan itu mempengaruhi Rinta cukup lama. Produk tas kami ditiru orang, selanjutnya usaha tersebut harus tutup dengan stok barang menumpuk. Kegagalan ini membuat Rinta menjadi agak tidak pede. Secara personal, saya memotivasinya untuk tidak menyerah. Butuh waktu yang cukup lama bagi Rinta untuk melanjutkan semangat bisnisnya, terlebih ketika dia melihat produk tasnya yang dijual para kompetitornya malah semakin marak. Namun, di balik itu semua, sungguh saya mengagumi kemampuan para kompetitor yang menduplikasi sebuah produk dan membuatnya lebih unggul. Dalam hal ini, tinggal saya melihat konsistensi Rinta sebagai seorang *entrepreneur* yang sedang diuji, apakah ia bertahan dengan usahanya, menyerah, atau dia berusaha mengembangkan inovasi baru untuk bisnisnya?

Di sisi lain, masih ada 2 pegawai tukang jahit yang andal, terampil, dan loyal menanti pekerjaan. Secara otomatis, kegiatan mereka terhenti karena tidak adanya pesanan barang. Jika mereka diberhentikan, bisa jadi keputusan ini malah merugikan karena untuk mencari orang yang dipercaya dan cocok itu bagaikan mencari jarum di tumpukan jerami. Seorang *entrepreneur* harus bisa menepatkan karyawannya dalam dua posisi, yaitu sebagai *cost* atau sebagai aset. Logikanya ketika perusahaan sedang berkembang karyawan akan menjadi sebuah aset, tetapi begitu gerakan usaha menjadi lambat, semua seolah seperti menjadi beban.

Itu sebabnya jiwa kreatif kita sebagai seorang entrepreneur dibutuhkan. Jangan pernah membuang waktu berdiam terlalu lama karena sebuah kegagalan. Carilah inovasi lain dalam bisnis agar tidak membuat jumlah karyawan menjadi beban. Berdayakan dan jadikan mereka sebagai aset yang berharga.

2. Mengelola Sumber Daya

Koki bubur ayam yang mantan koki kapal pesiar

Masih ingat dengan bisnis bubur ayam yang saya bangun? Ini sekedar cerita awal mengenai proses berdirinya. Awal mulanya saya bersama istri dan beberapa rekan mencoba mengevaluasi tentang bisnis bubur ayam ini. Dalam pemaparan sederhana yang disampaikan oleh rekan-rekan, akhirnya saya mengizinkan mereka untuk memulai usahanya. Menurut mereka, banyak orang yang belum sarapan ketika akan memulai aktivitasnya dan biasanya mereka lebih memilih sarapan yang agak ringan untuk memulai harinya. Pastinya, bubur ayam akan menjadi sebuah pilihan yang menggiurkan. Logikanya karena kandungan bubur yang tidak begitu padat dan cocok sekali menjadi makanan selingan saat malam hari. Jadi, usaha bubur ini rencananya akan dibuka pada pagi dan malam hari. Dan, saya pun mulai mengatur manajemennya.

Adalah Mas Ade salah satu rekan saya yang akan menjadi kokinya karena kebetulan ia pernah bekerja sebagai koki di kapal pesiar dengan standar

hotel bintang lima. Kami akui, memang bubur ayam buatannya sangat khas dan lezat.

Dalam waktu 2 minggu bubur ayam sukabumi tersebut sudah mangkal di depan kantor kami. Selama 1 bulan berjalan, volume transaksi awalnya bisa dikatakan lumayan untuk bisnis pemula. Melihat Mas Ade yang tampaknya mulai kewalahan mengurus bisnis tersebut, saya menyarankan untuk mencari karyawan tambahan. Akhirnya, saya mendapatkan karyawan baru, ia adalah tukang ojek kepercayaan saya selama 6 tahun. Setelah dievaluasi, ternyata tukang ojek tersebut sangat piawai dan gesit. Melihat perkembangannya, tidak sampai 1 bulan, Mas Ade memutuskan untuk membuka cabang lain. Ternyata dengan manajemen yang baik, membuat bisnis berjalan lebih baik.

Kemampuan seorang *entrepreneur* untuk mengelola usaha adalah mutlak karena ini adalah langkah kedua setelah mereka BERANI untuk memulai usaha. Secara praktik, kemampuan manajerial lebih mudah diajarkan. Banyak orang yang belajar ilmu manajerial cukup lama. Padahal, itu semua bisa dipelajari sambil praktik langsung di lapangan. Singkatnya, manajemen bisa dikatakan sebagai sebuah sistem yang mengatur alurnya sebuah permasalahan bersama pihak lain. Ada perbedaan yang mendasar jika kita menyelesaikan masalah sendiri, tetapi kebanyakan dari kita membutuhkan *second opinion* dari pihak lain untuk menilai permasalahannya. Seorang manajer yang andal harus mampu berkoordinasi dengan SDM yang di-

milikinya. Banyak contoh usaha perorangan yang tidak bisa berkembang dengan baik karena kemampuan manajerial yang lemah. Suatu hari ada seorang pengusaha warung datang berkonsultasi kepada saya, ia bertanya tentang bisnis rumah makannya yang tidak berkembang selama 5 tahun ini, sedangkan saudaranya sudah mempunyai 5 cabang rumah makan. Padahal dia memulai bisnisnya bersamaan dan dengan modal yang sama pula.

Kemudian, saya mulai bertanya mengenai aktivitas di rumah makannya. Pengusaha itu menjelaskan bahwa dia semua yang mengatur aktivitas dan segala kebutuhan rumah makan itu, sedangkan anak dan istrinya hanya bertugas menjaga saja, tidak lebih. Kemudian, saya pun bertanya mengenai rumah makan saudaranya. Sejenak sang pengusaha terdiam, lalu ia menjelaskan bahwa rumah makan saudaranya dikelola bersama-sama dengan anak dan istrinya. Saya mencoba menjelaskan sebuah opini bahwa sebuah usaha itu butuh manajemen yang baik, tidak mungkin kita seorang diri menjalankan usaha tersebut dan sebuah tim yang solid sangat dibutuhkan untuk menjalankan sebuah bisnis. Karena dari tim yang solid, lahirlah sebuah manajemen yang baik. Tidak adanya manajemen yang baik, membuat rumah makan tersebut stagnan dan hal itu yang menyebabkan bisnis rumah makan pengusaha tersebut tidak berkembang seperti milik saudaranya. Dari tim yang solid, akan selalu muncul ide-ide atau pembaharuan untuk bisnis tersebut. Tinggal manajemen yang baik yang mengembangkan ide tersebut.

3. Komunikasi Itu Seni

Beda toko, beda cara komunikasinya

Saya pernah menemani istri berbelanja kebutuhan bisnis garmentnya ke pasar bahan terbesar di Indonesia, yaitu Pasar Tanah Abang. Awalnya saya agak malas menemaninya karena biasanya memang istri saya yang berangkat sendiri dengan karyawannya. Pikiran serba tidak nyaman langsung muncul, suasana yang riuh, udara panas, kemacetan, dan hal-hal tidak enak lainnya muncul dalam benak, tetapi akhirnya saya memutuskan untuk ikut. Ketika sampai di sana, saya bingung untuk mencari parkir karena semua tempat sudah penuh terisi. Kemudian, istri saya memerintahkan agar meninggalkan mobil di dekat sebuah warung soto di pinggir jalan, ia bilang akan mencari pak tua yang bisa mencarikan parkir untuk mobil kami. Dengan setengah tidak percaya, saya mengikuti perintahnya. Sampai di sana ada seorang bapak-bapak tua yang dengan sigap menerima mobil kami. Masih dengan hati setengah ragu, saya menanyakan kembali mengenai keamanan mobil. Melihat istri yang tampak tenang, akhirnya saya ikut santai.

Sesampainya di pertokoan, istri saya mulai menyambangi toko-toko yang menjadi langganannya berbelanja. Memang baru kali ini saya menemani sang istri berbelanja. Ternyata, istri saya sudah begitu akrab dengan para penjual di Tanah Abang dan mereka bertransaksi sambil berbincang layaknya seorang teman. Tidak hanya berbicara mengenai bisnis, tetapi mereka juga

berbincang mengenai anak dan masalah-masalah yang sedang terjadi. Karena faktor keakraban, sudah pasti hal ini mempengaruhi harga barang yang ditawarkan. Istri saya pastinya mendapatkan harga yang lebih murah dibandingkan konsumen lainnya.

Setelah bertransaksi di toko pertama, istri saya mengajak ke toko lainnya. Toko berikut yang dituju adalah toko Bu Rosita yang ternyata pelanggan produksi baju istri saya. Setelah berbincang-bincang, kami mengajak Ibu Rosita untuk makan siang bersama. Kami makan siang di warung soto yang cukup terkenal di daerah tersebut.

Setelah dua jam berbelanja, akhirnya kami pun pulang. Sambil membawa banyak barang belanjaan, kurir yang membawakan barang kami seperti sudah tahu di mana letak mobil kami. Saya melihat mobil kami dijaga dengan baik oleh pak tua. Sebelum naik ke mobil, sang istri sedang membereskan barang-barang belanjanya sambil menghitung-hitung jasa bantuan kurir. Sambil menunggu, saya mencoba berbincang dengan pak tua. Saya merasa penasaran dengan hubungan baik antara istri dengan pak tua itu. Kemudian, saya bertanya kepadanya mengenai istri saya. Lantas pak tua itu menjelaskan bahwa istri saya merupakan pelanggan khususnya. Ia mengatakan bahwa istri saya sangat baik kepadanya bahkan juga kepada keluarganya, ia tidak segan membantu berbagai keperluan pak tua. Ketika pak tua membutuhkan uang untuk biaya pendidikan anaknya, istri saya tidak segan membantu. Begitu juga ketika dia terlilit utang, istri saya lah yang melunasinya. Jadi, pak tua sangat menghormati dan menghargai istri saya. Itu sebabnya istri saya mendapatkan banyak

kemudahan ketika berbelanja di Tanah Abang. Jadi, bukan hanya penjual semata yang mengenalnya, tetapi juga tukang parkir, penjaja makanan, bahkan kurir. Kita bisa melihat bisnis bisa berjalan dengan baik dan lancar jika kita mampu membangun hubungan interpersonal yang baik dengan sesama.

Seorang *entrepreneur* diwajibkan memiliki *soft skill*, yaitu keterampilan seseorang dalam mengendalikan dan mengenal potensi dirinya atau dengan kata lain karisma. Hal ini sangat mempengaruhi kesuksesan seseorang dalam pembawaan diri, bersosialisasi, dan berbisnis. Karisma memang tidak berwujud, hanya dapat dirasa. Sedangkan interpersonal merupakan hubungan antarpersonal atau pribadi. Seseorang dengan *soft skill* tinggi, pasti mempunyai hubungan pribadi yang baik. Ini bukan mengenai perilaku seperti pelajaran di sekolah kepribadian, tetapi ini sekadar tata tertib dan sopan santun dari luar saja. Seorang *entrepreneur* sejati harus memiliki kerendahan hati, rasa empati, kepercayaan yang tinggi, keyakinan, dan citra diri. Tidak ada sekolah untuk semua itu karena ini sesuatu yang alami datang dari kekayaan hati. Pengalaman hiduplah yang menentukan interpersonal seseorang. Optimisme dan *positif thinking* adalah hal yang dibutuhkan untuk menjadi seseorang dengan interpersonal yang baik.

4. Insting Kepemimpinan

Bisnis perumahan dan insting bertahan hidup

Pada tahun 1992, saya bersama ayah saya melihat sebuah perumahan yang baru dibangun. Pada saat itu, jalannya masih belum tertata dan perumahannya belum jadi. Perumahan ini cukup menarik minat. Namun, harga yang ditawarkan lumayan mahal untuk ukuran saya waktu itu. Dan, tempat saya bekerja belum memberikan fasilitas untuk kredit rumah. Ayah saya menantang saya untuk mengambil rumah tersebut, walaupun belum memiliki uang seharga rumah tersebut. Saya pun memberanikan diri untuk mengambil rumah tersebut.

Saya memilih rumah yang pengembangnya baru akan membangunnya 6 bulan lagi. Hal ini dilakukan karena ketika mereka memasang batu pertama, cicilan bulanan harus sudah mulai dibayarkan. Sebagai tanda jadi, minggu berikutnya saya menyerahkan uang muka 5 juta rupiah. Masih ada waktu beberapa bulan bagi saya untuk mencari uang. Sungguh naluri survive saya dipaksa muncul, adrenalin saya terpacu, dan jiwa kepemimpinan saya dipaksa keluar. Tiga bulan setelah masa itu saya berhenti bekerja di bank dan membangun usaha sendiri dengan beberapa mitra, yaitu sebuah usaha dalam bidang investasi. Hanya dalam tempo waktu 3 bulan usahanya berdiri, saya sudah berhasil menerima pembagian hasil usaha dan dapat membayar cicilan bulanan. Sejak itu setiap hari saya memaksakan diri ke limit terbaik untuk survive, membayar kewajiban bulanan, dan memiliki rumah impian. Sampai sekarang, saya menularkan cara itu kepada banyak sahabat untuk memancing survival insting agar kepemimpinan seseorang muncul.

Sahabat kami pernah bertanya mengenai ciri seorang *leader*. Mengapa seorang *leader* selalu mendapatkan perhatian lebih dan terlihat sangat berkharisma. Di mana saja mereka berada, mereka selalu bisa menempatkan diri dengan baik seolah-olah mereka memiliki daya tarik tersendiri. Namun, sadarkah kita bahwa sesungguhnya setiap manusia terlahir memang sudah dipersiapkan menjadi seorang pemimpin atau pemenang? Bahkan ketika dalam proses biologis pun kita sudah menjadi pemenang. Diawali dengan bersatunya sel sperma dan ovum, sebuah sel sperma harus bertanding dengan jutaan sel sperma lainnya untuk berkompetisi. Banyak yang tersingkir, tetapi hanya satu sel sperma berhasil menjadi pemenangnya. Ya..., kita tercipta memang dari sebuah kompetisi yang padat dan sekali lagi kitalah pemenangnya.

Dalam kondisi tertentu, terkadang kepemimpinan seseorang baru keluar karena pesona dunia saat ini. Kita menjadi tidak sadar akan potensi diri. Ada seorang peserta **School for Entrepreneur** bertanya dalam sebuah pelatihan, mengenai *leadership* yang tidak setiap saat muncul dan baru muncul dalam kondisi tertentu saja. Ia mengandaikan peristiwa bersejarah di Indonesia yang memunculkan banyak pahlawan-pahlawan bangsa. Para pemimpin itu muncul ketika Indonesia dalam kondisi genting, saat dijajah atau sedang bermasalah. Peserta tersebut pun menyimpulkan bahwa tidak akan ada pahlawan-pahlawan jika negara kita tidak dijajah? Apa begitu logikanya? "*Mengapa harus ada situasinya dulu?*" katanya dengan sungguh-sungguh. Akhirnya saya berusaha untuk menjelaskan bahwa tidak perlu terjadi kondisi genting, baru *leadership* muncul.

Kita hanya perlu memainkan fungsi pikiran, semua hal bisa kita lakukan. Saya menceritakan pengalaman salah seorang sahabatnya yang berencana akan membeli sebuah mobil baru. Kebetulan mobil tersebut akan dibeli secara tunai, saya menyarankan untuk membeli mobil tersebut secara kredit saja. Logikanya jika kita mempunyai utang secara otomatis akan muncul rasa tanggung jawab yang besar dalam diri. Kita akan berusaha semaksimal mungkin untuk memenuhi kewajiban. Semakin sering mengasah rasa tanggung jawab, semangat leadership kita akan semakin mudah untuk muncul. Itu sama halnya dengan jiwa dan semangat yang melekat pada diri pemimpin. Terbukti bahwa kita tidak perlu menunggu suatu keadaan untuk membuat kita menjadi seorang pemimpin. Tetapi, justru kita yang mengendalikan situasi agar jiwa *leadership* kita muncul.

BAB 7

Zero Prinsip Entrepreneur

1. Mulai dari Nol

Bisnis gas yang terus "ngegas"

Saya mempunyai mitra bisnis yang sangat dekat. Mitra tersebut banyak membantu saya pada masa awal berbisnis, namanya Bapak Cadex Sarjana, seorang Bali asli yang mengawali bisnisnya dari seorang fotografer jalanan. Bapak Cadex merupakan seorang yang supel, ramah, dan tepercaya sehingga banyak orang yang menyukainya. Pendidikan sangat diutamakan dalam keluarga besar Bapak Cadex dan hal ini membuat banyak keluarganya berkarier di perusahaan besar milik negara. Bukan hanya keluarganya, banyak temannya yang berkarier di perusahaan perminyakan milik negara. Setelah lama mengevaluasi, Pak Cadex melihat bahwa perusahaan minyak di Indonesia memerlukan jasa pemeliharaan untuk alat-alat pengeboran minyaknya. Biasanya, perusahaan minyak memiliki departemen khusus untuk mengelola dan memelihara instalasinya. Jika dihitung, biayanya cukup besar karena melibatkan banyak tenaga untuk mengurusnya. Akhirnya, Pak Cadex mempunyai ide untuk membuat perusahaan

outsourcing yang mampu melakukan maintaining dan services alat-alat dan instalasi perminyakan. Siang-malam Pak Cadex mencari cara bagaimana mewujudkan idenya.

Akhirnya, Pak Cadex menghubungi kawannya yang memang ahli di bidang maintenance dan service, yaitu Bapak Trisunu yang merupakan manajer di perusahaan minyak Huffco di Balikpapan. Setelah menjelaskan idenya tentang perusahaan outsourcing untuk maintaining dan service, Pak Trisunu pun mendukung dan menyetujui rencana tersebut. Pak Cadex disarankan segera membuat sebuah PT yang nanti akan ditunjuk sebagai perusahaan maintenance dan services yang akan menerima pekerjaan dari perusahaan minyak asing. Pada saat itu, di Indonesia memang belum mempunyai perusahaan yang bergerak di bidang maintenance dan services. Hadirnya perusahaan outsourcing diharapkan dapat memudahkan perusahaan-perusahaan minyak untuk merawat peralatannya dengan biaya yang lebih murah dan tinggal terima beres. Untuk merealisasikan rencananya, Pak Trisunu mengundurkan diri dari tempatnya bekerja dan bergabung dengan PT Titis Sampurna sebuah perusahaan yang dibangun bersama Bapak Cadex. Langkah selanjutnya adalah melobi Pertamina dan PN Gas agar membuat peraturan yang mendukung rencana mereka agar setiap perusahaan perminyakan asing menutup divisi maintenance dan services dan menyerahkan pekerjaan tersebut kepada sub-kontraktor yang harus perusahaan lokal Indonesia.

Dengan mudah dan cepat ide tersebut diterima Pertamina sebagai perusahaan yang menguasai 90%

hak atas bagi hasil dengan para kontraktor minyak tersebut. Dengan strateginya yang lugas dan kemampuan melobi, akhirnya keluarlah peraturan yang mengharuskan setiap perusahaan untuk melakukan maintenance dan services kepada outsourcing dan menutup divisi tersebut demi efisiensi. Keputusan tersebut disambut baik bagi semua perusahaan minyak karena memang akan menghemat biaya. Sejak saat itu, semua perusahaan minyak hanya menunjuk 1 perusahaan milik Pak Cadex dan Pak Trisunu untuk melakukan perawatan mesin-mesin mereka. Perusahaan tersebut hingga sekarang telah beroperasi selama 22 tahun dengan turn over omzet penjualan mencapai Rp70 milyar per tahun. Dalam perkembangannya, sampai dengan saat ini PT Titis Sampurna adalah pengelola seluruh pipa-nisasi Jawa, Kalimantan, dan Sumatera.

Banyak orang yang mau berbisnis, tetapi terhenti karena alasan modal. Sebenarnya modal seorang *entrepreneur* bukan hanya uang, tetapi juga keterampilan, jaringan, *vendor* penyuplai produk, dan masih banyak lagi, itulah aset utama seorang pebisnis. Ada beragam cara untuk mendapatkan modal-modal tersebut. Jika kita ingin mengubah nasib, tetapi tidak memiliki aset yang disebut di atas, ada jalan keluarnya, yaitu aset tak berwujud: **sahabat**. Manfaatkan pertemanan kita dengan banyak orang. Kita mungkin punya banyak kenalan, tetapi kenal saja belum bisa dijadikan sebuah aset.

Bangunlah sebuah kepercayaan dan keyakinan dalam hubungan pertemanan. Jika sebuah kepercayaan sudah terjalin, jalan untuk memulai usaha akan berjalan dengan mudah. Bukan bermaksud memanfaatkan situasi, anggap bahwa kita sebagai setir dalam sebuah mobil dan sahabat Anda sebagai mobilnya, dan mobil itu harus mencapai suatu tujuan dengan keadaan selamat. Sebuah mutualisme yang sinergis.

2. Jujur Dalam Bisnis

Ketidakjujuran akan berdampak jangka panjang

Saya akan mengisahkan sebuah cerita tentang ketidakjujuran dalam sebuah bisnis. Ada salah satu daerah wisata yang banyak dikunjungi oleh wisatawan lokal maupun nonlokal, daerah tersebut terletak di Pulau Jawa. Banyak wisatawan memilih lokasi ini untuk berlibur. Untuk mencapai lokasinya pun terdapat banyak pilihan transportasi, baik jalur darat maupun udara. Salah satu hasil daerahnya yang terkenal adalah perak. Tidak perlu khawatir jika Anda mempunyai dana yang minim, tetapi Anda ingin bersenang-senang karena kota tersebut mempunyai fasilitas penginapan yang relatif beragam dari yang termurah sampai dengan yang termahal.

Tetapi ada satu hal yang mungkin menjadi ciri daerah tersebut. Sudah jadi rahasia umum jika Anda ingin menikmati makanan di pinggir jalan lebih baik berhati-hati. Menanyakan daftar

harganya lebih dahulu, mungkin itu jalan yang terbaik. Lebih baik malu daripada Anda terperanjat setengah mati ketika menerima tagihannya. Itu sebabnya masyarakat asli yang tinggal di sana malah jarang terlihat makan di warung pinggir jalan. Harga makanan yang diujakan di rumah makan di pinggir jalan sama saja seperti makan fast food di restoran. Mungkin karena para pedagang menyadari daerahnya menjadi banyak pilihan para pelancong, maka mereka menaikkan standar harga makanannya. Namun, tidak semua warung makan pinggir jalan memberlakukan tarif premium seperti itu. Banyak juga rumah makan yang memasang tarif normal karena memang mereka ingin warungnya laku dan laris.

Seandainya saja para pedagang itu mau berpikir untuk jangka panjang, pasti mereka akan mengubah pola usaha mereka. Karena para konsumen yang pernah mengunjungi warung mereka akan bercerita ke kerabat atau teman-temannya yang akan berwisata ke daerah tersebut. Jika mau dilihat, warung makan pinggir jalan itu sekarang memang sepi pengunjung. Mungkin hanya para turis mancanegara saja yang mau makan di sana, itu pun karena mereka tidak paham dengan harganya atau bisa jadi bagi mereka tarif tersebut cukup murah.



Warung tegal yang swalayan

Lain halnya dengan cerita sebuah warung tegal di daerah industri Cikarang yang pernah saya singgahi. Dengan sebuah piring dengan nasi penuh

dan kita ambil sendiri makanannya, harganya bisa dibilang sangat murah. Bermacam-macam lauk ada di meja tengah dan semua bergilir mengantri untuk mengambil makanan tersebut. Kemudian, jika sudah selesai makan kita membayar cukup dengan menyebut makanan apa yang tadi kita ambil. Dijamin tidak perlu mengeluarkan uang banyak untuk makan di warung tegal tersebut. Di tempat ini saya merasa bahwa uang yang saya bayarkan terlalu sedikit. Setelah itu saya ceritakan pengalaman saya kepada teman-teman yang lain. Jika pelanggan puas, tidak usah repot-repot pasang iklan. Toh para pelanggan sendiri yang akan menceritakan kepuasannya terhadap rumah makan tersebut. Malahan ketika datang kembali, mereka akan membawa orang lain yang nantinya akan mengalami hal yang sama, dan begitu seterusnya. Usaha yang dibangun pun akan terkenal karena promosi dari konsumennya sendiri. Itulah buah yang akan dipetik dari usaha yang dilandasi oleh sebuah kejujuran. Tidak ada ruginya 'kan untuk ditiru?

Kejujuran bagi seorang pebisnis dapat menumbuhkan kepercayaan dalam usahanya. Sering kali dalam berbisnis kita harus bermanis lidah kepada konsumen. Hal tersebut wajar untuk dilakukan, tetapi terkadang banyak orang yang sangat berlebihan dalam mempromosikan produknya. Ini yang tidak boleh karena pasti akan ada kebohongan. Sebagai *entrepreneur*, mengatakan hal yang berlebihan disebut *over promises* yang akan membuat transaksi gagal karena justru akan menimbulkan kekecewaan pada pelanggan.

Dalam sebuah bisnis ada dusta yang dikatakan, tetapi ada juga dusta yang tidak dikatakan tetapi dilakukan. Selanjutnya, tergantung kita menyikapinya.

3. Zero Mind (Pengosongan Pikiran)

Pikiran yang mencipta dan hati yang memimpin

Dalam kehidupan sehari-hari, banyak orang yang berkata bahwa dirinya memiliki puluhan dan bahkan ratusan ide brilian yang dapat menjadikannya milyuner. Bahkan ketika ide tersebut diceritakan, Anda bisa menilai bahwa bila ide itu dijalankan benar-benar dapat mengubah kehidupan seseorang menjadi milyuner. Pertanyaan berikutnya yang muncul adalah, “Mengapa tak segera dijalankan?” kata saya suatu kali. Rata-rata jawaban yang biasa saya dengar adalah belum ada modal dan masih menunggu waktu yang tepat. Dua alasan klasik yang paling sering diungkapkan. Saya teringat pada kata-kata seorang sahabat, yaitu Bapak Mustaqim yang berdomisili di Kudus, Jawa tengah, “Kalau sudah ada ide, hentikan dialog intelektual dalam pikiran, langsung saja kerjakan. Ide itu murah, ndak mahal, ndak harus bayar, cuma terkadang kita ndak mau action, keberatan isi kepala. Kurangi mikir panjang-panjang.”

Pak Musaqim yang biasa dipanggil Pak Taqim adalah seorang yang melakukan apa yang dia katakan. Beranjak dari hidup yang sangat berkekurangan sampai dengan sekarang ini menjadi seseorang yang berkelimpahan. Pak Taqim berhasil

mencapai level tersebut karena segala sesuatu yang disentuh dan dihasilkannya selalu berawal dari ide yang langsung dijalankan. Menurutnya tidak perlu takut pada masalah yang akan muncul karena hal tersebut tidak akan pernah berakhir. Banyak hal yang mengejutkan kami, tetapi proses yang dijalannya memang sudah membuktikan keberhasilan dirinya. Dan hebatnya, sampai saat ini pun Pak Taqim tidak pernah berhenti berkreasi. Katanya “Gusti Allah itu sudah memberikan kita banyak ide lewat alam. Kita yang harus bisa mengubahnya jadi segala sesuatu yang berguna. Begitu aku dapat ide, langsung dikerjakan. Jadi, aku ndak akan pernah berhenti bergerak Mas....”

Kalau melihat dari karyanya saya sering terkagum-kagum karena variasi yang tidak masuk akal, misalnya kepandaiannya melukis yang tidak memiliki aliran, terkadang realis, simbolik, abstrak dibuat semua. Kemudian karya patung, ukir, kayu, tembaga, membuat biola, gitar elektrik dengan keris di tengahnya sebagai pamor, dan juga membuat saos tembakau untuk penikmat rokok. Dia menciptakan 7 macam rasa rokok yang membuat sebuah pabrik rokok terbesar di Kudus berani membayarnya 2 milyar rupiah untuk setiap resep saos tembakau. Belum lagi interior design gedung Bank Indonesia serta eksterior arsitekturnya, Ia juga yang merancang.

Kreativitas dan karyanya mengalir deras tanpa ada yang bisa menahannya. Walaupun dia tinggal di Desa yang hanya berpenduduk 3.000 orang dan berjarak 20 kilometer dari kota Kudus, para pembeli tetap saja berbondong-bondong datang ke tempatnya. Dia telah membuktikan dengan menjadi

seorang milyuner tanpa perlu datang ke kota. Pak Taqim berkata, "Kepandaian kita memotong jalur 'birokrasi' di kepala. Mulai menjalankan apa yang kita impikan adalah suatu keniscayaan, suatu keharusan, suatu kepastian. Namun, terkadang karena otak sudah menjadi rumit, kita makin lama tenggelam dalam banyak pertimbangan atau dengan kata lain keraguan akhirnya memilih untuk berpikir menjadi seorang skeptis (ragu). Apa saja dipertanyakan, apa saja dilihat dari sisi berlawanan, dijamin kita akan menjadi orang yang bingung." Dia melanjutkan nasihatnya, "Jika pikiran kita mengatakan suatu hal itu SUSAH atau tidak mungkin, ya begitulah adanya. Jadi susah dan jadi tidak mungkin. Kurangi proses berpikir, bukannya meniadakan sama sekali karena Tuhan sudah menganugerahkan kita pikiran untuk digunakan. Dipergunakan untuk berkarya karena jika pikiran dipakai untuk menganalisa, kita akan lumpuh. Ada sebuah pesan bijak darinya MIND CREATES and HEART LEADS, yaitu pikiran yang mencipta dan hati yang memimpin, bukan sebaliknya. Jadi, kalau sudah ada ide (pikiran) dan sudah sreg (hati), perintah yang diciptakan ke pikiran adalah, "Ayo kerjakan!"

Menurut mitos, seorang pendekar Samurai setiap hari berlatih dengan disiplin yang tinggi. Untuk mencapai gerakan yang sempurna, seorang Samurai akan diajarkan zero mind atau pengosongan pikiran oleh para *sensei* (guru). Semua gerakan direkam dalam otak, lalu dilakukan berulang-ulang dalam pikiran, kemudian dilepas. Kegiatan tersebut biasanya dilakukan berbarengan dengan ritual

minum teh. Mereka memelajari sisi kelembutan pada kehidupan dan hal inilah yang membuat mereka akan menjadi seorang maestro kehidupan, pendekar Samurai.

Seseorang yang dapat menguasai kemampuan untuk mengosongkan pikiran dalam bisnis sangat banyak manfaatnya, misalnya ketika menghadapi tantangan, kerumitan, dan terpaan masalah. Kemampuan ini dapat membuat mereka berpikir jernih serta menemukan ide-ide jenius yang belum pernah terbayangkan sebelumnya. Ada seorang sahabat yang mengajarkan saya perilaku Samurai dengan *zero mind*-nya untuk dituangkan dalam karya di bisnis. Dia berkata, *“Tuhan berbicara melalui hati manusia yang bersih dan berjiwa tenang. Jiwa tenang adalah cermin dari pikiran yang penuh kendali. Kalau pikiran kita berbicara terus, bagaimana kita dapat mendengar suara Tuhan?”* Banyak sekali manfaat pengosongan pikiran ini, yaitu memperkaya kreativitas dan mempercepat *reflex* bisnis. Sahabat pebulutangkis nasional yang tidak mau namanya saya tulis dalam buku ini berkata, *“Pada level tertinggi seorang maestro pebulutangkis, mereka yang memiliki keunggulan mental yang akan menang. Kemampuannya melakukan pengosongan pikiran menjadi kunci sukses. Kebanyakan gerakan shuttle cock sangat cepat bahkan lebih cepat dari gerakan mata sehingga hanya dengan gerak reflek saja kita mampu mengembalikan bola lawan. Suara cemoohan supporter jika didengarkan bisa mematikan diri sendiri, tetapi dengan zero mind kita bisa fokus dan pasti menang.”*

BAB 8

Berbisnis Tanpa Uang Tunai

1. Bukan Mencari, tetapi Dicari oleh Modal

Kredibilitas bisa memancing modal

Ini kisah tentang teman saya, Helmy Yahya yang pernah selama 2 jam dalam hidupnya menganggur. Berhenti dari pekerjaan tetapnya di sebuah rumah produksi ternama yang telah memproduksi program televisi yang mendominasi dunia pertelevisian saat itu. Suatu saat, Helmy Yahya dihubungi oleh Liem Siauww Bok untuk menangani seorang bocah ajaib bernama Joshua Suherman. Akhirnya, dengan modal 21 juta yang dipenuhi bukan oleh Helmy Yahya—praktis tanpa modal—perusahaan pun berdiri. Joshua makin melejit dan sukses besar. Helmy Yahya yang kompeten dan kredibel dalam dunia pertelevisian menarik minat seorang pemodal bernama Liem Siauww Bok dan talent luar biasa bernama Joshua Suherman (putera Jedi Suherman). PT Triwarsana dengan program-program televisinya yang lebih dari 100 program atau acara yang sudah menjadi bagian dari sejarah pertelevisian Indonesia.

Seperti yang sudah dikemukakan di atas, mitos berbisnis yang harus diawali dengan modal uang memang sudah sangat mendarah daging di pikiran seorang pemula. Saya sudah berulang kali menyatakan bahwa ini tidak sepenuhnya tepat. Berbisnis modalnya bukan saja uang, tetapi kelayakan bisnis yang dinilai. Namun, tetap saja banyak yang tidak *ngeh* dengan maksud tersebut. Terkadang saya ajak peserta atau rekan-rekan saya ke tempat rekan pebisnis yang sukses dan saya kenalkan ke mereka. Dengan memberikan pertanyaan kepada pengusaha tersebut tentang bagaimana mereka memulai bisnis dan modal yang diinvestasikan pada awal bisnis. Hampir semuanya menjawab modal mereka adalah nol rupiah. Mereka tidak menggunakan modal pribadi, melainkan modal dari pihak lain atau uang muka yang diputar-putar saja, yang terpenting *money management*nya kuat.

2. Kerjasama Modal

Bisnis aeromodelling yang membuka peluang

Dalam sebuah presentasi bisnis divisi pengembangan usaha yang saya pimpin, seorang sahabat mempresentasikan peluang usaha yang sangat menarik. Namanya Pak Haryo yang mendalami bidang aeromodelling. Dunia aeromodelling merupakan salah satu dunia yang mungkin tidak pernah muncul di kepala kami. Pak Haryo dengan bersemangat bercerita tentang dunia kedingintaraan tersebut pada kami yang masih

sangat awam. Dengan sabar ia menceritakan sedikit demi sedikit dan mulai memberikan kami gambaran mengenai berbagai peluang usaha yang selama ini belum pernah terpikirkan sama sekali bahwa jenis peluang usaha seperti itu ada. Karena cerita Pak Haryo, pikiran kami terbuka akan peluang bisnis yang luas mengenai aeromodeling yang ternyata adalah bisnis nomor satu di dunia. Kami optimis dan bersemangat untuk memulai menggeluti bidang tersebut. Pak Haryo merupakan orang yang cukup pakar di bidang aeromodelling dan tidak hanya sekedar 'teori', tetapi beliau juga membawakan kami beberapa contoh model pesawat dan berbagai flying object buaatannya. Setelah perbincangang lebih lanjut, kami sepakat untuk bekerjasama dan akhirnya ia menyiapkan berbagai rencana ke depan yang akan dilakukan.

Kami merupakan sekelompok orang yang memiliki semangat dan kemauan yang keras untuk saling membantu demi mencapai kesuksesan bersama melalui berbagai peluang usaha yang kami kerjakan bersama-sama. Di sinilah kami melihat titik temunya, kami merasa peluang tersebut cukup bagus. Kami melihat orang yang sangat mengerti dunianya dan dapat dipercaya. Untuk memperlancar rencana, kami menanyakan kepada Pak Haryo mengenai segala keperluan yang dibutuhkan untuk membangun usaha di bidang aeromodelling ini. Pak Haryo pun memberikan gambaran mengenai biaya yang dibutuhkan. Untuk modal pertama kami hanya memberikan modal sebesar 500 ribu untuk bersama-sama membangun usaha ini. Setelah menunggu selama dua minggu, akhirnya Pak Haryo pun datang dengan membawa produk aeromodeling yang telah dibuatnya. Ada sekelompok pesawat yang berbentuk unik dan

berwarna ceria, sangat tepat untuk mainan anak kecil serta memperkenalkan mereka ke dunia aeromodeling. Banyak beragam contoh yang dibuatnya. Yang membuat kami tidak percaya bahwa hal tersebut bisa meluncur dengan sukses.

Dari produk-produk tersebut, kami berhasil memperoleh keuntungan yang lumayan. Kami menjualnya dengan angka sangat murah berkisar 15 ribuan satu buah. Banyak dari mitra bisnis kami yang melihat itu sebagai sebuah peluang bisnis baru dan menguntungkan, bahkan tidak sampai 1 minggu barang telah habis terjual. Dari keuntungan itu kami tidak perlu berpikir panjang, kami tambahkan modal usaha dari keuntungan yang kami peroleh. Tidak sampai 3 bulan, putaran uang yang kami hasilkan sudah belasan kali lipat dari modal kami semula. Usaha yang kami jalankan ternyata memberikan keuntungan kepada kami semua. Pak Haryo sebagai pemilik ide pun mendapatkan keuntungan, kami selaku pemberi modal pun untung, dunia pendidikan pun untung, dan anak-anak pun mendapatkan keuntungan. Kami menyediakan modal uang dan pasar, sementara Pak Haryo memberikan modal keahlian dan produksi. Itulah yang disebut dengan kerjasama modal.

Sebuah masalah itu harus ditangani oleh ahlinya atau akan menuju pada kehancuran, itu kata-kata seorang rekan dan kami memiliki penafsiran sendiri terhadap kata-kata itu. Kami memiliki pengalaman mengenai kerjasama modal, yaitu modal uang dan modal keahlian. Banyak orang

yang terjun ke dunia usaha berpendapat bahwa mereka harus mengerti dahulu usaha yang akan digelutinya secara mendalam. Mengadakan survei lapangan, kelayakan pasar, atau hal lainnya. Bisa dibilang cukup panjang prosesnya. Dan, saya termasuk orang yang tidak suka repot. Jadi, ketika melihat sebuah peluang, tanpa menunggu lama saya langsung menjadikannya. Hal itu lebih baik daripada peluang itu diambil oleh orang lain.

Pada prinsipnya ketika berbisnis yang paling penting adalah proses belajarnya. Saya tidak segan-segan untuk belajar atau bekerja sama pada orang yang lebih ahli, sedangkan untuk hal yang tidak dikuasai biasanya memang saya serahkan pada ahlinya. Itu merupakan penafsiran pribadi terhadap kata-kata di awal tulisan. Itulah sebabnya, saya seringkali melakukan kerjasama, modal, keahlian, operasional, dan hal lainnya. Intinya, saya akan melakukan hal yang dianggap paling dikuasai, tetapi tidak lupa untuk tetap terlibat dalam proses yang terjadi selama usaha itu masih berlangsung. Terlibat artinya turut terjun dalam proses penyediaan produk, melihat pasar, dan terkadang perlu untuk mencoba menjual langsung dan menggunakan produk tersebut sebelumnya demi mendapatkan “rasa” yang sesuai.

3. Bagi Hasil yang Menguntungkan

Hikmah itu sangat individualistik

Saya mempunyai sahabat seorang sastrawan dan pelukis. Dia memiliki sumber kesendian yang tak habis-habisnya, Mas Danarto namanya. Salah satu karyanya, yaitu buku berjudul “Orang Jawa Naik Haji” telah dicetak berulang kali karena lucu dan mengena secara esensi. Dalam karya lukisannya, Mas Danarto memilih aliran simbolik sehingga kita sendiri yang menerjemahkan arti dari lukisan tersebut dan setiap orang dibebaskan untuk mengartikan lukisannya. “Hikmah itu sangat individualis,” katanya suatu kali. Dia bercerita kepada saya akan hikmah dan makna dari calon lukisannya, “Begini, sebuah lukisan berukuran 2 x 1 meter itu dapat bernilai tak terhingga tergantung dari siapa yang melukis. Walaupun sebuah karya lukisan itu baik, tetapi secara komersial belum tentu laku jika pelukisnya tidak terkenal. Untuk terkenal di dunia seni yang dituntut adalah konsistensinya. Jadi, seorang seniman itu kontrak mati statusnya seumur hidup sehingga begitu sang seniman meninggal, karyanya mulai dicari orang karena sejarah yang diciptakan selama hidupnya,” urainya panjang lebar.

Mas Danarto menawarkan sebuah kerjasama, “Aku ini sudah sepuh, umurku sudah 62 tahun, dan berapa lagi sisa umurku mudah diprediksi, aku ingin berkarya habis-habisan. Beri aku 50 kanvas, cat air, dan cat minyak. Lalu, aku akan membuat masterpiece untuk kehidupan. Dan, kamu sudah membangun merek dagang nama saya, DANARTO

sebagai sebuah nama yang karismatik di dunia kebudayaan lebih dari 40 tahun. Kamu dan aku tinggal panen,” katanya. Mas Danarto meminta anggaran kira-kira 100 juta rupiah untuk semua kebutuhan melukisnya. “Nanti kalau ada lukisan yang terjual, setelah dipotong ongkos kita bagi 50:50,” katanya menjelaskan. Saya tertarik dengan tawarannya, sebuah penawaran yang menguntungkan untuk investasi pada lukisan. Bagi saya, ini adalah peluang yang sangat baik, hanya dengan bermodal 100 jutaan dalam 10 tahun nilainya bisa menjadi 1.000%. Sedangkan bagi Mas Danarto, ini pun sebuah peluang mendapatkan uang dengan bermodal keahliannya. Pembicaraan ini terjadi 3 tahun yang lalu dan sejak saat itu saya menabung sedikit dari pendapatan saya dan kemudian diinvestasikan pada lukisan Mas Danarto. Memang tidak sekaligus, tetapi seadanya uang yang saya miliki. Dengan deal kira-kira 3 juta yang didapat per 1 lukisannya, semuanya didedikasikan sebagai milik saya sesuai dengan amanah Mas Danarto.

Berbisnis tanpa uang tunai bisa juga diawali dengan konsep bagi hasil, yaitu mereka membiayai 100% modal dan Anda 100% tenaga. Anda yang bekerja, memproduksi, dan kemudian menjual. Hasil penjualan dibagi menurut perjanjian, biasanya angka pembagian 50 : 50 adalah pembagian yang sering digunakan. Bagi hasil biasanya lebih menarik jika hubungan kita dengan relasi adalah persahabatan yang sudah terjalin lama. Jika masih baru, saya menyarankan untuk bagi hasil dan sistem putus

kontrak di setiap transaksi. Saya juga ingin mengingatkan untuk menuliskan setiap kewajiban dan tanggung jawab masing-masing dalam sebuah perjanjian yang disepakati. Jangan karena merasa sudah kenal cukup lama dan saling percaya, tidak ada kesepakatan tertulis. Buatlah sebuah perjanjian yang jelas dengan rekan bisnis. Hal ini dapat menghindarkan kita dari kesalahan ataupun kerugian yang mungkin saja terjadi. Kita tidak ingin tentunya jika usaha mengalami masalah hanya karena hal sepele? Terlebih lagi jika hubungan kita memburuk dengan relasi hanya karena masalah bisnis. Hal ini bukan untuk menakut-nakuti masing-masing pihak atau suatu tanda ketidakpercayaan, tetapi ini hanya sebagai pengingat tanggung jawab dan kewajiban kedua belah pihak.

Dalam membuat sebuah perjanjian, gunakan bahasa yang mudah dimengerti. Jika ada sebuah istilah, pemahamannya harus dirincikan dan diuraikan sehingga dapat dipahami isi perjanjian tersebut. Menggunakan bahasa hukum terkadang bisa memiliki arti ganda, hindarilah hal tersebut. Gunakan materai sebagai kekuatan hukum dan jangan lupa hadirkan saksi dari masing-masing pihak untuk memperkuat perjanjian itu. Banyak contoh bisnis yang hancur karena permasalahan sepele, padahal sudah menanamkan modal yang cukup besar dalam bisnisnya. Hanya karena emosi, mereka lebih memilih menyudahi bisnisnya. Sungguh sangat disayangkan. Semoga kita bisa belajar dari mereka.

4. Menjadi Perantara (*Broker*)

Makelar yang bikin kelar

Saya memiliki adik sepupu yang sangat lihai dalam menilai mobil baru maupun mobil bekas. Mata dan penciumannya tajam untuk urusan mobil sehingga jika kami mencari atau menjual mobil bekas, pasti melaluinya. Mobil yang dijualnya selalu memiliki nilai lebih karena ia selalu memperlakukan mobil layaknya makhluk hidup. Saya sangat mengagumi kiprah dan fokusnya di bidang jual beli mobil, walaupun ia masih terbilang muda. Ketika akan menjual mobil, ia akan menyulap mobil menjadi begitu istimewa. Ia merapikan semua bagian interior dan eksterior mobil dengan saksama. Strateginya adalah mengincar mobil yang mulus, tapi tidak terawat. Jadi ia bisa menawar sangat murah pada pemiliknya. Suatu ketika saya bertanya kepadanya tentang hobinya untuk merombak total mobil-mobil yang dijualnya. Ia mengatakan bahwa tujuannya untuk memberikan ruh pada mobil-mobil tersebut sehingga dapat memengaruhi para pembeli. Adik sepupu saya selalu mencoba memberikan spirit pada setiap mobil yang dibeli atau dijualnya. Ia selalu memberikan hati pada setiap mobil yang dijualnya, hal inilah yang memberikan nilai tambah pada bisnisnya.

Berwirausaha memang memerlukan modal, salah satunya adalah uang tunai. Ada banyak jalan agar Anda bisa mendapatkan uang tanpa mengeluarkan modal uang, salah satunya adalah dengan membangun jaringan menjadi

broker. Dengan menjadi *broker*, kita juga dapat membangun jaringan dengan kalangan berduit yang biasanya adalah para pengusaha sukses. Kita bisa bergabung pada sebuah komunitas agen *real estate*. Menjadi perantara ketika memulai berwirausaha sangat disarankan karena banyak prinsip kewirausahaan dipraktikkan. Saat ini, bisnis *broker* yang paling banyak diminati adalah pada bisnis jual beli mobil dan *property*. Melihat pertumbuhan di kedua bisnis ini, Kita akan mudah membangun jaringan apabila tergabung di komunitas tersebut. Bisnis *property* menurut saya lebih terstruktur organisasinya, tetapi ada juga perantara yang bersifat coba-coba atau sekedar hobi. Kebanyakan anak muda yang melakukannya, misalnya menjadi perantara jual beli mobil.

Pada perusahaan *broker property* yang profesional, mereka menyediakan segala sarana untuk berbisnis, seperti status jabatan, kantor yang mewah, serta *network clientale* yang solid yang membuat kesuksesan seorang broker lebih tersistem dan terjamin. Sebenarnya jika dilihat lebih dekat dalam dunia broker, siapa pun yang bekerja di sana statusnya bukan sebagai pegawai. Namun, sebagai seorang entrepreneur yang menentukan sendiri jumlah pendapatan setiap bulannya. Performa kita menjadi penilaian tersendiri dan di sinilah kita ditantang menjadi entrepreneur sejati.

5. Barter dengan Pemasok

Sepakat karena saling menguntungkan

*Pelatihan soft skill kami di “**Diamond In You Center**” memerlukan tempat yang unik dan memiliki kekhususan untuk mengadakan pelatihan, tetapi tidak setiap tempat bisa digunakan karena kami memerlukan ruang ekstra di luar kelas. Pelatihan kami memerlukan media kehidupan lain, seperti tumbuhan atau dekorasi untuk menunjang. Mencari tempat yang sesuai untuk pelatihan di Jakarta sangat banyak, tetapi suasananya terkadang tidak mendukung karena faktor kebisingan. Kalau pun memilih tempat yang baik dan bagus, biasanya hanya hotel berbintang dan mahal yang menyediakannya. Akhirnya, kami menemukan sebuah hotel berlokasi di Jakarta Selatan yang kebetulan lokasinya sangat strategis dan dikelilingi oleh gedung-gedung elite di sekitarnya dan kebetulan hotel itu baru saja dibangun. Kami melihat hotel ini sangat cocok dengan kebutuhan pelatihan kami, sesuai dengan suasana dan sarana yang kami butuhkan. Namun, tarif yang mereka tawarkan cukup tinggi. Saya pun akhirnya berusaha mencari strategi untuk mendapatkan harga murah dengan manajemen hotel, yaitu dengan mengadakan pertemuan khusus dengan manajemen hotel. Akhirnya, kami mencapai sebuah kesepakatan yang tentunya saling menguntungkan kedua belah pihak.*

Saya mendapatkan informasi bahwa sebagai hotel baru mereka membutuhkan sebuah brand dan tingkat hunian yang tinggi yang dapat membuat

investasi dan keuntungan mereka cepat tercapai. Kemudian, kami layangkan sebuah proposal barter promo, yaitu perusahaan kami akan mengiklankan hotel tersebut dalam setiap acara talk show kami di radio dan juga pada leaflet brosur kami yang menyebar di seluruh Jakarta dan kami juga akan pasang logo dan business story telling menggunakan hotel tersebut sebagai sponsor dan sarananya. Sebagai kontra produksi, kami meminta 50% diskon dari harga kamar, sewa ruangan, dan makan hotel tersebut dari public offering price. Kesepakatan pun disetujui, akhirnya barter kami menguntungkan kedua belah pihak. Keuntungan penawaran pada barter promo ini adalah paket intangible atau paket yang tidak berwujud. Inilah yang dapat dijadikan ilustrasi penjelasan dalam bab ini, yaitu barter dengan mitra.

Barter adalah metode dagang yang sudah ada sejak dulu. Sejak peradaban manusia muncul transaksi bisnis pertama kali menggunakan sistem barter, yaitu pertukaran barang dengan barang atau barang dengan jasa. Barter akan menjadi sulit jika nilai barang yang ditukar tidak ada skala kesepakatan, tetapi barter akan mempunyai nilai lebih jika kedua benda memiliki nilai *intangible* atau tidak berwujud.

6. Multifungsi

Banyak bisa, banyak laba

Pada tahun 1995 setelah perusahaan tutup, saya memutuskan untuk menggarap toko swalayan. Sambil mengelola toko saya mempelajari sebuah hal baru, yaitu teknis industri. Saya sangat tertarik pada kesimpulan yang dipelajari sendiri mengenai alam semesta. Saya berpendapat bahwa semakin banyak alam menyediakan sesuatu benda, akan semakin banyak manfaatnya. Misalnya, air, udara, dan sinar matahari adalah benda yang paling banyak tersedia dan terbukti banyak manfaat yang didapatnya. Di dalam tanah terdapat banyak unsur yang sangat dibutuhkan, misalnya unsur aluminium, besi, atau tembaga. Saya menemukan ada sebuah unsur dengan jumlah yang cukup banyak di alam, tetapi belum diberdayakan secara maksimal, yaitu kapur (CaCO_3). Jika dilihat, unsur tersebut banyak digunakan untuk pasta gigi, pemutih kertas, dan dimanfaatkan sebagai penetral keasaman atau stabiliser lingkungan. Banyak tambang minyak, batubara, dan emas yang tidak menggunakan kapur sebagai penetralisir limbahnya karena keterbatasan stok. Pada saat itu karena ketersediannya minim dan mahalnya investasi, barang ini tidak tersedia dalam jumlah banyak di Indonesia.

Saya sudah mempelajari hal tersebut dengan cukup detail dan juga melakukan survei ke berbagai lapangan. Pada suatu hari sahabat saya, Rizal Risjad dari keluarga pebisnis yang memang memfokuskan pada sumber daya

alam sebagai core bisnisnya meminta saya datang menjelaskan industri kapur yang saya pelajari. Saya menjabarkan studi 6 bulan di lapangan, pengumpulan data dari pelaku bisnis, penyertaan bukti lapangan, permintaan pasar, nilai investasi, nilai jual, dan peluang modal kembali plus tidak adanya kompetitor untuk 5 tahun ke depan. Rupanya advis dan presentasi singkat tersebut menarik minat Risjadson Grup. Akhirnya, Rizal menawarkan untuk bekerja sama dengan menawarkan 25% ownership goodwill (saham kepemilikan). Mereka menyiapkan investasi sebanyak Rp 14,7 Milyar melalui bank. Tanpa keraguan dan berpikir panjang lagi saya mengiyakan tawaran tersebut.

Peristiwa pada tahun 1994 yang mengakibatkan saya harus menutup perusahaan, yaitu PT Megasino Investama masih membekas dalam ingatan saya. Namun, sekarang saya sangat menikmati peristiwa itu karena kekayaan hati yang saya dapatkan tidak bisa tergantikan atau dimiliki olah orang lain sampai mereka mengalaminya sendiri. Reaksi saya saat itu mungkin bisa dibilang berlebihan. Untuk meluapkan kekecewaannya saya membicarakan peristiwa itu ke siapa saja (*sebuah perilaku yang buruk dan tidak dewasa*). Untuk menghilangkan rasa itu, akhirnya saya mengisi hari-hari dengan kegiatan baru, yaitu dengan berdagang. Saya mencoba membuka usaha toko swalayan yang bernama Mirah yang pengelolaannya dibantu oleh adik saya.

BAB 9

Darah Entrepreneur

1. Penilai Karakter yang Baik

Merekrut karyawan dengan intuisi

Pengalaman sebagai seorang direktur operasional dan manajer pada sebuah lembaga terdahulu cukup menolong saya dalam masalah perekrutan tenaga kerja. Telah ratusan orang saya seleksi, pilih, rekrut, atau di-nonaktifkan. Untuk kepentingan ini saya sangat mengandalkan intuisi. Melanjutkan kisah saya tentang posisi sekretaris korporat yang dicari, akhirnya tersisa dua orang kandidat. Dari dua kandidat wanita muda tersebut, banyak rekan-rekan yang cenderung kepada wanita pertama untuk dipilih. Jika melihat secara fisik, ia memang cantik dan juga mempunyai kepercayaan diri yang baik. Sedangkan wanita yang kedua tidak unggul secara fisik, tetapi saya melihat kemampuannya yang cepat dan lugas dalam menjawab setiap pertanyaan saya. Dan, saya mempunyai intuisi yang baik terhadap kandidat yang terakhir ini. Akhirnya, saya memilih wanita yang kedua sebagai sekretaris. Rekan-rekan di perusahaan sangat heran dan mempertanyakan keputusan saya.

Setelah 2 tahun bekerja sama, ternyata intuisi saya terbukti benar. Kandidat kedua menjadi sekretaris saya memiliki banyak kelebihan, ia termasuk orang yang langsung straight to the point dalam bekerja. Banyak negosiasi pembelian dan tagihan atau hal-hal yang bersifat persuasi interpersonal diselesaikannya dengan baik. Saat perusahaan mengalami masalah, ia pun menerima keputusan pemotongan gaji selama 6 bulan dengan amat sangat baik, hal itu perusahaan lakukan demi sebuah strategi bisnis. Itulah kekuatan sebuah intuisi dalam merekrut seorang karyawan.

Memilih mitra atau pegawai memerlukan ketajaman intuisi dan pengalaman. Sekali lagi, hal ini susah untuk diteorikan, seakan-akan ada aura yang bisa kita rasakan pada setiap pertemuan dengan seseorang. Dan, hal ini hanya dimengerti bila kita langsung melakukannya. Dalam tubuh manusia seakan ada unsur kimia yang memberikan getaran atau signal-signal tertentu tentang ketajaman intuitif ini. Bagi para entrepreneur, latihan memahami, mengenal, dan menilai karakter perlu dilakukan. Pengalaman ini harus senantiasa diasa selama berwirausaha. Salah satu pengalaman menarik saya adalah ketika mencari seorang sekretaris korporat yang bertugas mengurus kegiatan operasi kantor untuk bisnis kapur yang sedang saya rintis bersama Bapak Rizal Risjad. Setelah beberapa kali test, hanya 2 orang wanita muda dari ratusan pelamar yang tersaring. Keputusan terakhir ada di tangan saya untuk memilih karena selain memang akan menjadi orang

terdekat saya, banyak hal baru yang harus mereka adopsi dengan cepat sehingga kami tidak kehilangan *moment* penting.

2. Orientasi pada Pelayanan

Latihan golf gratis untuk membangun hubungan bisnis

Cerita mengenai pelayanan prima didapatkan dari adik ipar saya. Ia memutuskan untuk pindah domisili ke Malang, Jatim. Sebagai keluarga yang baru pindah tanpa banyak kenalan dan tanpa membawa bisnis, mereka harus merintis banyak hal dari awal. Ia baru saja belajar main golf dan ia pun berlatih cukup profesional. Menurutnya golf adalah media bisnis yang cukup efektif untuk melobi dan membangun hubungan (building depth).

Selain memang berbakat pada olahraga golf, ia juga memiliki syarat untuk sukses, yaitu teachable (mudah diajari) dan cepat menguasai. Dalam waktu satu bulan ia sudah berani mengikuti sebuah turnamen yang membuatnya menyabet juara harapan I. Sejak itu, ia mulai mendapatkan banyak kenalan termasuk salah satunya seorang direktur utama perusahaan elektronik dari Korea yang ada di Sidoarjo. Dari hubungan pribadi hingga berkembang menjadi hubungan keluarga, akhirnya direktur itu menitipkan 2 anaknya untuk belajar golf pada adik ipar saya. Dengan suka cita, ia melatih mereka tanpa bayaran dan ternyata prestasi mereka selama dilatih cukup menggembirakan.

Mereka berhasil menjuarai sebuah turnamen golf yang diadakan, tentu saja prestasi ini membuat Ayah mereka merasa senang.

Beranjak dari latihan golf gratis, akhirnya adik ipar saya mendapat tawaran bisnis dari direktur tersebut. Ia ditawarkan untuk mendistribusikan pupuk organik cair sebagai salah satu bisnisnya. Dengan segala hambatan dan rintangan bisnis tersebut diambil dan dijalani oleh adik ipar saya, walaupun sempat menggadaikan BPKB mobil Hardtop tua untuk modal tambahan. Ia menjalani bisnis dengan sangat telaten. Sekarang 3 tahun telah berjalan, 3 buah truk tangki besar ada di lapangan dekat rumah miliknya. Dari sebuah pelayanan tanpa embel-embel mampu membangun sebuah hubungan bisnis yang langgeng.

Pelayanan yang prima pada pelanggan akan memberikan simpati dan kepuasan, bahkan kita dapat menemukan peluang bisnis lagi pada pelanggan kita. Seorang pebisnis harus menyajikan sebuah servis yang baik dan bermutu. Tentunya hal ini akan membuat pelanggan tetap berada dalam barisan kita. Kunci sukses sebuah usaha juga ditentukan oleh kepuasan para pelanggannya, itu sebabnya mencari tahu apa yang diinginkan pelanggan dalam sebuah pelayanan merupakan hal yang mutlak dilakukan oleh para pebisnis. Tentunya kita tidak mau para pelanggan pergi hanya karena kesalahan sepele seperti rasa tidak puas. Pelanggan setia biasanya akan bertahan walaupun ada kompetitor lain yang menawarkan produk yang sama

dengan keunggulan yang berbeda. Faktor kenyamanan dan kepercayaan merupakan kunci sukses seorang pebisnis. Saya mencoba menerapkan teori ini kepada salah satu pendukung yang selalu memberikan donaturnya kepada yayasan saya. Saya berusaha memberikan perhatian lebih kepada beliau, seperti memberikan ucapan selamat ulang tahun ketika beliau merayakannya. Ternyata hal itu membuat hubungan kerjasama kami semakin erat dan dekat.

3. Fokus Itu Awalnya Cinta

Hening, bara api, dan khusyuk

Seorang sahabat menyarankan saya untuk mengikuti sebuah pelatihan yang akan mengajarkan esensi bisnis sukses, yaitu fokus. Ia meyakinkan saya bahwa sangat sedikit tempat atau jenis pelatihan yang dapat memberikan pelajaran ini dalam praktik. Pelatihannya ada di Kota Kinabalu, Malaysia. Awalnya saya merasa keberatan karena lokasinya yang terlalu jauh dan biayanya juga terlalu mahal. Namun, ia terus meyakinkan saya dengan alasan yang logis. Ia menjelaskan bahwa secara teknis pelatihan dibimbing langsung oleh masternya, yaitu Ganesha Rink. Ganesha Rink merupakan pebisnis sukses dan juga seorang milyader. Banyak pelatihan diadakan oleh pelatih yang sukses dan kaya, tetapi belum tentu bisnisnya berjalan dengan baik. Ganesha Rink menggunakan metode yang sangat luar biasa untuk

pelatihannya dan biasanya tingkat keberhasilannya tinggi. Akhirnya, saya setuju untuk mengikuti pelatihan tersebut. Dengan biaya sekitar 1.300 dollar Amerika, saya berangkat ke Kota Kinabalu di Malaysia. Sebuah jumlah yang tidak sedikit untuk sebuah ilmu, tetapi bagi saya ilmu merupakan aset investasi.

Hari pertama tiba di Kota Kinabalu kami tinggal di hotel bintang lima dengan fasilitas yang sangat mewah, lokasinya menghadap laut dengan panorama yang sangat indah. Teman sekamar saya seorang warga negara Malaysia keturunan India beragama Sikh. Banyak hal yang saya pelajari darinya, salah satunya adalah agamanya. Pelatihan untuk fasilitator dan trainer yang diadakan di Kota Kinabalu tersebut diikuti 150 orang dari 10 negara. Cukup menarik latar belakang setiap pesertanya, dari yang termuda berumur 18 tahun hingga yang tertua berumur 65 tahun. Mereka semua ingin mengubah dirinya menjadi lebih baik seperti apa yang saya niatkan. Namun, saya pun bertanya, apa benar pelatihan ini bisa membuat peserta fokus dan sukses? Pelatihan baru dimulai pada hari kedua setelah makan malam. Kami diberi surat semacam surat perjanjian agar ditanda-tangani. Sebuah surat wajib yang berisi pernyataan dari peserta yang tidak dapat menuntut penyelenggara dan instruktur jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti kecelakaan selama pelatihan bahwa setiap tindakan yang diambil selama pelatihan harus dengan sadar risikonya. Saya cukup shock membacanya, tetapi akhirnya ditandatangani juga surat itu.

Selama pelatihan kami tidak diperkenankan berbicara atau istilahnya Silent Mode. Semuanya harus hening, tetapi pikiran saya tidak bisa diam terus berputar-putar berpikir mengenai metode ini. Setelah selama beberapa jam kami hening, kami dibawa keluar untuk menjalankan metode pelatihan berikutnya, yaitu berjalan di atas bara api yang sangat panas. Hati dan pikiran saya tegang bercampur aduk. Takut, khawatir, dan gugup menyelimuti, sungguh sebuah pilihan yang sulit. Jika saya tidak menjalani, rasanya sia-sia saya terbang jauh dan membayar mahal untuk pelatihan ini. Kami tidak diajari apa-apa, kecuali jangan lari dan melangkahkan yang mantap. Tidak ada teori ataupun masukan yang menenangkan para peserta. Akhirnya, satu per satu peserta melangkah dengan perasaan dan pikiran masing-masing. Saya pun memutuskan untuk melakukan tes berjalan di atas bara api tersebut. Ketika giliran nama saya dipanggil, saya melangkah tegap berhenti sejenak mengambil napas lalu mengosongkan pikiran. Mata saya terfokus pada tiang yang berada di seberang bara api. Saya hanya berusaha fokus pada tiang tersebut, tak terasa saya sudah sampai ke seberang. Kemudian, saya menangis tanpa pernah mengerti kenapa? Hati saya seperti bergejolak dan mau meledak. Ada sebuah kemenangan pribadi, ada sebuah penaklukan ego yang tak bisa terlukiskan. Saya mengerti apa itu fokus atau khusyuk. Namun, sungguh saya ternyata tidak bisa menjelaskan karena kata-kata kurang dapat menjelaskan rasa dan fenomenanya.

Sebagai informasi, kami mengerjakan kira-kira ada 13 macam pelatihan lainnya yang tidak mungkin saya ceritakan dalam buku ini, tetapi sebagai tambahan informasi, berjalan di atas api itu adalah sebuah pelatihan yang paling ringan, sisanya lebih menarik, lebih menegangkan, lebih menaklukkan tabiat, dan lebih memaksa diri menuju ke batas terbaik. Saya sangat mengharapkan Anda suatu saat dapat mencoba dan merasakan manfaat training semacam ini.

Untuk dapat fokus, kita harus mencintai apa yang kita kerjakan. Tanpa rasa cinta, bagaimana kita bisa memerhatikan sesuatu dengan sepenuh hati? Karena sebuah kesungguhan akan muncul bersama rasa cinta itu sendiri. Kesungguhan adalah satu ciri esensial usaha bisnis. Selain itu, kita pun harus pandai dalam mencari hikmah pada setiap peristiwa. Pilihlah satu bidang yang akan kita tajamkan, kemudian belajarlah untuk menjadi ahli di bidang tersebut. Hanya dengan fokus kita akan mendapat pijakan dan pasti berhasil. Pada setiap awal training, saya selalu memasang sebuah film berdurasi 12 menit untuk menjelaskan kemampuan fokus yang memiliki kekuatan luar biasa. Kekuatan tersebut dapat membuat perubahan pada dunia bisnis yang sangat dinamis dan selalu bergeser. Kita semua setuju bahwa minat, permintaan, dan trend pasar selalu tumbuh dan bergeser sehingga hal yang harus difokuskan oleh seorang entrepreneur adalah pada permintaan pasar. Jika usaha kita tumbuh dan semakin besar, mulailah menjadi produsen yang menentukan permintaan pasar.

Banyak pebisnis yang memfokuskan pada hal yang salah, misalnya pada sistem penggajian karyawan. Jika Anda menggunakan penggajian yang tetap, saat bisnis tumbuh dengan baik hal tersebut sangat menguntungkan. Namun, jika bisnis sedang melambat, hal ini justru akan memberatkan. Saya menyarankan untuk menggunakan sistem penggajian mengambang untuk pembelajaran entrepreneurship. Restoran Sari Bundo sudah lama menerapkan sistem gaji mengambang. Besaran gaji seimbang dengan pendapatan penjualan yang dibagi rata pada setiap departemen dan senioritas jabatan sehingga semua divisi perusahaan bergandeng tangan untuk mendapatkan penjualan yang meningkat bukan hanya divisi marketing saja yang bekerja keras. Sering kali kita ingin menyejahterakan karyawan, tetapi malah menjadi bumerang menjadi *over paid salary*.

Kembali pada masalah fokus, manusia modern saat ini menerima informasi sangat deras. Setiap harinya banyak hal baru dan menarik yang memecahkan fokus kita. Untuk belajar fokus tidak hanya bisa menggunakan teori-teori saja, tetapi harus praktik. Lalu, di mana belajarnya?

4. Memikat Promosi

Menanam pohon seperti menanam karakter

PT Eastar memiliki program pelestarian lingkungan, yaitu penanaman pohon buah produktif yang diutamakan di Colo, Kudus. Program ini juga memberikan 5% keuntungan dari perusahaan untuk lingkungan. Seluruh aktivitasnya dilakukan oleh anggota keluarga, pelanggan, dan pengelola organisasi tersebut. Ada sebuah filosofi tentang menanam pohon, diibaratkan sebuah pohon merupakan cerminan dari orang yang menanamnya. Baik atau buruknya buah yang tumbuh, pastinya akan mengikuti yang menanam. Pohon adalah makhluk hidup yang memiliki ruh dan taat pada sang penciptanya. Ia akan tumbuh subur jika yang menanam memang memiliki kesadaran spiritual yang baik. Untuk memiliki kesadaran spiritual yang baik, kita perlu melakukan olah rasa atau bertapa. Tapa yang dimaksud bukanlah kegiatan mistis, nyepi, atau melarikan diri dari tempat ramai. Definisi tapa adalah pelepasan diri dari keterikatan. Anehnya, mereka yang memiliki kesadaran lebih baik mengenai arti kehidupan, secara entrepreneurship bisnis mereka cenderung mudah dan berhasil.

Media sadar lingkungan oleh Eastar dipakai sebagai promosi dan pendidikan yang menarik. Membangun ikatan bisnis yang kuat, komunitas, dan membangun kesadaran spiritual sehingga menjadikan entrepreneur memiliki kekayaan tiga dimensi, yaitu material, jiwa, dan raganya. Kami mengalokasikan sebagian keuntungan dari

organisasi bisnis untuk alam, yaitu penanaman pohon di tempat kami di desa Colo, Gunung Muria seluas 150 Ha. Daerah eksotik tersebut 80% sudah gundul dijarah dan akan ditanami kembali. Ada mata air 3 rasa, habitat Elang Jawa, dan Air Terjun Songo Langit yang indah. Kami ingin membangun kesadaran lingkungan kepada komunitas. Dengan membeli buku ini dan mengikuti pelatihan, secara tidak langsung Anda telah menyumbang untuk program kami dalam melestarikan lingkungan. Semenjak Mahkota Hijau Nusantara dipromosikan dan gaungnya menasional sebagai sebuah yayasan yang bergerak dalam bidang penghijauan dan penanaman pohon di daerah kritis, Eastar secara organisasi dipandang sebagai lembaga yang memiliki visi dan misi yang sangat jelas, yaitu selain untuk mengembangkan perekonomian juga pelestarian alam. Ini membuat para pelanggan nyaman akan perjuangan yang dikemas dan menjadi impian bersama dari semua orang.

Promosi adalah sebuah cara untuk membawa produk kita kepada kesadaran pikiran seseorang sehingga dalam kondisi tertentu, produk kitalah yang akan mereka prioritaskan. Sebuah doktrin yang panjang dilakukan oleh salah satu produk minuman ringan yang telah dilakukan selama belasan tahun melalui berbagai media dengan tagline “*Apapun makanannya minumnya pasti teh botol.....*” telah berhasil masuk ke alam bawah sadar banyak orang. Minuman ringan tersebut adalah sebuah produk yang berhasil berpromosi. Ada sebuah metode promosi yang

menarik dan tidak memerlukan banyak media pengiklanan yang mahal, yaitu dengan membangun komunitas. Dan, komunitas itu dibangun oleh para pelanggannya, salah satunya PT East Star International yang melakukan promosi dengan cara membangun kesadaran lingkungan kepada anggotanya.

5. Berhitung Sebelum Berutang

Sistem kredit butuh ketelitian

Perusahaan yang kami bangun bersama rekanan, yaitu PT Eastar yang merupakan supplier alat-alat kebutuhan rumah tangga yang mengkhususkan pada alat elektronik untuk air, mencoba melakukan terobosan pemasaran dengan memberikan pembayaran dengan sistem cicilan kepada pelanggan yang memang memiliki kredibilitas baik. Dalam pengkreditan ini, Easter menawarkan sistem kredit dengan pembayaran 3 kali bayar, 6 kali bayar, dan terakhir 12 kali bayar. Dengan sebuah kalkulasi perhitungan, disepakati kami memberikan beban bunga 20% per tahunnya pada kredit ini. Beban bunga tersebut diberikan untuk menghindari kelalaian customer yang tidak lancar dalam pembayarannya. Easter mencoba 15 unit sebagai permulaan pada sistem kreditnya. Sesuai dengan rencana, seluruh produk habis terjual dalam waktu 1 bulan dan percobaan itu dilakukan di sekitar Jabodetabek. Setelah direview beberapa bulan, ternyata banyak sekali permasalahan yang muncul dalam sistem kredit ini. Banyak alasan yang

menyertainya. Secara umum masalahnya tidak sanggup melanjutkan cicilan karena mendadak tidak memiliki pendapatan. Untungnya, di antara para pelanggan yang kesulitan melanjutkan pembayaran bisa ditutup perusahaan dari bunga modal awal yang dibayarkan. Kami banyak belajar dari kegagalan-kegagalan tersebut hingga kami bisa mengingatkan bahwa memberikan kredit memang meningkatkan penjualan, tetapi harus disertakan juga dengan sebuah kesiapan dan ketelitian.

Dalam menjalankan bisnis, banyak pengusaha yang menjual barangnya dengan strategi sistem kredit. Tujuannya untuk memberikan kesempatan kepada konsumen yang mempunyai kesulitan dana. Cara ini merupakan strategi yang cukup efektif dalam meningkatkan penjualan dan biasanya digunakan untuk penjualan barang-barang elektronik. Dalam sistem kredit, kita memang tidak bisa melihat keuntungan dengan cepat, tetapi kita bisa mengambil sedikit keuntungan dari bunga yang kita tambahkan pada biaya pencicilan. Biasanya, besaran bunga tergantung dari lamanya bulan yang diambil untuk mencicil. Semakin lama tempo mencicilnya, bunganya bisa semakin besar. Daya beli masyarakat kita sebenarnya cukup besar, tetapi karena minimnya dana yang dimiliki banyak orang yang tidak mampu membeli secara tunai. Itu sebabnya, kredit bisa menjadi salah satu alternatif. Namun, memberikan kredit juga tidak mudah karena banyak risiko yang harus diterima. Permasalahan yang sering muncul biasanya

ketidaksanggupan konsumen untuk membayar di tengah proses kredit. Untuk mengatasinya, kita harus mempunyai divisi khusus untuk bagian penagihan. Untuk memperlancar strategi ini, ketelitian sangat diperlukan dalam memberikan kredit kepada pelanggan. Selidiki semua datanya dengan cermat, jangan ragu atau malu untuk mencari informasi tentang perjalanan hidup pelanggan yang akan mengambil kredit.

Tegaslah dalam menegakkan peraturan dan menagih uang cicilan dan jangan lupa untuk mengumpulkan semua catatan kredit sebagai dokumentasi. Menyikapi pelanggan yang bermasalah dalam pembayaran dapat diatasi dengan baik-baik. Jangan terburu-buru mengambil jalan yang bisa memicu perdebatan. Jangan sampai kita kehilangan pelanggan yang potensial hanya karena dia terlambat membayar cicilan. Kita tidak pernah tahu mengapa dia telat membayar, banyak faktor yang melatarbelakangi, mungkin karena lupa, sibuk, atau sedang bermasalah dengan keuangannya. Yang pasti, kita harus tetap tenang dan menjaga hubungan baik. Jika memang ternyata mereka sudah menyatakan ketidakmampuannya untuk melunasi, ada baiknya kita dan pelanggan mencari solusi yang terbaik untuk menyelesaikan permasalahan yang pastinya menguntungkan kedua belah pihak.

6. Memilih Orang yang Tepat

Ganti orang jika perlu

Pada tahun 1990, untuk pertama kalinya saya mencoba berbisnis toko kebutuhan sehari-hari di daerah Bekasi. Usaha itu dimulai dengan penelitian saya tentang lingkungan sekitar. Saya mencatat dan menghitung jumlah rumah, memprediksi pendapatan per bulan, dan menganalisa daya beli penduduk yang tinggal di lingkungan perumahan tersebut. Pada saat itu, rumah di daerah tersebut berjumlah sekitar 2.000 dengan pendapatan rata-rata Rp500.000 per bulannya. Komplek tersebut merupakan perumahan para pegawai tingkat menengah. Saya mengalkulasikan jika 2.000 rumah dikali Rp500.000, berarti ada 1 milyar rupiah uang yang beredar tiap bulan di daerah tersebut. Saya yakin, lebih dari 50% dana tersebut dibelanjakan untuk kebutuhan sehari-hari, seperti susu, beras, mie, gula, shampo, odol, dan lain-lain. Setelah survei tersebut, saya mencari lokasi untuk membuka usaha yang sudah direncanakan walaupun saat itu saya tidak pernah tahu mengenai bisnis toko kelontong. Modal terbesar saya adalah nekat ditambah dengan modal tabungan kerja. Kemudian, saya mencari lokasi, membeli, dan membangun toko tersebut. Saya mendapatkan lahan di sebuah tempat yang menurut banyak orang tempat tersebut tidak strategis dan jelek menurut feng shui. Namun, saya tidak memercayai hal tersebut.

Tiga bulan pertama saya mempekerjakan seseorang yang memang memiliki pengalaman 3 tahun berdagang dengan sistem bagi hasil. Namun, saya

merasa tidak cocok bekerja dengannya. Kemudian, saya memutuskan untuk berhenti kerjasama dengannya. Untuk mengisi kekosongan posisi, saya memilih adik kandung saya yang pada saat itu bekerja di tour & travel. Menurut pengamatan saya, adik saya adalah seorang yang sangat cerdas dan tentu saja sangat tepercaya. Ia mempunyai kelebihan pada daya ingatnya, ia mampu mengingat ribuan jenis nama barang beserta harganya dengan cepat. Hal ini tentu saja memberikan nilai tambah untuk toko kami. Selain itu, ia menulis pembukuan dengan sangat tertib dan baik. Jika dibandingkan pada saat saya bekerja sama dengan pihak pertama, toko yang sekarang dikelola adik saya berjalan sangat lancar.

Dalam merekrut seorang karyawan atau mitra bisnis, gunakan naluri kita untuk memilihnya. Telitilah dalam merekrut dan pilihlah hanya yang terbaik dan cocok menurut kita. Berilah tugas sesuai dengan *job desk* dan kemampuannya untuk memaksimalkan produktivitas. Keberhasilan sebuah usaha tergantung kepada kualitas tim dan juga manajemannya. Jika kita telah mendapatkan karyawan dengan motivasi tinggi, perlakukan mereka dengan layak dan buatlah mereka betah dalam pekerjaannya. Walaupun mereka sudah terampil dalam bidangnya, tetapkan memberi mereka pelatihan secara berkala sesuai dengan rencana kerja masa depan. Menurut pengalaman, untuk mendapatkan hasil maksimal dari seseorang adalah dengan memberikan mereka kesempatan untuk berkembang dan jangan terlalu mencampuri pekerjaannya. Berilah kepercayaan kepadanya.

7. Mencari dan Menciptakan Usaha

Luluran sambil mengukur baju

Semenjak 3 tahun terakhir, bisnis garment istri saya mulai bergeser ke Singapura. Paling tidak, 2 bulan sekali dia akan ke Singapura untuk melayani pelanggannya untuk diukur dan dijahitkan baju. Hal itu dilakukan karena banyak pelanggannya yang juga sahabatnya yang berdomisili di Singapura. Mahalnya menjahit baju di Singapura membuat mereka memilih produk istri saya karena harganya terjangkau dan memuaskan. Setelah berapa waktu berkunjung ke Singapura, istri saya melihat sebuah peluang usaha di sana. Istri saya menerima informasi bahwa biaya salon di Singapura sangat mahal, sekitar Rp450.000-Rp600.000 rupiah. Jika dibandingkan dengan biaya salon sang istri, tentu saja biayanya jauh lebih murah. Akhirnya, istri saya mempunyai ide untuk menyediakan jasa perawatan salon di Singapura, tetapi hanya untuk pelanggannya saja. Sambil mereka diukur baju atau menunggu jahitan, mereka bisa melakukan perawatan dan pastinya sang istri menjamin 100% perawatan tersebut sama istimewanya dengan salon-salon yang ada di Singapura. Tentu saja, harga yang murah akan menjadi salah satu daya tariknya. Akhirnya, istri saya selalu membawa beberapa karyawan salonnya untuk melulur pelanggannya sembari mengemas baju. Dalam waktu singkat, istri saya mewujudkan idenya itu tanpa menunggu lama. Melihat peluang yang besar dan kebutuhan yang cukup tinggi di sana, istri saya berhasil menambah pundi-pundi uangnya. Bukan hanya uang yang berhasil dikumpulkan, tetapi usaha baru pun berhasil dijaringnya.

Memulai sebuah bisnis biasanya diawali dengan memiliki referensi sebuah produk yang baik dan menarik serta memiliki harga di bawah harga pasar. Langkah berikutnya adalah mulai bertanya dan mencari prospek serta pelanggan untuk ditawarkan barang tersebut. Untuk produk jasa biasanya diawali dengan melihat kebutuhan atau permintaan terhadap suatu jasa. Saya selalu mengingatkan para entrepreneur pada setiap pertemuan dalam kelas **school for entrepreneur** untuk bergerak terlebih dahulu (memulai usaha), kemudian menjadi *mastering*. Oleh sebab itu, dalam contoh simulasi yang diberikan, saya biasanya menggunakan hal-hal yang instan yang tidak perlu berpikir panjang. Jadi, ide bisa dikerjakan dengan segera. Pola pikir panjang itu bekerja dengan asumsi-asumsi, bukan dengan data lapangan sehingga kita sering bergerak lambat saat banyak berpikir. Jadi, bergeraklah cepat untuk mewujudkan sebuah gagasan.

8. Peluang Itu Membutuhkan Kecepatan

Batu kali yang bernilai seni

Salah satu sahabat saya, Bapak Taqim selaku salah satu pemerhati lingkungan dan juga rekan kerja di Mahkota Hijau Project pernah mencoba menciptakan peluang di Desa Japang, Jawa Tengah. Di daerah tersebut penduduknya merasa kurang diperhatikan pemerintah. Akibatnya, banyak yang melakukan urbanisasi ke kota untuk mencari nafkah karena daerahnya gersang dan

tidak banyak hal yang bisa dijadikan usaha, tidak lebih hanya tumpukan batu kali yang ada. Satu-satunya usaha mereka hanya menjual batu kali yang dijual 1 colt-nya seharga Rp200.000. Pak Taqim berusaha menjelaskan tentang kesadaran masyarakatnya yang rendah dengan memberikan saran kepada masyarakatnya untuk mengubah mata pencarian penduduknya menjadi usaha seni. Banyaknya batu yang tersedia di daerah tersebut bisa dialihkan menjadi sebuah seni yang bisa bernilai lebih tinggi. Dibantu para petinggi desa, mereka semua berupaya memberikan pengarahan dan pelatihan kepada penduduknya untuk memulai usaha barunya. Mereka diberi peralatan seperti pahat dan palu untuk mengerjakannya. Pak Taqim pun memberikan pengarahan kepada penduduk setempat dengan mendatangkan seorang tenaga ahli yang dapat membimbing mereka. Itulah peluang yang diciptakan oleh Pak Taqim seorang maestro dalam dunia bisnis.

Peluang itu setiap saat disediakan oleh Allah Yang Maha Pemurah. Setiap gerak dan pandangan mata yang kita layangkan, akan banyak kesempatan bisnis yang dapat dikembangkan. Kehidupan seseorang akan menjadi lebih baik jika mau memanfaatkan setiap peluang tersebut. Kita menyebutnya hal ini sebagai kaya kesadaran. Dengan melihat alam sekitar, segala yang tersedia dapat diubah fungsinya menjadi nilai tambah setelah disentuh kesadaran tadi. Peluang pun banyak terdapat di lingkungan kerja, organisasi, dan lingkungan rumah. Tentu saja di lingkungan

tersebut pastinya kita banyak memiliki kenalan dan peluang pun lebih mudah tercipta. Jika kita mempunyai produk tertentu, pastinya kita dapat menjual produk itu kepada mereka. Kita tak hanya harus jeli melihat peluang bisnis, tapi juga mampu menciptakan pasar. Misalnya, Anda memiliki hobi memasak, bisa mengajarkan kepada tetangga dan teman-teman memasak. Anda yang memiliki hobi menari, mungkin bisa membuat sanggar tari untuk mengajar anak-anak di sekitar rumah. Temukan segera bakat kita, kemudian kembangkan menjadi sebuah peluang. Banyak peluang yang bisa tercipta dari sebuah hobi dan minat kita.

9. Sosialisasi dan Promosi

Membeli rumah di Perth

Pada awal tahun 90-an, mahalanya biaya kuliah yang tidak diimbangi dengan mutu yang baik membuat beberapa orangtua berpikir untuk mengirim anaknya untuk bersekolah ke luar negeri. Saya melihat ini sebagai citra oversea graduate atau lulusan luar negeri mudah mencari kerjaan atau mudah membangun network. Saya mencoba mengader generasi berikutnya di dalam keluarga saya. Pilihannya jatuh ke adik sepupu saya, yaitu Yogi Bima Sakti yang ingin melanjutkan sekolah ke Australia. Namun, orangtuanya yang seorang tentara angkatan udara tentunya tidak memiliki biaya yang cukup untuk membiayai. Alasan saya

memilih dia dari banyak sepupu yang lain karena Yogi pandai membawa diri dan memiliki survivor insting yang tinggi. Selama kurun waktu 18 tahun, saya sangat mengenal karakternya. Sebelum keberangkatannya, saya mendoktrin Yogi agar dia menjadi siswa yang berprestasi selama mengikuti pendidikan di luar sana. Yogi pun harus mengerti sebab dan akibatnya bila melanggar komitmen untuk menjadi yang terbaik, yaitu di-stop uang bulanannya.

Setiap bulan, saya mengirim biaya sekolah dan kebutuhan sehari-harinya. Sementara, dia harus mengusahakan agar kuliahnya cepat selesai. Yogi pun harus bisa membangun serta memiliki teman sebanyak-banyaknya selama bersekolah. Total biaya 4 tahun kuliahnya sekitar 100 juta rupiah, jika lebih dari angka itu Yogi harus pulang ke Indonesia selesai atau tidak. Itulah doktrin saya. Saya menuntut disiplin tinggi darinya. Untungnya, sebagai anak tentara, Yogi mudah memahami pesan-pesan saya. Untuk menghemat biaya, saya membeli sebuah rumah di Perth seharga 60.000 aud atau sekitar 180 juta pada masa itu. Dengan membayar melalui mortgage loan rumah dan membayar 20% uang muka, sisa pembayaran saya cicil selama 5 tahun yang dibayarkan tiap bulan. Walaupun saya belum pernah ke Australia, saya dapat menganalisa pasar perumahan hanya dengan menggunakan brosur yang dikirim dari Yogi. Karena standar kepuasan pelanggan di sana yang tinggi, saya mengambil keputusan untuk membeli rumah yang sesuai. Untuk biaya kebutuhan selama sebulan, Yogi menawarkan beberapa temannya untuk menyewa kamar-kamar di rumah tersebut.

Sedangkan uang bulanan untuk cicilan rumah, saya kirim langsung ke agent property. Dan, setiap 5 bulan, saya mengirimkan uang semesteran ke Yogi.

Selang tahun ke-5, yYogi menyelesaikan sekolahnya. Persis 100 juta rupiah biaya yang saya keluarkan. Setamatnya Yogi, saya menjual rumah yang ditempatinya. Saya memperoleh uang sebanyak Rp280 juta rupiah, dipotong biaya sekolah. Jumlah ini sudah balik modal sesuai dengan perkiraan. Satu orang adik sepupu berhasil menamatkan sekolah di luar negeri tanpa modal, sementara saya mendapat kepercayaan penuh dari keluarga dan network bisnis dari Yogi. Sekarang, Yogi bekerja sebagai salah satu manager di sebuah bank swasta, rupanya ia mengikuti jejak saya untuk bekerja di bidang perbankan.

Seorang *entrepreneur* sangat disarankan mempunyai jiwa sosial yang tinggi sehingga dapat dikenal di lingkungannya. Kondisi ini tentu saja akan menguntungkan bisnis kita. Contohnya ketika kita mempunyai bisnis makanan atau apa pun, pasti orang-orang terdekat kita yang pertama menjadi pelanggan. Jika memang produk kita berkualitas, secara otomatis mereka akan mempromosikan kehebatan produk kita. Bukan hanya sebagai pelanggan, mereka pun akan memberikan *support* positif yang dapat melancarkan bisnis. Ada banyak cara menjalin hubungan sosial yang baik dengan lingkungan di sekitar kita, misalnya jika di lingkungan ada kegiatan sosial, jadilah orang yang berperan aktif yang dapat membuat kita dikenal oleh banyak

orang. Seringlah berkunjung atau mengirim makanan pada saat relasi kita mengadakan acara, hal ini akan membuat tali silaturahmi berjalan baik. Sosialisasi yang baik tentunya akan menjadi sarana promosi yang bagus dan pastinya kita tidak membutuhkan biaya yang besar untuk mengiklankan produk.

10. Pandangan Jauh ke Depan

Pergi ke luar negeri dengan modal keyakinan diri

Pada bulan Mei tahun 1998 saat terjadi kerusuhan di mana-mana dan mahasiswa setiap hari berdemonstrasi, sepupu istri saya bernama Yuda sedang kuliah di Perbanas, berkata pada saya, "Mas kayaknya sekolah zaman sekarang nggak dapat apa-apa kecuali rasa benci dan marah."

"Lalu apa rencanamu Yud?" tanya saya lagi.

"Saya ingin ke Amerika, nyusul Kak Fuad," jawabnya. Kami memiliki seorang sahabat dekat, seperti keluarga sendiri yang sedang merantau ke Amerika. "Aku sudah nyurati Kak Fuad. Aku sudah tahu dan strateginya untuk sampai dan bisa hidup di sana," lanjutnya.

"Kamu belum pernah ke luar negeri 'kan? Bahasa Inggrismu bagaimana?" tanya saya.

"Percaya deh, itu bukan hal fundamental. Yang penting BELIEF, Mas!" katanya jujur.

"Perlu duit berapa kamu untuk ke sana?"

"Kira-kira 1.600 dolar Amerika. Dan, statusnya aku pinjem ke Mas Wowiek," katanya pede.

"Ok, lalu?"

“Aku berencana tidak pulang dan mohon doa dan ikhlasnya Mas. Maafin segala-galanya kalau ada salah, kalau ada jodoh dan umur panjang mungkin kita ketemu, kalau tidak ikhlasin ya...” katanya berkaca-kaca.

“Wah seorang pembaharu dari keluarga nih,” kataku lagi.

“Iya Mas, aku sudah bulat, aku ke Washinton DC sama Kak Fuad.”

Saya saat itu tidak cash readiness, mengingat 1 dollar sama dengan Rp14.000an. Namun, tetap saya usahakan dengan memberinya kira-kira 500 dollar lebih. Kemudian, dia mencari kekurangannya dengan ngeteng ke sana ke mari pada teman dan saudara yang lain. Akhirnya, pada bulan September 1998, ia pun berangkat ke Amerika selamanya (niatnya saat itu). Saya tidak banyak mengingatnya lagi walaupun sering berkomunikasi melalui telepon dan terkadang internet.

Hingga peristiwa WTC di Amerika (11 September 2001) dan ditambah lagi dengan peristiwa bom Bali adalah puncak hubungan Amerika dan negara Indonesia yang mayoritas Islam agak terganggu.

Reaksi pemerintah Amerika dengan mengusir seluruh pendatang tidak resmi dari Indonesia secara paksa. Hanya mereka yang bersekolah boleh tetap tinggal, tetapi tidak boleh bekerja, dan harus langsung pulang. Awal tahun 2003, akhirnya Yuda bersama pahlawan devisa lainnya pulang ke Indonesia. Di Amerika, Yoga berkarier sebagai seorang koki (chief) di berbagai restaurant besar. Ia sudah sangat ahli memasak berbagai masakan, mulai masakan Italia (seperti pizza atau pasta),

Mexican food (seperti fahita, buritos, atau nachos), Amerika (seperti hamburger, hot dog, atau steak), sampai masakan oriental timur (seperti chinese, sechuan, atau monggolian). Intinya, ia sangat master dalam semua jenis masakan. Sepulangannya dari Amerika, Yuda bekerja di restoran besar di Cilandak Quare.



Kebab yang nikmat

Pada pertengahan tahun 2004, saya mempunyai sahabat yang pernah tinggal di Eropa. Kami bertemu dan berbincang lama pada saat itu, Johan namanya.

Ia bertanya, "Tahu makanan Persia, kebab?"
"Ya, di Arab aku hobi makan kebab," jawabku.
"Di Eropa, sekarang makanan nomor satu adalah kebab. Kalau dulu, khan hamburger. Sekarang, di mana-mana ada booth kebab, luas kedainya hanya 1 x 1,5 meter dan dilayaninya take away (makan dibungkus). Jadi, gak pake meja-kursi (di Indonesia kayak pedagang kaki lima). Rasanya sangat oriental, penuh rempah-rempah. Dagingnya menggunakan Lamb (domba)," Ia menjelaskan lagi,
"Sapi khan sekarang ada penyakitnya, yaitu mad cow. Ayam, ada penyakit flu burung. Kambing, ada antrax. Babi, apa lagi. Nah... kalo daging domba 'kan belum pernah terjamah penyakit? Bagi yang pernah melaksanakan ibadah haji, makanan ini akan menimbulkan memorable experience sebuah pengalaman indah, pasti laku jika menjual kebab di Indonesia. Di Eropa, penggemar burger mulai berkurang dan banyak yang pindah ke Kebab

karena keeksotikan rasanya. Bagaimana kalau kita buat bisnis kebab?" katanya mantap

Berdasarkan informasi tersebut, saya perlu mencari opini lainnya, tentu saja dari Yuda. Lalu, saya menelponnya, "Yud, makanan apa yang menjadi nomor satu di Amerika?"

"Pizza," jawabnya.

"Kalau nomor dua?" tanyaku lagi.

"Kebab," jawabnya.

"Kamu bisa buat kebab nggak?" tanyaku.

"3 tahun terakhir, di Washington, aku jadi chief Doner Kebab dan Sis Kebab. Aku chief utama untuk pizza dan kebab," kata Yuda bersemangat.

"Luar biasa, excellent!" kataku.

"Nanti pada waktu ulang tahun Fathur (anak saya nomor dua), kamu buat kebab ya. Sis kebab dan doner kebab kedua-duanya boleh. Kira-kira ongkos modal 1 slice kebab berapa kalau kita buat di sini?"

kataku menguji.

"Kira-kira Rp4.500. Dibandingkan burger di restoran cepat saji, sama kok kenyangnyanya. Justru kebab itu lebih gurih dan sehat lho, Mas!" kata Yuda.

"Kalau kita jual Rp9.000 per buah, menurutmu gimana Yud? Burger rata-rata harganya Rp15.000 'kan?" tanyaku lagi.

Akhirnya, di pesta ulang tahun Fathur, sajian kebab disajikan live oleh Yuda yang melayani dengan langsung made to order berdasarkan pesanan tamu yang ingin menyantapnya. Sangat nikmat dan banyak yang terkesan. Lalu, saya berkata "Ini produk baru kami yang akan kami luncurkan setelah lebaran 2004 atau awal 2005. Dan, akan

dibuka di 5 tempat utama. Siapa yang minat menjadi pemodal, silahkan baca prospeknya. Ikut sekarang bisa langsung menjadi pemegang saham utama. Setelah itu, akan kami tutup. Atau, jika mau ikut kemudian, bisa bergabung dengan cara waralaba karena akan di-franchise-kan.” kataku memberi pengumuman di tengah acara tersebut.

Saya memiliki banyak impian sehingga memerlukan banyak cara dan strategi untuk mencapainya. Pandangan saya terkadang terlewat jauh sehingga banyak sahabat mengatakan terlalu melangit dan tidak konsisten. Warna bisnis dan perjalanan kehidupan saya memang sangat beragam, berangkat dari keluarga yang sederhana. Ayah saya selalu mengajari perilaku untuk *survive* dengan cara terhormat. Latar belakang ayahku sebagai akademisi yang juga seorang pensiunan Angkatan Udara dengan pangkat terakhirnya adalah kapten. Gaji bulanan orangtua saya di militer waktu itu hanya bisa untuk biaya hidup separuh bulan, sisanya didapat dari menjual tembakau di Cepu, Jawa tengah. Kuatnya budaya menabung dan berasuransi adalah pendidikan yang ditanamkan orangtua. Perilaku tersebut adalah sebuah visi yang sangat jauh ke depan. Menabung atau berasuransi hasilnya akan dirasakan setelah 20 tahun atau bahkan mungkin lebih. Menabung merupakan bagian dari strategi masa depan. Selain tabungan, saya pun menginvestasikan pada *personal invesmant* (investasi Sumber Daya Manusia). Hal ini pun yang diberlakukan kepada seluruh keluarga, termasuk istri saya.

BAB 10

Aturan Main Entrepreneur

1. Berpikir Positif

Mimpi yang dicuri martabat

Seorang anak muda yang masih duduk di bangku SMA dan kira-kira berumur 17 tahun, anak dari seorang sahabat bercerita kepada saya tentang keinginannya berjualan sate. Saya cukup heran dengan ide seorang anak dari keluarga yang ekonominya bisa dikatakan tidak kekurangan, punya rencana seperti itu. Saya bertanya alasannya dan dia menjawab, "Saya merasa bisa mendapat uang yang layak dari sate!"

"Berapa?" tanya saya lagi.

"Kira-kira Rp30.000 rupiah sehari," jawabnya singkat.

"Gerobak, satenya, dan lainnya dari mana?" tanya saya.

"Belum tahu Om, masih ngayal aja," katanya sambil berpikir.

Seminggu kemudian, secara tidak sengaja kami bertemu dan berbicara tentang pikiran isengnya lagi. "Kalo saya Mas, saya kerjain aja langsung jualan sate itu, banyak khan di sini saya lihat orang

suka sate ayam. Kayaknya kamu bisa nanya sama tukang sate yang jualan di daerah lain, apakah tukang satenya jadi tukang saja atau dia sendiri pemiliknya. Kalau tukang saja, kamu belajar aja nukang. Jadi, tidak ada risiko,” saya menjelaskan. “Tadinya saya berpikir mau buat gerobak sendiri pake duit hasil tabunganku!” katanya menjawab ideku.

“Bagus juga, saya cuma memberikan saran yang murah mungkin,” saya menjawab.

Saya sangat terkesan dengan ide nya tersebut. Kemudian saya bertanya lagi, “Ini hal pribadi Mas, ada niat lain gak selain duit, terus dagang sate?” “Ada, sekalian tes mental.” katanya mantap.

Lama saya tidak bertemu hingga suatu hari kami bertemu dan berdialog.

“Om, saya memberikan semua informasi pada orangtua terutama papi, saya dimarahin Om. Saya dianggap kampungan, gak bermutu, menurunkan martabat orangtua, gak pantes, dan lain sebagainya. Saya disuruh sekolah, tidak usah berdagang. Saya sedih dan kecewa Om,” katanya sambil menerawang.

Saya tercenung mendengar ceritanya. Peristiwa ini mirip seperti kisah sahabat saya yang sudah meninggal 7 tahun yang lalu. Anaknya hingga sekarang pengangguran. Ia sudah menikah dengan berputra satu, pernah dirawat karena narkoba, menjadi apatis terhadap apa pun. Mimpinya hilang diambil sebuah martabat.

Energi adalah sebuah tenaga yang bersifat kekal. Jadi, berhati-hatilah di dalam kehidupan ketika mengeluarkan energi tersebut. Apa yang kita keluarkan akan kembali lagi kepada kita dengan kekuatan yang sama. Jika kita memberikan energi positif kepada kehidupan, misalnya menanam pohon, menolong sesama umat, berbuat baik, atau memuji keindahan. Dalam jangka pendek maupun panjang, kehidupan akan memberikan hal yang positif pula pada kita, demikian juga sebaliknya. Hidup layaknya suara yang memantul. Apa yang kita berikan, itulah yang akan kita dapati. Jika kita berperilaku buruk atau berkata buruk, semua itu akan kembali kepada kita secara utuh. Sebaliknya, jika kita berbuat kebaikan, kelak kita pun akan mendapati sebuah kebaikan. Bagi seorang entrepreneur, berpikiran dan berperilaku positif akan banyak mendatangkan rezeki dan energi positif, itu akan terasa nikmat dirasakan di hati. Jika suasana kerja dan tanggung jawab masing-masing divisi dilaksanakan dengan sikap positif, pelanggan akan langsung dapat merasakan suasana tersebut pada produk dan jasa yang kita jual.

2. Jangan Pelit Ilmu

Kisah Bubur Mang Oyo

Bubur Mang Oyo sangat terkenal di Bandung. Selain karena kekentalan, kelezatan, dan yang paling unik ketika ditaruh di piring. Ketika piringnya dibalik, buburnya tidak tumpah. Ceritanya bermula ketika

Oyo kecil, ia hidup sangat melarat dan seadanya. Walaupun makan seadanya, dia harus bekerja berat membantu ayahnya sebagai kuli pacul di kebun orang. Ia biasa dipanggil P3, yaitu Pasukan Pacul Pendek. Ayahnya berpesan agar kelak jika sudah besar ia harus bisa mempekerjakan orang lain, berarti Oyo harus sukses. Saat beras tinggal secangkir, ibunya mempunyai ide agar beras yang sedikit itu dibuat bubur agar menjadi banyak. Ketika di rumah, Oyo membantu ibunya di dapur, seperti mengolah gabah sampai menjadi nasi, nyayur, nyambel, atau nyuci. Pokoknya, ia seperti anak perempuan saja. Hal inilah yang membuat Oyo pandai memasak. Karena kemelaratannya, Oyo masuk SD di usia 11 tahun. Untuk memperbaiki nasib, Oyo merantau ke Sumedang, tetapi lagi-lagi menjadi kuli pacul. Oyo sering mendapat celaan karena tubuhnya kecil dan kurus. Ia kerap diejek dan dijuluki ayam kate karena ukuran fisiknya.

Tidak puas dengan profesinya, akhirnya membuat Oyo hijrah ke kota Bandung. Ia berharap agar kehidupannya bisa berubah. Di Kota Bandung, Oyo menumpang pada kakak sepupunya. Profesi barunya menjadi penjual minyak tanah keliling dan Oyo juga membantu kakak sepupunya membuat bubur sumsum. Dari berjualan bubur sumsum, akhirnya Oyo berpikir untuk berdagang bubur ayam sendiri. Di awal profesinya sebagai penjual bubur ayam, banyak tantangan. Semua usaha dilakukan agar produknya lebih dikenal dan berbeda dengan bubur lainnya. Oyo mulai berpikir tentang kondisi buburnya yang encer. Jika dijual mulai pukul 06.00 hingga pukul 9.00, bubur akan menjadi air dan ngga layak dijual. Jadi, terpaksa dibuang ke got. Banyak yang mubazir. Akhirnya, ia membuat

strategi dengan menemukan ide untuk menciptakan singkatan yang unik, seperti kuping (kurupuk emping), atau ampel (ati ampela). Dan, terbukti pembeli mulai berdatangan membeli buburnya. Namun, tetap saja hambatan datang. Setelah cukup sukses selama tiga bulan, kantin soto di sebelahnya iri. Usaha bubur Oyo diusir hingga membuatnya pindah. Beberapa kali pindah tempat jualan membuat bubur Oyo jadi dikenal banyak orang.

Akhirnya, buburnya semakin dikenal. Memang dari segi pendapatan belum dikatakan sukses. Oyo terus berusaha untuk meningkatkan usahanya, salah satunya dengan melakukan sholat Tahajjud. Dari sana ia mendapat ilham, ia teringat akan resep masakan ibunya. Akhirnya, Mang Oyo membuat bubur untuk sarapan pagi sekaligus makan siang.

Buburnya tidak encer, tapi kental. Bubur kental menjadi resep khas Mang Oyo. Pada saat berjualan, Oyo melakukan atraksi membalikkan piring yang ada buburnya, ngga tumpah, dan pembeli cukup takjub dengan atraksi itu. Konsumen pun berdatngan. Kesuksesannya bisa membawanya naik haji di tahun 1994. Pada tahun 2003, usaha bubur Mang Oyo sempat mendapatkan masalah karena persaingan, tetapi hal itu bisa diatasi dengan baik dan cepat oleh Oyo.

Bisnis pun perlahan bangkit kembali. Kini Bubur Mang Oyo memiliki 6 cabang di Kota Bandung. Yang didapatkan pembeli tidak hanya bubur lezat, tapi pelayanan yang ramah dan canda. Bubur yang dimakan saat melarat di waktu kecil, kini menjadi sarana bagi Mang Oyo untuk bisa menghidupi keluarganya sekaligus memenuhi amanah orangtuanya untuk bisa mempekerjakan dan membuka peluang pekerjaan bagi orang lain.

Ketika kita mulai membangun usaha, ambillah simpati dari lingkungan sekitar. Berinvestasilah dalam hubungan masyarakat karena cara ini akan memudahkan bisnis kita. Masyarakat akan menilai bahwa kita seorang pebisnis yang loyal pada lingkungan sekitar sehingga mereka tidak akan segan membantu kelancaran usaha kita. Menyumbang dana untuk bencana yang terjadi di lingkungan kita atau mungkin memberikan sumbangan untuk perbaikan jalanan di sekitar bisa memberikan arti yang besar. Bersosialisasi dan berkarya adalah paket hubungan bermasyarakat yang baik karena status dan reputasi seseorang dapat terangkat lewat tindakan ini.

3. Fenomena Magis

Garam tersebar di sekeliling ruang kerja

Saya pernah memiliki pengalaman aneh dalam berbisnis. Entah bagaimana di kantor saya setiap pagi terdapat garam yang menyebar di sekeliling ruangan. Hal ini cukup mengherankan karena tidak ada yang bisa masuk ruangan itu kecuali saya dan sekretaris yang memang memiliki kuncinya. Berbagai analisa dan komentar terhadap peristiwa berdatangan dan yang paling dominan adalah hal klenik yang disebut santet. Banyak orang menyarankan untuk datang ke “orang pintar”. Saya mencoba mengikuti saran mereka untuk melihat proses dunia magis tersebut. Masalah percaya atau tidak adalah hal yang nanti akan saya simpulkan sendiri. Banyak “orang pintar” yang saya kunjungi

dan kesimpulan dari pengembaraan ini adalah banyaknya “orang pintar” yang memohon pada para leluhur sebagai solusinya dan saya cukup bingung untuk solusi tersebut. Bukan hanya itu, banyak fenomena lain yang menurut saya kurang masuk di akal. Akhirnya, saya memilih untuk menyelesaikan secara logika. Peristiwa garam di ruangan tersebut saya ambil hikmahnya. Saya sangat percaya selama niat kita baik, jika ada hal yang memang di luar kuasa kita, pasrahkan saja kepada Tuhan Yang Maha Esa karena pada dasarnya sukses sebuah usaha adalah berkat kerja keras dan rezeki dari Tuhan yang maha kuasa.

Ilmu magis dan sejenisnya adalah ilmu yang tidak berdasar pada kesejatan, tetapi herannya banyak yang terpesona dengan praktik perdukunan seperti ini. Banyak yang ingin memulai bisnis berusaha meminta saran kepada paranormal untuk kelancarannya. Dalam perjalanannya, saya banyak kenal dengan beberapa paranormal yang menjajakan bisnis seperti ini. Sejatinya sebuah tolak ukur kesuksesan sebuah usaha tidak dilihat pada faktor magisnya. Namun, budaya timur kita yang begitu kental faktor ini dan menjadi salah satu syarat utama yang harus dilakukan para usahawan yang ingin memulainya. Dan, ada semacam pola yang salah yang terbentuk dari dulu. Ketakutan pada kegagalan bisnisnya membuat orang rela mengeluarkan uang dalam jumlah yang cukup besar dan tentu saja mereka mengesampingkan pikiran sehatnya. Bagi seorang entrepreneur, guru yang terbaik adalah diri

sendiri dan tentunya Tuhan Yang Maha Kuasa. Kita tidak memerlukan sandaran apa pun untuk sukses, selain percaya pada kekuatan sen-diri. Tidak perlu “orang pintar”, paranormal, atau feng shui. Kita sendiri yang mampu membangun kredibilitas bisnis karena kita tidak akan pernah bisa mengandalkan pendapat klenik seperti itu.

4. Menjual Butuh Strategi

Labanya meningkat tanpa menurunkan harga

Anda tentunya masih ingat dengan bisnis bubur ayam yang dibangun bersama sahabat-sahabat saya? Selang 8 bulan, usaha bubur ayam yang kami jalankan, mulai muncul pesaing yang membuka usahanya sekitar 200 meter dari tempat kami. Dalam waktu 1 bulan penjualan, bubur kami turun walaupun tidak secara drastis. Kami cukup segan dengan pesaing yang berani mengambil risiko dengan membuka bisnisnya di dekat tempat kami. Akhirnya, kami mencoba mencari jalan keluar untuk masalah ini. Kami sepakat tidak akan mengurangi harga, tetapi mencoba membuat alternatif lain. Kemudian, lahirlah sebuah ide brilian, yaitu dengan membuat topping atau menu tambahan yang bervariasi pada bubur ayam, seperti ati ampela, ceker, telur ayam kampung, cakwe, dan lain-lain. Ternyata ide ini mendapatkan sambutan yang cukup menggembirakan. Kami tidak menurunkan harga, tetapi justru ada penambahan harga. dan Ternyata penjualan meningkat dan pelanggan pun bertambah.

Kompetisi bisnis pastinya akan selalu mengalami persaingan seperti cerita usaha toko swalayan saya yang pernah dibangun. Dahulu bisnis toko tidak ada pesaing. 5 tahun kemudian, ada 8 toko yang berdiri di lokasi yang berdekatan. Alasan itulah yang membuat kami memutuskan menjual seluruh jaringan bisnis swalayan tersebut untuk mengurangi kompetitor. Akhirnya, toko kami dibeli oleh sebuah jaringan toko swalayan yang cukup terkenal, yaitu milik mantan seorang menteri yang berbisnis retail. Kami merasa sangat beruntung karena menjual seluruh aset tersebut pada saat yang tepat dengan penawaran tertinggi. Seorang *entrepreneur* dituntut kemampuan dan kejeliannya dalam menghadapi kompetisi terhadap produk yang sejenis. Persaingan haruslah sehat dan jelas, gunakan cara-cara yang memang tidak merugikan pihak lain, dan tentu saja jangan merugikan pelanggan. Banyak pengusaha yang menggunakan cara yang tidak baik untuk meningkatkan penjualan. Demi meraih pelanggan, mereka menghalalkan semua cara. Biasanya cara yang paling mudah dilakukan adalah dengan menurunkan harga sehingga banyak akan membuat pelanggan tertarik. Dalam dunia kompetisi, menurunkan harga adalah hal terakhir yang banyak dilakukan. Sebenarnya hal yang paling tepat dalam kompetisi adalah dengan menaikkan servis, bukan menurunkan harga. Menurunkan harga hanya akan mematikan usaha dan membuat rugi perusahaan. Meningkatkan mutu pelayanan adalah cara berkompetisi yang elegan dan terhormat.

5. Belajarlah dari Pengalaman Orang Lain

Mensyukuri potensi

Pak Trisunu salah satu rekan bisnis saya, seorang lulusan ITB. Ia mempunyai pengalaman yang cukup panjang dalam dunia perminyakan.

Sebelumnya beliau bekerja di Stanvac dan Huffco, yaitu dua buah perusahaan minyak milik Amerika yang sangat berpengalaman. Sekarang, beliau berwirausaha dan memiliki 3 perusahaan yang berstandar nasional dan menjadi komisaris perusahaan tersebut yang bergerak dalam bidang konstruksi untuk maintenace dan servises (PT Titis Sampurna) dan untuk bidang rekayasa engineering (PT Cerdia Utama-Cerdia worley). Perputaran revenue dari bisnisnya mencapai Rp100 Milyar per tahun dan terus tumbuh. Secara religi, beliau merupakan pribadi yang sangat bertakwa. Banyak hal-hal keagamaan yang sudah dilakukannya. Secara lahiriah, ia telah mendapat hikmahnya. Dalam hidupnya, ia telah mencetak 15 orang milyuner dan jutawan. Hampir semua buku agama dipahaminya sehingga keindahan agama yang dipegangnya menjadi nampak dalam aura kesehariannya.

Dia menyadari bahwa segala potensi yang diberikan Tuhan wajib dimanfaatkan dan disyukuri. Manusia lahir adalah sebuah pemberian dari Tuhan. Menjadi apa kita nantinya adalah persembahan kepada Tuhan. Maka persembahkanlah kepada Tuhan sebuah karya sempurna yang terbaik sehingga Tuhan bisa tersenyum dengan karya kita.

Saya adalah orang yang sangat mengagungkan dan mengagumi budaya bangsa Indonesia. Saya selalu ingat pengalaman hidup saya di tiga pulau utama, yaitu Sumatera, Kalimantan, dan Jawa. Pengalamannya ini membuat saya sangat mengenal budaya dan kultur di tiga pulau tersebut. Saya pun mengenal tulisan dari budayawan seperti Tan Malaka, H. Agus Salim, Buya Hamka, I La Galigo (budaya Bugis), Pangeran Wijil, Babad Tanah Jawa, Bende Mataram, Serat Centini, dan Wedhatama Mangkunegara IV. Melihat perkembangannya sekarang ini, banyak contoh dari budaya asing yang diterapkan oleh para pakar untuk bidang pendidikan, manajemen, bisnis, hingga agama. Menurut saya, agak susah mempraktikkan hal tersebut di Indonesia. Ada sebuah pelajaran yang diambil dari Mangkunegara dalam kitab Wedhatama yang dititipkan pada setiap pemimpin tanah Jawa, *“Belajarlah dari para sarjana dan pertapa yang berhati tulus.”* Sarjana di sini bukanlah seorang yang bergelar S2 atau S3, tetapi seorang yang berpengetahuan dan melakukan apa yang diketahuinya. Pertapa di sini pun bukanlah seorang ahli meditasi, melainkan seseorang yang tidak bergantung pada satu apa pun karena pengetahuan dan kesadarannya yang tinggi.

6. Berinvestasilah

Memprediksi harga tanah

Pada tahun 1989, saya bekerja dengan pendapatan yang sangat minim, hanya cukup untuk 1 bulan saja. Hal itu membuat saya selalu berusaha menysihihkan uang untuk ditabung. Kebiasaan menabung saya peroleh dari orangtua. Saya ingat persis dengan dua pesan yang selalu diamanatkan orangtua, yaitu tidak ada warisan yang akan mereka bagikan kepada anak-anaknya dan pada umur 30 tahun jika anak-anaknya belum menikah kami harus keluar dari rumah orangtua. Orangtua kami sangat tegas mengajarkan tanggung jawab kepada kami. Mereka mengajarkan pendidikan yang sangat disiplin dan tegas, tetapi liberal. Pesan tersebut sangat memotivasi saya untuk menciptakan kemapanan sesegera mungkin. Pesan itu pula yang membuat saya memiliki compelling reason yang kuat untuk sukses.

Tabungan berfungsi sebagai dana cadangan yang bisa pergunakan untuk berinvestasi, membeli tanah. Pilihan Lokasi biasanya komplek perumahan yang cocok untuk berdagang dan tempat bisnis. Banyak lokasi yang menjadi pilihan saya, yang pasti saya selalu berusaha agar dapat melipat gandakan nilai jual tanah. Ada lokasi tanah yang saya beli dengan modal 15 juta rupiah dan dalam 5 tahun menjadi 75 juta. Dalam keputusan membeli suatu lokasi, saya tidak terlalu tergesa-gesa. Saya akan meneliti terlebih dahulu kurang lebih selama 2 bulan. Saya berusaha berimajinasi, membayangkan kemungkinan masa depan tanah tersebut akan

menjadi seperti apa. Jika saya merasa tidak nyaman, saya tidak jadi membeli tanah tersebut. Sebuah bentuk tabungan yang menurut saya sangat baik dan saya sarankan kepada para entrepreneur untuk menabung dengan berinvestasi di tanah.

Sebagai entrepreneur kita diharapkan memiliki aset yang bisa dicadangkan untuk masa depan dan asuransi atau menabung sebuah contoh yang mudah dijalani. Sebuah pepatah mengatakan *“Jangan meletakkan seluruh telur dalam satu keranjang”* mungkin bisa menjadi pepatah yang tepat. Saya menyarankan agar Anda membaca buku yang luar biasa berjudul *“The Richest man in Babylon.”* Sebuah kisah nyata dari sebuah manuskrip yang disimpan di museum London. Bercerita tentang seseorang yang kaya raya yang menuliskan kisah hidupnya dan membeberkan 6 rahasia suksesnya yang berlaku hingga saat ini, sangat universal dan tak lekang oleh zaman. Sebuah manuskrip yang dicatat pada 4.000 tahun yang lalu. Berkisah seorang laki-laki bernama Arkad yang memiliki kekayaan lebih banyak dari raja Babilonia pada saat itu. Ia mengajarkan kepada orang-orang sekitarnya mengenai metode kekayaannya karena ia ingin agar semua orang di Babilonia bisa kaya seperti dirinya. Salah satu sarannya adalah *“Tabunglah 10% dari hasil yang diperoleh dan disiplinlah untuk itu!”* Untuk kiat lainnya, Anda bisa membaca sendiri buku tersebut.

BAB 11

Budaya Entrepreneur?

1. Belajar dan Berikan Hal yang Terbaik

Memperlakukan hewan peliharaan

Suatu hari saya bertemu dengan Rizal Risjad, salah seorang pengusaha muda yang menjalin kerjasama dengan saya. Selain bersilaturahmi, saya juga memohon izin untuk menjadikan dirinya sebagai bahan penulisan buku ini karena saya sangat tahu betul bagaimana seorang Rizal dalam berorganisasi. Rizal pun mau membuka rahasia mengenai kemampuannya dalam mengelola SDMnya. Ia mencontohkan bagaimana mengelola SDM karyawannya dengan analogi yang sederhana, yaitu hubungan seorang manusia ketika mendidik hewan peliharaannya. Ketika kita mengajarkan hal-hal yang baik kepada peliharaan kita, ia pun akan memberikan feed back yang baik pula. Jika pun ada hal-hal yang tidak dimengerti oleh peliharaan kita, dengan bimbingan yang baik, lambat laun ia pun akan belajar mana hal yang boleh dan mana yang tidak boleh. Rizal kerap menggunakan teori reward dan punishment, yaitu semacam teori yang akan memperkuat sebuah pembelajaran. Contohnya ketika peliharaan kita

membuat kesalahan, tunjukkan pada mereka di mana letak kesalahannya, kemudian berikan peringatan yang ringan. Sebaliknya, jika mereka berlaku baik, kita wajib memberikan reward berupa makanan ataupun belaian kasih sayang. Sekalipun mereka hewan yang tidak memahami bahasa manusia, tetapi mereka bisa mengerti maksud kita. Di sini sangat jelas tergambar proses pembentukan hubungan relasi yang baik. Jika hewan saja bisa menerapkan itu dengan baik, dipastikan manusia bisa lebih baik dalam menerapkan teori tersebut. Dengan kemampuan manajemen SDM yang baik, kita dapat mendirikan sebuah usaha yang baik dan tepercaya. Pemimpin yang baik harus tahu apa yang diinginkan karyawannya agar perusahaan bisa berjalan dengan efektif. Teruslah belajar dan asah kepekaan kita menjadi seorang pemimpin.

Seorang entrepreneur sejati selalu haus akan ilmu. Mereka akan terus belajar bahkan sampai usia tua sekalipun. Kegiatan belajar, diajar, dan mengajar adalah budaya seorang pewirausaha sejati. Jika seseorang merasa cukup ilmu dan memutuskan tidak mau belajar lagi, bisa dibayangkan dia berhenti berkembang. Cukupnya ilmu akan menjadi bekal kita untuk mendapatkan hal yang terbaik. Bisnis yang dibangun dengan ilmu yang tepat pasti akan menghasilkan sesuatu yang jauh lebih baik. Banyak orang berbisnis yang tidak tahu ilmunya, hal inilah yang membuat kejatuhan bisnisnya. Selain belajar, asahlah ilmu yang sudah didapat dengan sebaik-baiknya. Alkisah seorang penebang kayu yang sedang bekerja, terlihat dia tampak

kelelahan menebang pohon seorang diri, ia sudah bekerja keras selama 5 jam untuk menebang kayu. Karena diburu oleh waktu, ia tidak menggunakan ilmunya dengan baik dan benar. Dan, dalam tempo waktu yang cukup lama, hasil yang diperolehnya tidak maksimal. Ia terlalu mengejar target dan tidak memperhatikan bahwa kapaknya sudah tumpul. Andai saja ia mau menyadari bahwa yang dikerjakannya adalah setengah sia-sia. Jika saja ia bisa menggunakan ilmu dengan baik, ia bisa mendapatkan hasil yang maksimal. Seharusnya tukang tersebut beristirahat sejenak untuk memulihkan tenaganya, sambil beristirahat ia bisa mengasah kapaknya agar lebih tajam. Ketika tenaganya pulih, ia akan sanggup bekerja dengan tenaga yang lebih kuat dan kapaknya pun akan lebih tajam. Kondisi seperti ini tentu akan meningkatkan hasil tebangannya. Kesimpulan dari cerita ini adalah sebuah pelajaran yang mengingatkan kita tentang pentingnya untuk mengasah ketajaman pikiran. Dengan kondisi ini, bisnis yang kita jalankan akan berjalan dengan lebih baik lagi. Inilah yang akan menyelesaikan setiap pekerjaan dan permasalahan yang dihadapi.

2. Sportif Tumbuh dari Dalam

Mengganti pesanan yang salah

Suatu hari usaha garment milik istri saya mendapatkan sebuah masalah. Salah satu pelanggan kami merasa kecewa dengan hasil jahitannya karena tidak sesuai dengan pesanan. Pelanggan tersebut menuntut ganti rugi yang menurut kami terlampau cukup besar. Memang kebetulan bahan yang diberikan pelanggan kami cukup mahal dan jarang ada. Walaupun sebenarnya kesalahan itu murni dari pegawai kami, istri saya selaku pemimpin bersedia memberikan ganti ruginya. Untuk menutupi rasa kecewa pelanggan, kami tidak hanya mengganti pesannya yang salah, tetapi juga memberikan fasilitas lain yang sangat menguntungkan seperti memberikan potongan 20% untuk pembelian barang-barang produksi garmen kami selama setahun. Sebuah kalkulasi yang berani, tetapi itulah sikap sportif seorang pebisnis yang berani bertanggung jawab dan mencoba mencari peluang lain di antara persoalan tersebut. Kami melakukan hal ini karena tidak ingin kehilangan pelanggan yang potensial. Yang pasti, hingga sekarang pelanggan tersebut menjadi sahabat dan termasuk orang yang paling banyak membawa konsumen lainnya berbelanja.

Banyak hal yang dapat dipelajari dari olahraga, salah satunya adalah sportivitas. Olahraga mengajarkan kita untuk menerima sebuah kekalahan, kemenangan, persaingan, keadilan, dan sikap sportif. Bentuk sportivitas

lainnya berupa penghormatan kepada wasit dan hakim garis. Rasanya akan cukup sulit jika kita berbuat curang di lingkungan olahraga yang sehat seperti ini. Olahraga digambarkan sebagai sebuah *corporate responsibility* atau tanggung jawab bersama untuk mencapai sebuah kemenangan. Mustahil kita dapat membawa tim olahraga menuju kemenangan tanpa kerjasama yang solid. Antara olahraga dan sebuah perusahaan, keduanya sama-sama membutuhkan sikap sportif yang sama dan sebuah tim yang andal. Perusahaan membutuhkan orang-orang yang berjiwa sportif dan bertanggung jawab.

3. Menciptakan Kader

Kompetisi yang menciptakan kebersamaan

Untuk membuat salon milik istri saya, Rinta bisa membuat usaha salonnya berdiri dalam waktu cepat semenjak ide keluar, seperti Bandung Bondowoso membuat candi Prambanan. Di dalam proses kaderisasi, Rinta melakukan hal yang tidak umum, yaitu dengan melatih kader-kader dengan sebuah strategi menarik. Direkrutnya sepuluh orang calon pegawai salon. Ia menggunakan jasa seorang pegawai salon langganannya untuk melatih mereka secara profesional selama 1 minggu dan Rinta termasuk yang dilatih. Standar salon mahal diterapkan, dari perilaku sampai apa saja yang boleh dan tidak boleh dibicarakan dengan pelanggan. Rinta dan calon karyawan dilatih bersama dan berkompetisi sehingga mereka

memiliki rasa kebersamaan yang sama. Jasa profesional itu dibayar sangat layak untuk melatih. Setelah pelatihan, hanya 6 orang yang terpilih. Dengan kesamaan rasa antara pemilik, pengelola, dan pegawai membuat hubungan mereka sangat menarik. Rasa hormat yang didapat menjadi cepat didapat. Jika pelanggan salon mengantri, Rinta adalah pegawai salon nomor 7 yang akan mendapatkan hak sesuai dengan aturan main di sana.

Tidak berhenti sampai di situ, untuk menambah pengetahuannya Rinta juga mengambil pelatihan kursus di Martha Tilaar Spa untuk mempelajari pengetahuan tambahan khusus spa kelas atas yang luxury dengan pelayanan bak melayani seorang putri raja. Ia sangat optimis dengan perkembangan perawatan bagi wanita ini yang akan berkembang pesat dan memerlukan kader-kader berwawasan luas untuk meningkatkan mutu salonnya. Setelah berjalan 12 bulan, terlihat ada 2 orang pelanggan yang tertarik untuk membeli franchise Mutiara Hijau Salon karena keunikan hubungan kerjasama ini. Ini adalah nilai tambah yang menjual karena kaderisasi menjadi nilai jual.

Kaderisasi adalah sarana kita berpindah dari quadran kiri (tempat budak uang) berpindah ke quadran kanan (menjadi tuannya uang). Selama kita masih mengerjakan sendiri segala hal, kebebasan waktu tidak akan pernah dimiliki. Semua manusia memiliki waktu 24 jam yang sama dan memiliki kemampuan yang sama. Semakin banyak kader, semakin banyak waktu yang kita miliki. Misalnya,

seorang kader atau mitra kita memberikan 8 jam sehari. Jika kita memiliki 10 kader, artinya 80 jam sehari adalah waktu milik kita selain waktu 24 jam normal.

4. Berdaya Juang

Penulis kolom yang banyak mengambil hikmah

Salah satu sahabat saya, Syaifudin Simon, seorang wartawan senior di sebuah koran ternama di Jakarta mencoba untuk membuktikan fighting spiritnya. Pada saat menjadi wartawan, ia biasa menulis kolom hikmah tentang contoh kehidupannya. Setiap tulisannya begitu lembut dan selalu mengajarkan kebenaran. Selain kolom hikmah, ia juga sering mengisi kolom lain seperti pengetahuan alam dan teknologi, tetapi ia tetap dikenal sebagai penulis hikmah yang andal. Pada saat itu, pendapatannya bisa dibilang cukup untuk menghidupi keluarganya. Hingga pada suatu hari ia mengajukan pengunduran diri sebagai wartawan di harian tersebut karena ia ingin mengembangkan kemampuan menulisnya di media-media lain.

Tentu saja jika ia masih di tempat yang lama, perusahaannya tidak akan membolehkannya melakukan itu. Di awal perubahannya, ia cukup kesulitan karena hilangnya pendapatan utama. Lalu, survival insting semangat hidupnya timbul, ia menulis untuk beberapa media massa yang ada dan mendapat ongkos ganti yang lumayan sekali terbit. Saya sangat mengenal kemampuan sahabat saya ini. Dalam satu hari, dia bisa menulis 2 topik dalam waktu kurang dari 3 jam. Kemudian, ia

melepasnya di banyak mass media. Sekarang ini, angka yang dahulu ia dapati dari bekerja sebagai pegawai, dalam waktu kurang dalam 3 bulan telah dicapainya kembali.

Itu terjadi pada tahun 2001 dan sekarang ia memiliki bisnis baru sebagai penulis lepas dan sebagai *ghost writer* untuk beberapa pejabat, politisi, bahkan akademisi untuk menuliskan banyak materi. Jumlah bayarannya sangatlah jauh berbeda dibandingkan pendapatannya saat menjadi wartawan. Kini ia memiliki sebuah mobil dan rumah baru dari penghasilannya. Sungguh keuntungan yang luar biasa karena waktu untuk keluarga dan *income* pun bertambah. Belakangan ia menghubungi saya dan menyatakan idenya untuk membuat kelas jurnalis di sekolah entrepreneur yang kami kelola.

Berani karena minim pilihan

Mendung hitam menggelayut di atas bumi Spanyol. Eropa sedang ditakluki oleh penjajah, yaitu Raja Gotik yang kejam. Adalah Tariq bin Ziyad yang dikirim untuk membasmi penjajahan di bumi Eropa. Tariq merupakan budak Barbar yang juga mantan pembantu Musa bin Nusair yang memimpin 12.000 anggota pasukannya menyeberangi selat antara Afrika dan daratan Eropa. Dengan kapal, ia berangkat bersama pasukannya menyeberangi Eropa.

Begitu kapal-kapal yang berisi pasukannya mendarat di Eropa, Tariq mengumpulkan mereka di atas sebuah bukit karang yang dinamai Jabal yang sekarang terkenal dengan nama Jabalaltar. Di atas bukit karang itu, Thariq memerintahkan pembakaran kapal-kapal yang telah menyeberangkan mereka. Tentu saja perintah ini membuat prajuritnya keheranan.

*“Kenapa Anda melakukan ini?” tanya mereka.
“Bagaimana kita kembali nanti?” tanya yang lain.
Namun, Tariq tetap pada pendiriannya. Dengan gagah berani dia berseru,
”Kita datang ke sini tidak untuk kembali. Kita hanya punya pilihan, menaklukkan negeri ini dan menetap di sini atau kita semua mati dalam kondisi syahid.”*

Keberanian dan perkataannya yang luar biasa menggugah pasukan yang ada di situ. Ketika Tariq membakar kapal-kapalnya di pantai Andalusia (Spanyol), prajurit-prajurit mengatakan bahwa tindakannya tidak bijaksana. Bagaimana bisa mereka kembali ke negeri asal. Mendengar itu semua, Tariq menghunus pedangnya dan menyatakan bahwa setiap negeri kepunyaan Allah adalah kampung halaman setiap orang. Kata-kata Tariq itu bagaikan cambuk yang melecut semangat prajurit muslim yang dipimpinnya. Bala tentara yang berjumlah 12.000 orang maju melawan tentara Gotik yang berkekuatan 100.000 tentara. Pada pertempuran ini, Tariq dan pasukannya berhasil melumpuhkan pasukan Gotik. Kemenangan Tariq yang luar biasa ini menjatuhkan semangat orang-orang Spanyol. Semenjak itu, mereka tidak berani lagi menghadapi tentara Tariq secara terbuka.

Itulah sekelumit cerita yang mengisahkan *fighting spirit* seorang pemimpin. Tergambar dengan jelas bagaimana Tariq mengobarkan semangat juangnya kepada pasukannya. Walaupun jumlah pasukannya tidak sebanyak pasukan musuhnya, tetapi ia bertekad memenangkan pertempuran ini. Jika dianalogikan, pekerjaan kita sekarang ini merupakan armada kapal yang telah mengantarkan kita kepada sebuah tujuan, yaitu di posisi kita sekarang. Jika kita terus-menerus bersama kapal tersebut, kita tidak akan kemana-mana, mulailah sesuatu yang baru agar dapat berjalan terus ke depan dan tidak perlu berpikir untuk kembali. Carilah peluang dalam sebuah kesempatan untuk berwirausaha.

5. Menunda Kesenangan

Menunda membeli motor, demi sebuah rumah

Saya memiliki seorang sahabat yang sangat sederhana dalam berpikir dan bertindak.

Bersahabat dengannya sangat menyenangkan karena karakternya yang lucu dan ringan canda. Ia merupakan mantan sekuriti di sebuah perusahaan, tetapi ia merasa bahwa pekerjaannya selalu terkait dengan dunia kekerasan. Pekerjaannya penuh dengan dendam dan rasa tidak aman sehingga ia memutuskan bergabung dengan sebuah perusahaan jaringan MLM dan memulai mengubah nasibnya. Ia pun membangun aset dengan modal seadanya.

Sebagai seorang yang cepat beradaptasi dan memiliki semangat belajar, ia berhasil mencapai

sebagian impiannya dalam waktu singkat. Suatu ketika ia meminta bantuan saya mengenai pendapatannya yang melonjak cukup tinggi setelah pindah profesi. Dulu setiap bulannya saat menjadi pegawai, ia memperoleh pendapatan kira-kira 2 juta per bulan. Sekarang pendapatannya 4 kali lipat. Ia kewalahan mengatur uangnya. Akhirnya, saya memberikan solusi kepadanya untuk membatasi pengeluarannya sesuai dengan kebutuhannya setiap bulan, sedangkan sisanya bisa ditabung untuk investasi. Dan, ia pun setuju. Suatu kali ia ingin membeli motor terbaru yang baru muncul. Padahal jika dilihat ia sudah memiliki 3 motor di rumahnya. Saya menganjurkan kepada sahabat untuk menahan keinginannya karena motor tersebut bukan prioritas utamanya. Akhirnya, berkat kesabaran menunda kesenangannya ia pun berhasil membeli sebuah rumah yang lebih layak daripada sebelumnya. Walaupun masih menyicil, setidaknya ia mengalokasikan uangnya ke sektor yang lebih tepat.

Beraniakah kita menunda kesenangan selama mungkin? Banyak kesenangan yang hanya menghamburkan uang, seperti berjalan-jalan di Mall atau sekadar ngobrol di café, dan lain sebagainya. Menunda kesenangan di sini berbeda artinya dengan menunda kebahagiaan karena kebahagiaan tidak boleh ditunda. Dalam kondisi apa pun, kita harus selalu bahagia, nikmati, dan syukuri hidup ini. Itulah kebahagiaan hakiki, tetapi kesenangan itu lain perkara. Kesenangan biasanya adalah pemuas nafsu, pemuas keinginan, dan lebih banyak menghamburkan uang. Belanjakan uang kita

untuk sesuatu yang dapat menghasilkan atau bermanfaat. Misalnya, saat kita akan membeli sebuah mobil, apa tujuannya? Sebagai alat transportasi, mendukung usaha, atau untuk usaha jual-beli mobil, berarti tidak perlu membeli mobil baru. Kita bisa membeli sebuah mobil bekas saja, tetapi usia pakai mobil tersebut belum lama. Ada banyak orang membeli mobil bukan karena kebutuhan, tetapi lebih kepada tuntutan hidup sehingga jika ada kebutuhan mendadak, mobil itu segera dijual. Ini kesempatan kita untuk membelinya karena secara mutu barang masih bagus dan secara harga bisa lebih rendah 20% dari harga mobil baru

Bagi seorang entrepreneur, kemampuan menunda kesenanganlah yang membedakan dengan kesuksesan kebanyakan orang. Uang memang bisa seperti candu dan memabukkan. Banyak orang yang kecanduan uang, tetapi sebagai pebisnis kita harus mengetahui kapan harus memanfaatkan uang untuk sebuah kesenangan, kapan memanfaatkan untuk investasi. Tundalah memanfaatkan uang untuk kesenangan, teruslah bekerja membangun aset, dan terus memutar uang untuk aset.

BAB 12

Sikap Entrepreneur

1. Modal Orang Lain

Memulai usaha tanpa uang

Kendala terbanyak dan terbesar ketika teman-teman bertanya pada pelatihan tentang tertundanya niat wirausaha adalah tidak memiliki modal utama, yaitu uang tunai. Mungkinkah seseorang memulai usaha tanpa menggunakan uang? Sangat mungkin, itu jawab saya. Sebelum kita memulai usaha, coba renungkan dan bayangkan banyak jalan yang bisa kita tempuh untuk mendapatkan modal. Banyak yang mengeluhkan ketiadaan modal sebagai alasan seseorang enggan mulai berwirausaha. Padahal modal yang paling penting bukan modal uang, tetapi modal nonfisik, seperti mentalitas, keberanian, atau nyali. Begitu kita memiliki keberanian dan mentalitas, uang akan mengejar kita.

Ilustrasikan cerita ini dalam benak Anda: Saya memiliki sebuah mobil tahun 2008 dengan harga di pasaran sekitar 100 juta rupiah. Saya akan menawarkan pada Anda harga yang murah karena kebutuhan yang mendesak. Mobil tersebut saya tawarkan seharga Rp50 juta, tetapi dengan

syarat saya tunggu paling lambat 7 jam dari waktu penawaran. Besar kemungkinan, saat ini Anda tidak memiliki uang tunai sepeser pun. Pertanyaan saya, apakah Anda melihat peluang yang saya tawarkan? Jika Anda tidak punya uang, tetapi melihat peluang tersebut, saya yakin Anda akan mencari uang tersebut entah dari mana. Anda pasti akan mendapatkan uang tersebut. Saya percaya Anda pasti mampu.

Dari cerita dan tantangan di atas, jika kita melihat sebuah peluang dan berani mengambil segala tindakan untuk sukses, berarti kita memiliki mental bisnis. Dorongan tersebut ada dalam setiap individu sebagai sarana kita untuk sukses. Dorongan dari dalam tersebut adalah bahan bakar yang disebut *self motivation* atau motivasi diri yang didapat dari impian diri kita untuk segera diwujudkan.

2. Jaringan Orang Lain

Thai Silk dan para ibu pejabat

Kami memiliki sahabat keluarga bernama Chama yang bisa dibilang sangat sukses. Usahanya adalah bergerak di bidang garmen. Pergerakannya bisa dibilang luar biasa karena sudah menjamah pasar luar negeri. Suatu hari, kami bertemu dan ia menceritakan sukses bisnisnya karena kekuatan jaringan. Produk unggulan dari Chama adalah Thai

Silk yang sangat terkenal dan mahal. Thai Silk sangat diminati oleh wanita-wanita yang biasanya berasal dari golongan kelas atas karena kualitas dan motifnya yang unik. Itulah yang membuat harga Thai Silk mahal dibandingkan harga kain-kain pada umumnya. Ide ini bermula ketika Chama melukiskan sebuah gambar di atas kain Thai Silknnya, rupanya ide ini berkembang menjadi sebuah bisnis yang menjual. Wujudnya seperti batik, tetapi lebih modern dari segi warna dan motifnya. Ternyata banyak orang yang menyukai batik Thai Silk ini. Tanpa sengaja, teman-teman Chama membawa kain batik ini ke ibu-ibu pejabat dalam suatu acara. Dan, ternyata banyak yang menyukainya, kemudian Chama mendapat banyak order dari mereka. Padahal dari segi harga, bahan ini tergolong mahal. Harganya mencapai Rp1 juta/meternya.

Uniknya, setiap pameran yang diadakan Chama, produk Thai Silknnya selalu laku dan habis terjual. Bahkan penjualannya pun sangat terkenal di negara tetangga, yaitu Bangkok. Chama sempat mendapatkan piagam dari Gubernur Bangkok karena sudah mempopulerkan sutra Thailand. Mereka merasa kagum melihat design, motif, dan warna alami yang membuat kesan mewah dan elegan saat dipakai. Bahkan baru baru ini, Duta Besar Thailand meminta Chama menyelenggarakan pameran karena Ratu Sirikit ingin melihat kain Thai Silk rancangannya. Sebenarnya Thai Silk itu buatan Indonesia, tetapi memang terkenal di dunia dengan sebutan Thai Silk. Perkembangan bisnisnya semakin meluas, bahkan Chama pun mendapatkan tawaran untuk show di Milan, Italia. Itu semua

karena ada salah satu penggemar kainnya yang mengirim bahan Thai Silk ke seorang designer terkenal di Italia. Itulah kehebatan sebuah jaringan yang akan memperluas bisnis. Tentu saja, memang kualitas sebuah produk jadi nomor satu. Tanpa kualitas yang baik, walaupun banyak jaringan, belum tentu mendorong kesuksesan bisnis kita.

Cara pintar lainnya yang harus dimiliki setiap entrepreneur adalah kepandaian menggunakan jaringan orang lain karena itu adalah sarana sukses seorang pebisnis. Misalnya, jaringan pebisnis retail supermarket. Jika kita memiliki produk andalan, tidak perlu repot-repot berjualan dari rumah ke rumah atau dari warung ke warung, cukup kita jual dan promosikan di supermarket-supermarket besar, produk kita akan terkenal dengan sendirinya. Kita dapat menggunakan jaringan supermarket-supermarket besar sekarang ini yang tersebar di Jakarta. Jika produk kita memang berkualitas, dalam waktu singkat, produk akan diserbu pembeli. Dari segi pembayaran, mungkin kita tidak akan menerima uang dengan cepat, tetapi setidaknya produk kita sudah dalam jaringan yang tepat untuk pemasaran. Semua itu merupakan proses yang memerlukan kesabaran dan keuletan dari seorang pengusaha andal seperti Anda.

3. Tenaga orang lain

Melakukan apa yang dikatakan

*Sahabat saya, Syaifudin Simon yang merupakan seorang wartawan mengajak saya untuk membuat sebuah penerbitan buku. Awalnya saya cukup ragu karena kurangnya pengalaman dan ilmu pada bidang penerbitan. Pak Simon menawarkan saya untuk membuat buku-buku tentang strategi berbisnis karena menurut Pak Simon saya mempunyai pengetahuan yang mumpuni berkenaan dengan bisnis. Saya merasa sudah banyak buku tentang entrepreneur yang ditulis oleh penulis dari kalangan akademisi yang berkompeten dan punya nama besar. Pak Simon menjelaskan bahwa jarang sekali buku entrepreneur ditulis oleh seorang pebisnis. Jadi, lahirnya buku **Kebelet Kaya** ini adalah mahakarya dari beberapa pengalaman nyata pelaku bisnis yang ditulis berdasarkan fakta dan pengalaman saya saat membangun jaringan bisnis selama 11 tahun. Jadi, rasanya cukup pantas bagi saya untuk menuliskan beberapa intisari kewirausahaan. Dengan bekal ilmu editing Pak Simon, rasanya modal kami sudah 50% terpenuhi. Ditambah lagi jaringan-jaringan penerbit senior yang sudah dikenal oleh Pak Simon semakin meyakinkan saya tentang ide ini. Sedangkan untuk tenaga SDMnya kami sepakat untuk menggunakan tenaga outsourcing saja. Selain penghematan, mereka pun dibayar per pekerjaan saja. Tentunya ini dapat menekan biaya produksi untuk perusahaan baru. Sedangkan untuk pemasarannya, kami berminat menggunakan nama jaringan toko buku yang modalnya bisa kami pinjam dari teman-teman yang*

saya kenal baik. Saya melihat motivasi, semangat, dan inspirasi hebat dari seorang jurnalis yang harus segera dijalankan. Menurut saya ini adalah peluang yang sangat menarik dan sekarang kami sedang dalam proses persiapan.

Sebagai seorang entrepreneur, kita harus memiliki kepandaian dalam menggunakan tenaga orang lain dan begitu juga dalam membangun bisnis. Pergunakan tenaga orang lain dalam menjalankannya, sedangkan untuk ide biar kita yang menanganinya. Jangan lupa untuk membagi hak mereka sesuai dengan tenaga yang mereka berikan.

4. Memiliki Salesmanship

Mukena untuk laki-laki

Setelah berbisnis garment cukup lama, sekitar 7 tahun dengan design baju wanita, pada Agustus 2004 Rinta mempunyai sebuah terobosan baru, yaitu membuat design dan memproduksi baju pria. Ia merasa bosan dengan baju muslim yang modelnya kurang elegan, penampilannya klasik, dan kesannya santai. Dengan menggunakan busana sebagai overcoat atau jas jubah memberi nuansa keanggunan pada setiap pemakainya. Filosofi produknya merancang dan memproduksi baju mukena buat laki-laki. Busana ini dapat dipakai untuk sholat ataupun pada sebuah acara resmi karena bentuknya seperti busana kerajaan,

tetapi tetap trendy mengikuti selera. Setelah 2 model jadi dan saya menggunakannya sebagai sarana promosi, barulah banyak animo dari orang-orang yang berminat memakai atau memesannya. Kebetulan sekali momennya pada saat itu akan lebaran, divisi jahit pun mulai aktif mendesign dan memproduksi baju Rinta ini. Strategi marketing yang digunakan ialah bekerja sama dengan Chama yang produk-produknya sudah sangat laris di pasaran. Untuk busana pria ini akan disubkan ke Chama sebagai Chama Collection, seperti Gianni Versace punya V2 sebagai second liner produknya. Tentu saja Chama akan diberi 20% komisi untuk memberi sentuhan motif batik pada dekorasi baju Rinta. Produk-produk Chama dijual untuk kalangan menengah ke atas, harga yang dijual pun cukup tinggi, sedangkan Rinta menyediakan produk tersebut untuk kalangan menengah ke bawah yang dibuat secara khusus dan tergantung pesanan.

Memulai sebuah usaha layaknya mendorong sebuah mobil yang sedang diam dan pastinya kita membutuhkan tenaga yang sangat besar. Namun, jika mobil itu sudah bergerak perlahan, dorongan akan semakin ringan. Jika akhirnya sudah berjalan, usaha kita akan lebih ringan lagi, bahkan kita berlari sambil mendorong mobil tersebut. Memulai sebuah usaha, modal pertamanya adalah keberanian. Sangat disayangkan jika masih ada yang berpikir untuk memulai usaha dibutuhkan uang tunai sebagai modal awal. Jika uang tidak tersedia, berarti bisnis pun gagal. Latihlah diri agar menjadi seorang pebisnis sejati

melalui jenjang sales. Sales merupakan pekerjaan yang membutuhkan keahlian tersendiri. Jiwa seorang fighter diandalkan di sini. Di manakah tempat melatih diri menjadi seorang salesman? Banyak sekali pewirausaha yang mengawali kariernya sebagai tenaga penjual. Di Indonesia sendiri tenaga penjual masih dianggap kerjaan kelas dua, tidak memiliki bobot, dan cenderung dianggap labil karena dinilai berdasarkan performa. Bahkan ada sebuah pameo yang mengatakan kaum intelektual tidak jualan atau *intellectual don't sale*. Asumsi inilah yang menganggap orang-orang yang bekerja di bidang sales dianggap tidak intelek.

Sales adalah pekerjaan terhormat karena di sini banyak sekali pelajaran yang didapat, seperti melatih mental, visi, dan kepemimpinan *leadership*. Kita akan dilatih menghadapi berbagai karakter manusia yang menjadi pelanggan secara langsung. Kita pun dapat membangun kepercayaan (*trust*) dari pelanggan. Atau, sebagai sales banyak mengenal orang dan ini adalah sebuah jaringan yang akan memperkuat bisnis kita nantinya. Hubungan interpersonal pun akan terlatih. Jika telah mendapatkan kepercayaan, kita akan mempunyai banyak kenalan dan mereka pun akan tahu kemampuan kita. Inilah yang akan memunculkan sebuah peluang bisnis yang mungkin hanya datang sekali seumur hidup kita.

Tentang Penulis



Mardigu Wowiek Prasantyo adalah penulis buku laris “Langkah Cerdas Meraup Untung di Property” yang telah naik cetak berulang kali. Sebagai pengusaha yang telah belasan tahun malang melintang di dunia property. Cluster perumahan di daerah Kemang, Bangka, Pasar Minggu, Jatiwaringin, Palembang, dan Bali pernah dirambahnya beberapa tahun terakhir. 15 tahun sebagai pengusaha, banyak bidang yang telah dilakukan, gagal untung di dalam berbisnis telah menjadi warna hidupnya. Berlatar belakang keilmuan yang beragam dan pengalaman sebagai profesional keuangan di awal kariernya membuat bahan tulisannya aktual berdasarkan fakta pelaku bisnis saat ini. Dengan variasi pengalaman pribadi yang luas, MWP sering didaulat menjadi narasumber dari berbagai media televisi dan radio. Jadwalnya sebagai pembicara seminar pun mulai menyita waktunya. Namun, menulis tetap menjadi gairah utamanya. Ia pun sekarang merambah ke dunia

pertelevisian dan layar lebar. MWP dikenal luas di kalangan *philantropist* karena menjadi pimpinan konsortium Rumah Yatim Indonesia yang memiliki 200 mitra panti asuhan di seluruh Indonesia yang mengasuh lebih dari 11.000 anak.



**Rumah
Yatim**
INDONESIA

Penyantunan,
Pembinaan dan
Pemberdayaan
Yatim & Dhu'afa

Email: mardiguwp@yahoo.com

Facebook: [mardigu wowiek prasantyo](#)

KEBELET KAYA

Kebelet identik dengan sebuah upaya melepaskan seluruh hasrat di dalam diri, tanpa berpikir panjang, dan spontan (tiba-tiba terjadi begitu saja) untuk segera melepaskan semua beban. Beragam cara bisa dilakukan untuk mewujudkannya. Hal ini juga berlaku saat seorang entrepreneur ingin meraih kesuksesan dan menjadi kaya. Dan, kumpulan kisah inspiratif di dalam buku ini diharapkan mampu membuka peluang dan segera menjadi pemenang. Bagi seorang entrepreneur sejati, meraih kesuksesan bukan dengan menghalalkan segala cara, tetapi dengan menemukan potensi diri, mengasah bakat dan kreativitas, serta senantiasa memburu dan berbagi ilmu pengetahuan.

Buku ini ditulis sebagai sebuah karya yang tidak saja mencerdaskan otak, tetapi menyarikan sebuah pengetahuan tinggi yang akan menumbuhkan rasa dalam diri agar menjadikan hidup penuh dengan hikmah. Kisah-kisah inspiratif di dalam buku ini akan mewujudkan impian seorang entrepreneur menjadi sukses dan kaya yang sarat dengan nilai kesetiaan, kejujuran, dan kebenaran.

Walaupun “**kebelet kaya**”, bukan berarti seorang entrepreneur bisa mengabaikan atau melanggar nilai-nilai kebenaran. Semoga buku ini bisa membantu mewujudkan cita-cita menjadi seorang entrepreneur sejati yang sukses dan kaya, baik secara materi maupun moral.

 **Tangga Pustaka**
Menunjang Sempit Keterbatasan

Redaksi:

Jl. H. Montong No 57, Ciganjur,
Jagakarsa, Jakarta Selatan, 12630
Telp. (021) 7888 3030 ext. 213,214,216
Faks. (021) 727 0996
E-mail: redaksi@tanggapustaka.com

ISBN (13) 978-979-9051-65-3

ISBN 979-9051-65-7



9 789799 105165 3

Motivasi Bisnis