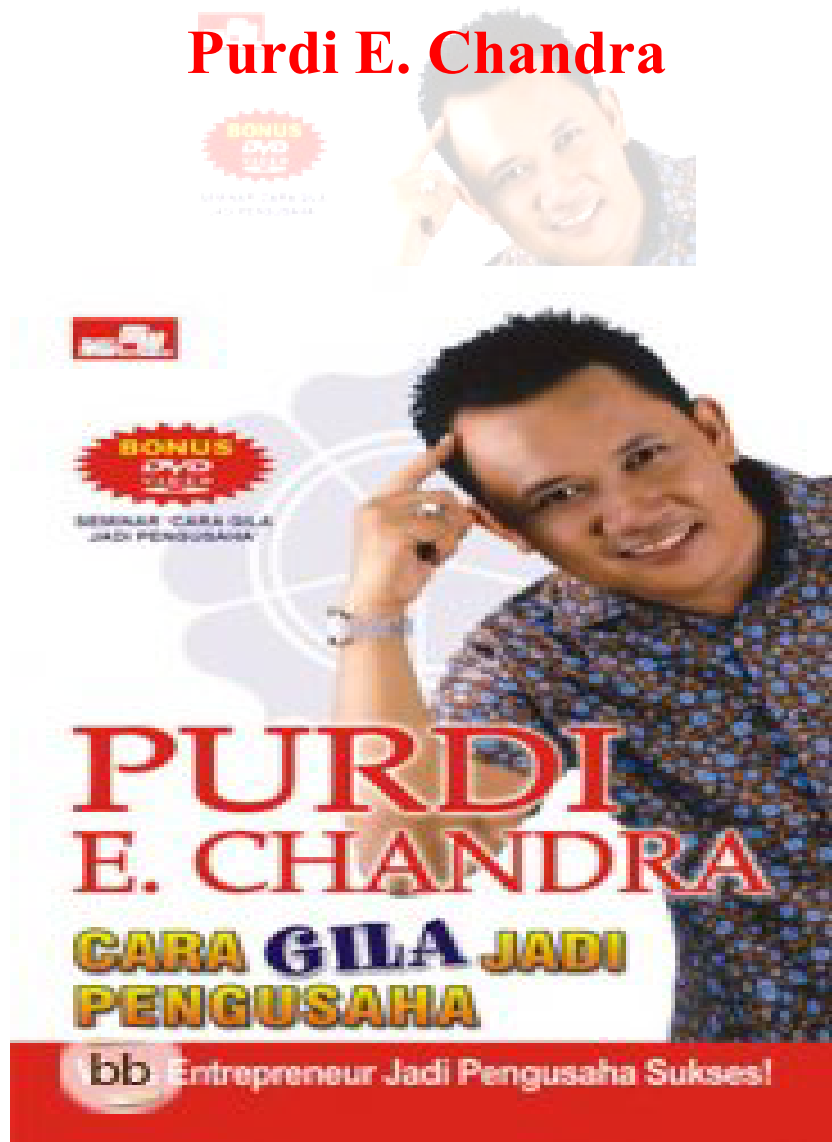


CARA GILA JADI PENGUSAHA

By :

Purdi E. Chandra



CARA GILA JADI PENGUSAHA

Berani Gagal

“Hanya orang yang berani gagal total, akan meraih keberhasilan total...”

PERNYATAAN **John. F. Kennedy** ini saya yakini kebenarannya. Itu bukan sekedar retorika, tetapi memang sudah terbukti dalam perjalanan hidup saya. Gagal total itulah awal karier bisnis saya.

Pada akhir 1981, saya merasa tak puas dengan pola kuliah yang membosankan. Saya nekad meninggalkan kehidupan kampus. Saat itu saya berpikir, bahwa gagal meraih gelar sarjana bukan berarti gagal dalam mengejar cita-cita lain.

Di tahun 1982, saya kemudian mulai merintis bisnis bimbingan tes Primagama, yang belakangan berubah menjadi '**Lembaga Bimbingan Belajar Primagama**'.


Bisnis tersebut saya jalankan dengan jatuh bangun. Dari awalnya yang sangat sepi peminat - hanya 2 orang - sampai akhirnya peminatnya membludak hingga Primagama dapat membuka cabang di ratusan kota, dan menjadi lembaga bimbingan belajar terbesar di Indonesia.

Dalam kehidupan sosial, memang '**kegagalan**' itu adalah sebuah kata yang tidak begitu enak untuk didengar. Kegagalan bukan sesuatu yang disukai, dan suatu kejadian yang setiap orang tidak menginginkannya. Kita tidak bisa memungkir diri kita, yang nyata-nyata masih lebih suka melihat orang yang sukses dari pada melihat orang yang gagal, bahkan tidak menyukai orang yang gagal.

Maka, bila Anda seorang entrepreneur yang menemui kegagalan dalam usaha, maka jangan berharap orang akan memuji Anda. Jangan berharap pula orang di sekitar anda maupun relasi Anda akan memahami mengapa Anda gagal.

Jangan berharap Anda tidak disalahkan. Jangan berharap juga semua sahabat masih tetap berada di sekeliling Anda. Jangan berharap Anda akan mendapat dukungan moral dari teman yang lain. Jangan berharap pula ada orang yang akan meminjamkan uang sebagai bantuan sementara. Jangan berharap bank akan memberikan pinjaman selanjutnya.

Mengapa saya melukiskan gambaran yang begitu buruk bagi seorang entrepreneur yang gagal?

Begitulah masyarakat kita, cenderung memuji yang sukses dan menang. Sebaliknya, menghujat yang kalah dan gagal. Kita sebaiknya mengubah budaya seperti itu, dan memberikan kesempatan kepada setiap orang pada peluang yang kedua. 

Apabila orang gagal, maka tidak ada gunanya murung dan memikirkan kegagalannya. Tetapi perlu mencari penyebabnya. Dan justru kita harus lebih tertantang lagi dengan usaha yang sedang kita jalani yang mengalami kegagalan itu.

Saya sendiri lebih suka mempergunakan kegagalan atau pengalaman negatif itu untuk menemukan kekuatan-kekuatan baru agar bisa meraih kesuksesan kembali. Sudah tentu, kasus kegagalan dalam bisnis maupun dunia kerja, saat krisis ekonomi kian merebak dan bertambah. Ribuan orang terkena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) dan kehilangan mata pencahariannya. Sungguh ironis, seperti halnya kita - suka atau tidak suka - setiap manusia pasti akan mengalami berbagai masalah, bahkan mungkin penderitaan.

Bagi seorang entrepreneur, sebaiknya jangan sampai terpuruk dengan kondisi dan suasana seperti itu. Kita harus berani menghadapi kegagalan, dan ambil saja hikmahnya (kejadian dibalik itu). Mungkin saja kegagalan itu datang untuk memuliakan hati kita, membersihkan pikiran kita dari keangkuhan dan kepikiran, memperluas wawasan kita, serta untuk lebih mendekatkan diri kita kepada Tuhan. Untuk mengajarkan kita menjadi gagah, tatkala lemah. Menjadi berani ketika kita takut.

Itu sebabnya mengapa saya juga sepakat dengan pendapat **Richard Gere**, aktor terkemuka Hollywood, yang mengatakan bahwa "**kegagalan itu penting bagi karier siapapun**".

Mengapa demikian? Karena selama ini banyak orang membuat kesalahan sama, dengan menganggap kegagalan sebagai musuh kesuksesan. Justru sebaliknya, kita seharusnya menganggap kegagalan itu dapat mendatangkan

hasil. Ingat, kita harus yakin akan menemukan kesuksesan di penghujung kegagalan.

Ada beberapa sebab dari kegagalan itu sendiri :

1. Kita ini sering menilai kemampuan diri kita terlalu rendah.
2. **S**etiap bertindak, kita sering terpengaruh oleh mitos yang muncul di masyarakat sekitar kita.
3. **B**iasanya kita terlalu "melankolis" dan suka memvonis diri terlebih dahulu, bahwa kita ini dilahirkan dengan nasib buruk.
4. Kita cenderung masih memiliki sikap, tidak mau atau tidak mau tahu dari mana kita harus memulai kembali suatu usaha.

Dengan mengetahui sebab kegagalan itu, tentunya akan membuat kita yakin untuk bisa mengatasinya. Bila kita mengalami sembilan dari sepuluh hal yang kita lakukan menemui kegagalan, maka sebaiknya kita bekerja sepuluh kali lebih giat.

Dengan memiliki sikap dan pemikiran semacam itu, maka akan tetap menjadikan kita sebagai sosok entrepreneur yang selalu optimis akan masa depan. Maka, sebaiknya janganlah kita suka mengukur seorang entrepreneur dengan menghitung berapa kali dia jatuh. Tapi ukurlah, berapa kali ia bangkit kembali.

Berani Mencoba

Seandainya kita berani mencoba dan kita lebih tekun dan ulet, maka pasti yang namanya kegagalan itu tak akan pernah ada'.

ORANG bukannya gagal, tetapi berhenti mencoba. Mengapa ? Karena sesungguhnya seseorang untuk dapat meraih kesuksesan dalam karier atau bisnisnya, maka orang itu harus punya keberanian mencoba.

Seorang entrepreneur - dalam situasi sesulit apa pun - akan semakin tertantang untuk tidak berhenti mencoba. Dengan kata lain "berani mencoba" dan orang yang selalu berani mencoba itulah yang pada akhirnya justru akan meraih kemenangan atau kesuksesan.

Dalam bisnis, tampaknya kita perlu mengedepankan sikap seperti itu, dan tidak ada salahnya bila kita bersikap positif semacam itu. Berdasarkan

pengalaman, seorang entrepreneur adalah orang yang tidak mudah percaya sebelum mencobanya. Meskipun ketika mencobanya, keyakinan kita hampir padam karena pasti akan diterpa 'angin". Dan ternyata, terpaan 'angin" tersebut justru dapat membakar semangat kewirausahaan (*the spirit of entrepreneurship*) kita.

Nalar bisnis (*sense of business*) kita semakin optimal, dan pada akhirnya, sebagai entrepreneur, kita semakin yakin akan kesuksesan yang akan kita raih. Tegasnya, keberhasilan dalam bisnis memang sangat ditentukan oleh semangat kewirausahaan kita yang tinggi. Dengan demikian sikap mencoba dan mencoba terusmenerus itu akan dilakukannya.

Pada akhirnya dengan sikap kita yang "berani mencoba" itu, akan membuat kita tidak akan mudah terpuruk dengan keputus-asaan. Apalagi sampai menghancurkan hidup dan bisnis yang telah kita rintis lama. Selain itu, pikiran kita juga harus tetap diformulasikan ke arah positif. Bukan sebaliknya, suka berpikir negatif, apalagi sampai putus asa. Sikap semacam ini harus kita buang jauh-jauh.

Jika pikiran kita tidak melihat hasil akhir, bahwa bisnis kita bakal sukses, maka tentu kita akan kehilangan semangat kewirausahaan. Sebab, dengan kita memiliki bayangan kesuksesan di masa depan, tentu akan dapat memotivasi kita untuk bekerja lebih giat. Bahkan, menjadikan diri kita bersikap tidak mudah putus asa.

Dalam bisnis modern, kita tidak akan dapat hidup tanpa kita mempunyai sikap keberanian mencoba. Kita lihat saja, masih banyak orang yang gagal dalam usahanya, yang akhirnya putus asa tanpa mampu lagi berbuat sesuatu, tanpa berani mencoba lagi.

Sikap semacam itu jelas akan merugikan kita, bukan saja dari aspek materi atau financial saja, tapi juga dari aspek psikologis. Oleh karena itu, walaupun di masa krisis, sebaiknya kita harus tetap menjadi entrepreneur yang memiliki semangat kewirausahaan yang tinggi.

Kita juga harus punya keyakinan, bahwa sesungguhnya seseorang itu tidak ada yang gagal dalam bisnisnya. **Mereka yang gagal hanyalah karena dia berhenti mencoba, berhenti berusaha.** Seandainya kita berani mencoba, dan kita lebih tekun dan ulet, maka pasti yang namanya kegagalan itu tidak akan pernah ada. Artinya, dengan kita mau berjerih payah dalam berusaha, tentu kita akan menuai keberhasilan. Untuk itu, kita harus berani

mencoba. Sebab, tidak satu pun di dunia ini, termasuk di dalam dunia entrepreneur yang dapat menggantikan keberanian mencoba.

Dengan bakat bisnis? Tidak bisa. Sebab orang berbakat yang tidak berhasil meraih sukses banyak kita jumpai.

Bagaimana dengan kejeniusan seseorang? Juga tidak. Sebab kejeniusan yang hanya dipendam saja, itu sama saja dengan omong-kosong.

Tergantung pendidikannya ? Juga tidak. Sebab di dunia ini sudah penuh dengan pengangguran yang berijazah sarjana.

Dan ternyata, hanya dengan 'keberanian' mencoba dan mencoba itulah yang dapat menentukan kesuksesan bisnis kita.

Berani Merantau

"Kita itu memang harus, punya keberanian merantau. Sebab, dengan keberanian merantau, kita akan lebih bisa percaya diri dan mandiri".

BANYAK entrepreneur yang sukses karena ia merantau. Orang Tegal sukses dengan warteg-nya di Jakarta. Begitu juga orang Wonogiri sukses menekuni usaha sebagai penjual bakso. Orang Wonosari sukses sebagai penjual bakmi dan minuman. Sementara orang Padang, sukses dengan bisnis masakan Padang-nya.

Bahkan, orang Cina pun banyak yang sukses ketika dia merantau keluar negeri. Dan, tak sedikit pula, orang Jawa yang sukses sebagai transmigran di Sumatera. Juga banyak orang dari luar Jawa yang sukses bisnisnya ketika merantau di Yogyakarta. Tapi banyak juga orang Yogya yang sukses menjadi pengusaha atau merintis kariernya, ketika merantau di Jakarta. Hal itu wajar terjadi, karena orang-orang tersebut memang punya keberanian merantau.

Sebenarnya, apa yang diungkapkan di atas hanyalah sekedar contoh, bahwa orang bisa sukses sebagai entrepreneur, kalau orang tersebut memiliki keberanian merantau.

Mengapa demikian ?

Keberanian merantau itu perlu kita miliki, karena dengan merantau berarti kita berani meninggalkan lingkungan keluarga. Sebab, ketika kita berada di lingkungan keluarga, meskipun kita sudah tumbuh besar atau dewasa, namun tetap dianggap sebagai anak kecil. Sehingga, hal itu akan membuat kita tergantung dan tidak mandiri. Akibat dari itu sangat jelas, kita mudah patah semangat atau putus asa. Tidak berani menghadapi tantangan atau risiko bisnis. Kita pun akan mudah tergantung pada orang lain.

Tapi beda halnya kalau kita berani merantau. Hal itu berarti kita siap menjadi "manusia baru". Kita harus siap menghadapi lingkungan baru, yang barangkali tak sedikit tantangan yang harus dihadapi.

Dan, jika saat dulu kita belum tahu apa sebenarnya kelemahan kita, maka dengan merantau hal tersebut bisa diketahui, sedikit demi sedikit kelemahan tersebut akan kita perbaiki di tanah perantauan. Itulah sebabnya mengapa saya yakin, keberanian merantau yang membuat kita punya jiwa kemandirian itu, akan membuat kita lebih percaya diri dalam setiap langkah dalam bisnis maupun karier.

Jadi singkatnya, merantau itu akan membuat kita berjiwa "tahan banting". Katakanlah, kalau usaha kita ternyata jatuh dan gagal, kita tidak terlalu malu, toh itu terjadi di kota lain. Dengan kata lain, berusaha di kota lain akan mengurangi beban berat, bila dibandingkan dengan merintis bisnis di kota kita sendiri.

Selain itu, keberanian merantau ke daerah lain, akan membuat kita dapat menyelesaikan persoalan sendiri. Bahkan, kita akan merasa tabu terhadap bantuan orang lain. Kita ada rasa untuk tidak mau punya hutang budi pada orang lain. Oleh karena itulah, sesungguhnya ke-mandirian itu adalah semangat paling dasar dari kita untuk bisa meraih kesuksesan. Dan, alangkah baiknya jika sikap mandiri semacam itu bisa kita bentuk sejak kita masih sekolah.

Maka, jika kita ingin menjadi entrepreneur yang mampu meraih sukses dan "tahan banting", salah satu kuncinya adalah kemandirian itu sendiri. Dan, kemandirian akan muncul jika kita berani merantau. Buktikan sendiri !

Berani Sukses

"Seberapa besar rejeki yang kita inginkan, itu sama dengan seberapa besar kita berani mengambil resiko"

HANYA segelintir entrepreneur yang dapat mencapai tangga sukses teratas tanpa perjuangan dan pengorbanan. Resepnya, antara lain, kalau melakukan kesalahan, mereka melupakannya dan terus bekerja, hingga akhirnya mencapai kesuksesan.

Sebagai entrepreneur harus selalu berani berpikiran sukses dan berani mengembangkan kepercayaan diri. Harus selalu ingat, bahwa kita adalah orang yang berpotensi dalam bisnis, yang setiap saat harus selalu melipat gandakan kepercayaan diri, dan bisa menghilangkan penyakit *exucitis*, penyakit mencari alasan. Apakah itu alasan yang berkaitan dengan kesehatan, intelejensia atau kecerdasan, usia, dan nasib.

Kita pun juga harus berani merubah kegagalan menjadi kemenangan atau kesuksesan. Untuk sebuah kesuksesan, dibutuhkan keberanian secara terus menerus untuk mempelajari kemunduran bisnis kita menuju kesuksesan.

Dalam bisnis, sangat wajar kalau kita belajar dari kesuksesan yang dicapai pesaing kita. Namun yang penting, bagaimana kita harus menghindari kesalahan-kesalahan yang pernah diperbuat oleh pesaing kita itu. Kita juga harus selalu siap menghadapi perubahan-perubahan yang selalu ada dalam kehidupan bisnis.

Upaya-upaya mencipta ide-ide terbaik yang bersifat *competitive advantage* sangat penting, dan kalau perlu kita gabung-gabungkan ide-ide terbaik dari para pesaing kita. Dengan kata lain, sebagai seorang entrepreneur, kita pun harus senantiasa setiap saat selalu membuka mata dan telinga terhadap suatu kesempatan atau peluang. Sebab, disamping faktor rejeki, maka peluang itu juga menyangkut dengan faktor nasib kita. Bila kita mampu melakukan hal itu, tidak mustahil kesuksesan akan dapat kita raih.

Kita semua pasti mendambakan kesuksesan. Ingin memperoleh yang sebaik-baiknya dari perjalanan hidupnya. Tidak ada orang yang bisa mendapatkan kenikmatan dari hidup yang terus merangkak-rangkak, kehidupan yang setengah-setengah.

Sukses berarti banyak hal yang mengagumkan dan positif. Sukses berarti kesejahteraan pribadi: rumah bagus, keamanan di bidang keuangan dan kesempatan maju yang maksimal, serta berguna bagi masyarakat. Sukses juga berarti memperoleh kehormatan, kepemimpinan, dan disegani.

Dengan demikian sukses berarti *self respect*, merasa terhormat, terus menerus

merasa bahagia, dan merasakan kepuasan dari kehidupannya. Itu artinya, kita berhasil berbuat lebih banyak yang bermanfaat. Dengan kata lain, sukses berarti menang!

Namun sayangnya, di era globalisasi seperti sekarang ini, tidak semua entrepreneur berani menyebutkan, bahwa dirinya telah mencapai kesuksesan. Sebaliknya, saya justru berpendapat bahwa kita sebagai entrepreneur harus berani menyatakan dirinya sukses. Karena dengan keberanian kita menyatakan sukses, akan membangkitkan kepercayaan diri.

Dengan kepercayaan diri yang besar itu, kita akan lebih bersemangat untuk meraih kesuksesan. Dan saya tetap yakin, betapa pun sibuknya entrepreneur-entrepreneur yang sukses, ia akan tetap siap membantu teman-teman yang memerlukannya. Dan, mereka semakin percaya pada Tuhan sebagai suatu kekuatan besar.

Sulit Untuk Memulai

Banyak pertanyaan, mengapa orang itu sulit memulai usaha ? Dan, akhirnya banyak alasan yang sengaja dicari-cari yang dijadikan sebagai alasan pembenaran : *bahwa memulai usaha itu sulit, karena memulai usaha itu harus ada modal, punya tempat, dll.*

Padahal jika kita memiliki jiwa wirausaha, maka persoalan semacam itu akan bisa kita atasi. Sehingga, akhirnya menyadari bahwa sesungguhnya memulai usaha itu tidak sesulit seperti yang kita bayangkan.

Dalam konteks ini, memang perlu ada suatu taktik atau rekayasa bahwa kita itu harus dalam **kondisi terpaksa untuk memulai usaha itu**. Misalnya, saat di PHK, atau kita sedang tidak punya apa-apa. Atau, disaat kita sudah capai melamar pekerjaan di mana-mana, tapi tetap tak ada satu-pun perusahaan yang memperkerjakan kita. Bisa juga, disaat kita sedang *drop-out* dari sekolah atau tidak kuliah lagi, sehingga saat itu kita punya perasaan bahwa seolah kita tidak punya lagi masa depan.

Justru disaat itulah atau disaat kondisi kita "terhimpit" keadaan seperti itu, muncul ide bisnis atau pikiran yang brilian atau cemerlang, yang akhirnya membuat kita ada keberanian untuk memulai usaha. Ada keberanian kita untuk mandiri, dan bersemangat lagi untuk belajar berwirausaha, sekalipun tak tahu jenis usaha yang akan kita jalankan.

Tapi sebaliknya, kalau saja keadaan kita sehari-harinya terasa aman-aman saja, maka sulit untuk melakukan perubahan. Kita jadi sulit untuk berubah dari yang aman menjadi yang tidak aman. Maka, salah satu upaya yang bisa kita lakukan ialah, kita harus berani masuk dalam bisnis. Kita harus masuk dalam dunia yang penuh ketidakpastian.

Nah, kalau kita terbiasa dengan dunia yang pasti, maka kita akan sulit untuk memulai usaha. Sehingga, memang perlu ada **perubahan sikap mental**. Contohnya, disaat kita memulai usaha berarti kita telah mencoba mengambil resiko, atau dibutuhkan keberanian untuk ambil resiko.

Tapi, selama ini, saya kerap kali menjumpai banyak orang yang selalu punya pikiran negatif dulu, padahal mereka belum memulai usaha. Mereka berfikir resiko. Misalnya, kalau usahanya tidak jalan terus gimana? Kalau usaha kita nanti rugi, lantas kita makan apa? Kalau produk yang kita jual tidak laku, terus gimana? Jadi, kita belum apa-apa sudah hanyut dengan pikiran-pikiran yang negatif atau pikiran yang tidak-tidak ! Yaitu, tidak laku, takut usahanya macet, takut gagal, dll.

Jika kita sudah berkeinginan untuk berwirausaha, yah sebaiknya kita harus punya pikiran positif atau ya...ya...ya. Ya bisa maju, ya bisa laku, ya bisa untung ! Sehingga, kita harus selalu optimis. Kita tentu saja butuh ketekunan, kesabaran, dan harus selalu memiliki semangat yang prima.

Oleh karena itulah, dalam setiap kesempatan seminar, road show maupun kuliah di Sekolah Calon Pengusaha "Entrepreneur University" yang kebetulan saya dirikan, saya juga selalu menyarankan mereka untuk setiap saat berani mencoba untuk memulai usaha. Kapan saja, dimana saja, dan jenis produk atau jasa apa saja. Yakinkanlah, dengan kita bersikap mental seperti itu, yang namanya memulai usaha akan menjadi hal yang mudah. Tidak sesulit yang kita bayangkan.

"Memulai usaha itu memang beresiko, tapi tidak memulai usaha akan lebih beresiko".

Yah, kita tak punya aset.

MENJADI ENTREPRENEUR

Mimpi Jadi Entrepreneur

“Jika kita punya tekad besar, tak mustahil hal itu akan terwujud”.

Banyak di antara kita, yang ingin bekerja pada perusahaan orang lain, sebagai karyawan. Apakah itu karyawan perusahaan swasta maupun pegawai negeri. Alasannya, kita tentu sudah tahu semua, yaitu sebagai karyawan yang dibutuhkan adalah “keamanan”. Setiap bulan ada kepastian terima gaji. Setelah tua dapat pensiun.

Mengapa tidak tertarik untuk menjadi entrepreneur ? Mungkin hal itu karena di antara kita banyak yang tidak siap menghadapi risiko atau lebih tepat disebut suka menjauh dari risiko. Sehingga, tidak mengherankan, banyak di antara kita yang kemudian takut untuk menjadi entrepreneur. Karena inginnya ‘aman-aman’ saja, saya kira itu sebabnya mengapa yang sudah jadi karyawan pun sulit untuk berubah menjadi entrepreneur.

Oleh karena itu, saya mengajak bagaimana kalau kita menjadi entrepreneur. Menurut saya, jika kita punya tekad besar, tak mustahil hal itu akan terwujud. Saya yakin, kita akan lebih bangga, karena kita akhirnya punya banyak karyawan, dan bisa menggaji mereka, cobalah kita jalani.

Pemikiran saya ini memang beda dengan saat kita sekolah dulu. Dimana setelah kita lulus nanti, mencari kerja, lalu bekerja keras, dan terus mendapatkan uang. Setelah uang itu kita raih, uang itu kita tabung. Jadinya, kita tak pernah belajar bagaimana untuk berani mengambil *resiko*.

Kita tak pernah belajar bagaimana untuk berani membuka usaha. Tapi sebaliknya, kita justru lebih diajarkan bagaimana kita bisa mencari pekerjaan pada perusahaan orang lain atau istilah lain, menggantungkan nasib kita pada orang lain.

Akhirnya apa yang terjadi, kalau dia terkena PHK. Akibatnya, mereka pun menganggur. Saya justru berpendapat, bahwa sistem pendidikan kita semestinya tidak seperti itu. Tapi sebaliknya, sistem pendidikan kita

seharusnya mengajarkan bagaimana kita bisa mandiri. Oleh karena itulah, menurut saya, di era otonomi sekarang ini tak ada salahnya kalau kita mau membangun mental dan emosi kita.

Kita harus pula selalu punya keberanian mengambil risiko. Kita tidak seharusnya takut membuat kesalahan, dan kita tidak seharusnya takut untuk gagal, dengan begitu kita akan lebih punya keberanian membuka usaha.

Bahkan, menurut **Robert Kiyosaki**, penulis best seller "*Rich Dad Poor Dad*", agar kita bisa menjadi pengusaha, maka kita harus punya mimpi. Kita harus punya tekad besar, kemauan untuk belajar, dan punya kemampuan menggunakan dengan benar asset kita yang tak lain merupakan pemberian Tuhan.

Itu sebabnya, mengapa banyak orang di sekitar kita yang tidak tertarik untuk memiliki bisnis sendiri. Jawabannya, dapat disimpulkan dalam satu kata :

R-E-S-I-K-O

Yah, takut menghadapi risiko. Sehingga, mental dan emosi kita hanya ingin 'aman-aman' saja. Oleh karena itu, kenapa kita tidak mau mencoba menjadi pengusaha. Kalau kita punya mimpi dan tekad besar, kita bisa menjadi entrepreneur. Apalagi, kalau kita mau merubah mental dan emosi kita yang selama ini inginnya selalu menjadi karyawan. Mental dan emosi untuk selalu aman menerima gaji, seharusnya kita ubah menjadi mental dan emosi untuk bisa memberi gaji.

Anda berani mencoba ?

Mimpi Jadi Investor

"Menjadi investor, berarti uang bekerja untuk kita"

Menjadi karyawan (employee), bisnis sendiri (self-employed), menjadi pengusaha (business owner), dan sekaligus sebagai investor, itu memang bisa saja menjadi pekerjaan kita. Contohnya dokter, selain dia sudah tercatat sebagai pegawai negeri atau sebagai karyawan, dia pada saat praktek di rumah atau di tempat prakteknya, maka sang dokter itu sudah mengelola bisnis sendiri.

Nah, apabila dokter itu punya klinik atau laboratorium, maka dia sebagai

layaknya pengusaha. Sedangkan, kalau dia membeli aset dalam bentuk real estate atau rumah, atau membeli saham, atau ikut sirkah, maka dokter tersebut sebagai investor atau penanam modal.

Tapi yang jelas, jika kita ingin mendapatkan kekayaan atau aset untuk masa depan, lebih pas atau cocok kalau kita bisa menjadi pengusaha atau investor. Biasanya, kalau kita sudah menjadi pengusaha, maka tidak sulit untuk menjadi investor.

Kalau kita sebagai karyawan, maka kita bekerja untuk orang lain. Sementara, kalau kita mengelola bisnis sendiri, maka kita bekerja untuk diri kita sendiri, sehingga kalau kita libur tentu tidak akan dapat duit. Karena apa? Itu karena, dengan mengelola bisnis sendiri kita bekerja belum menggunakan sistem. Sehingga, tanpa kita terlibat langsung dalam bisnis itu, maka bisnis tidak bisa jalan.

Jika kita sebagai pengusaha, maka orang bekerja untuk kita. Artinya, kita sudah menggunakan sistem. Katakanlah, kalau kita sebagai pengusaha sedang cuti atau libur satu tahun, bahkan waktunya cukup lama sekalipun, maka bisnis itu tetap jalan. Bahkan, tak menutup kemungkinan bisnis kita justru lebih maju.

Dan, saya kerap kali melihat, bahwa mereka yang sekarang telah menjadi pengusaha, bisa juga sekaligus sebagai investor. Kalau kita sebagai pengusaha kecil yang kesemuanya dari yang kecil sampai yang besar kita urus sendiri, maka begitu kita libur, uangnya juga libur.

Jika kita sebagai karyawan di perusahaan yang memberikan gaji besar, dan kita bisa menabung, maka setelah pensiun kita bisa jadi investor. Kalau kita sebagai karyawan dengan penghasilan pas-pasan, itu bisa dengan memulai usaha atau bisnis kecil-kecilan atau mengelola bisnis sendiri yang masih kecil.

Oleh karena itu, kalau sekarang ini posisi kita sebagai karyawan, maka kita sebaiknya berusaha keras, bagaimana bisa punya bisnis sendiri. Setelah bisnis itu jalan, maka bagaimana kita berusaha mengembangkan sistem, dimana bisnis kita menjadi besar. Sampai akhirnya kita bisa menjadi pengusaha.

Dan, setelah itu bukan hal yang tak mungkin, kalau kemudian kita bisa menjadi investor. Menjadi investor berarti uang bekerja untuk kita. Maka, kalau kita mau kaya, mestinya tidak cukup kita menjadi karyawan atau sekedar punya bisnis kecil-kecilan, sebaiknya kita harus berani menjadi

pengusaha atau investor, sekalipun untuk menuju ke arah sana bukan hal yang mudah. Tak sedikit tantangan yang harus kita hadapi.

Tapi yakinlah, dengan kita memiliki jiwa entrepreneur, mimpi jadi investor akan menjadi kenyataan.

Gagal Kuliah, Jadilah Entrepreneur

"Mulailah berwirausaha justru di saat kita tidak punya apa-apa".

Waktu kuliah dulu saya punya teman yang pandai dan memiliki wawasan dunia bisnis yang lumayan. Ide-ide rencana usaha yang muncul dari pemikirannya sangat cemerlang. Selalu saja, ide-ide itu adalah ide bisnis yang menarik, prospektif, dan berpeluang besar untuk digarap. Semua teman kuliah berdecak kagum dengan lontaran ide-idenya.

Tetapi ide-ide itu tinggal ide saja. Sampai hari ini belum ada satu pun bisnis yang pernah dijalankannya. Malahan, terakhir saya ketemu dia, berstatus karyawan sebuah perusahaan publik di Jakarta. Dia memang terlalu pandai untuk merencanakan sebuah usaha sekaligus terlalu takut untuk memulai.

Ada juga mahasiswa yang pernah datang pada saya. Dia menyatakan ingin berwirausaha, kemudian dia mengatakan, bahwa dirinya belum punya modal dan tidak begitu pandai.

Saya katakan pada dia: *"Kebetulan!"* Kemudian saya katakan lagi: *"Jangan takut, karena modal utama untuk memulai bisnis adalah **keberanian**."*

Mengapa saya katakan seperti itu? Sebab, biasanya kalau terlalu pintar itu malah terlalu berhitung. Orang yang tahu banyak hal, maka dia akan tahu banyak risiko dan halangan di depannya. Hal itu justru akan menciutkan nyalinya.

Saya malah pernah bilang pada seorang sarjana yang ingin berwirausaha. Saya katakan: *"Sekarang, abaikan ijazahmu. Buatlah dirimu seolah-olah tidak punya apa-apa, kecuali semangat dan keinginan yang kuat."*

Saya teruskan: ***"Mulailah berwirausaha justru pada saat Anda tidak punya apa-apa"***.

Saat Anda merasa tertekan. Saat Anda tidak dapat berbuat apa-apa dengan ijazah Anda. Saat Anda kebingungan karena harus bayar kredit rumah. Atau pada saat Anda merasa terhina.”

Memang `nasehat` saya ini agak berbeda dengan kebanyakan orang.

Biasanya orang menyarankan, kalau mau usaha sebaiknya mengumpulkan modal dulu, kemudian cari tempat dan seterusnya. Tetapi, banyak orang sukses sebagai wirausahawan justru dimulai dari sebaliknya, hanya punya semangat dan tidak punya apa-apa. Kondisi yang ada memaksa mereka harus “bermimpi” tentang masa depannya, kemudian tertantang untuk menggapainya, dan berusaha keras untuk mewujudkannya.

Anda tentu tahu atau paling tidak pernah mendengar nama **Steve Jobs** ? Sebelumnya dia bukan siapa-siapa. Jobs hanyalah anak muda yang gemar bercelana jeans belel dan berkantong kempes. Belakangan, dia membuat *Apple Computer* di garasi rumahnya, dan mendirikan perusahaan yang masuk Fortune 500 lebih cepat dari siapapun sepanjang sejarah.

Jobs adalah contoh orang yang berhasil dalam berwirausaha, justru bukan karena kepandaianya di bangku kuliah. Tapi, karena ia memiliki keberanian dan keyakinan akan usaha yang digelutinya. Dia mampu bertindak merealisasi gagasannya dengan meninggalkan lingkungan kuliah dan teman-temannya yang suka berhura-hura.

Tapi, saya tidak menyarankan Anda untuk mengabaikan pendidikan. Hanya saja, saya ingin mengatakan, bahwa untuk menjadi wirausahawan terlebih dahulu dibutuhkan keberanian memulai (bertindak), untuk memanfaatkan peluang bisnis yang ada. Hal tersebut harus segera dilakukan, sebelum orang lain mendahuluinya.

Kepandaian akademis akan diperlukan bila usaha kita sudah berjalan, dan itu bisa kita dapatkan dengan mengikuti kuliah lagi, atau kita bisa membayar orang-orang pandai sebagai karyawan atau konsultan.

Berani Dulu, Baru Trampil

“Saya bisanya hanya nggodhōg wedang atau merebus air, tapi akhirnya saya bisa juga punya restoran. Itu karena, saya punya keberanian”.

Saat saya berbicara pada kuliah kewirausahaan di Fakultas Ekonomi sebuah universitas swasta di Yogyakarta, saya sempat ditanya para mahasiswa:

"Apakah seorang untuk menjadi pengusaha itu harus memiliki keterampilan dulu?"

Saya rasa, ini pertanyaan bagus. Pertanyaan yang sama pernah juga hinggap di benak saya, yaitu saat saya baru memulai menjadi pengusaha. Saat pertanyaan ini saya balikkan pada mereka, ternyata sebagian besar mahasiswa mengatakan: *"Perlu terampil dulu, baru berani memulai usaha."*

Saya rasa jawaban mereka tidak bisa disalahkan. Mereka cenderung menggunakan otak rasional. Padahal untuk menjadi pengusaha, kita harus 'berani' dulu memulai usaha, baru setelah itu memiliki keterampilan. Bukan sebaliknya, terampil dulu, baru berani memulai usaha.

Sebab, saya melihat di Indonesia, ini sebenarnya banyak sekali pengangguran yang tidak sedikit memiliki keterampilan tertentu. Namun, mereka tidak punya keberanian memulai usaha. Akibatnya, keterampilan yang dimiliki apakah itu yang diperolehnya saat sekolah atau bekerja sebelumnya, akhirnya banyak yang tidak dimanfaatkan. Itu 'kan sayang sekali.

Seperti yang saya alami sendiri, saat membuka usaha **Restoran Padang Sari Raja**. Saya katakan pada mereka, bahwa terus terang saya tidak bisa membuat masakan padang yang enak. Saya penikmat masakan padang. Tapi saya tidak tahu bumbunya apa saja yang membuat masakan tersebut enak.

Saya katakan pada mereka: *"Saya bisanya hanya nggodhog wedang atau merebus air"*. Itu artinya apa? Saya bisa punya usaha restoran, karena saya punya keberanian.

Begitu juga, saat saya dulu membuka usaha **Bimbingan Belajar Primagama**. Saya belum pernah mengajar atau menjadi tutor di tempat lain. Bahkan saya belum pernah menjadi karyawan di perusahaan orang lain. Namun, saya memberanikan diri untuk membuka usaha tersebut. Sebab, saya berpendapat, kalau kita tidak punya keterampilan, maka banyak orang lain yang terampil di bidangnya bisa menjadi *mitra usaha* kita.

Karena itu bagi saya, yang terpenting adalah keberanian dulu membuka usaha. Apapun jenisnya, apapun namanya. Sebab, sesungguhnya, untuk

menjadi pengusaha, keterampilan bukan segala-galanya. Tetapi keberanian memulai usaha itulah yang harus kita miliki terlebih dahulu.

Banyak contoh, orang yang sukses menjadi manajer, tapi ternyata belum tentu sukses sebagai entrepreneur. Sebaliknya, seseorang yang di awal memulai usaha dengan tidak memiliki keterampilan manajerial, tetapi ia memiliki keberanian memulai usaha, banyak yang ternyata berhasil.

Orang jenis terakhir ini selain memiliki keberanian, juga mau mengembangkan jiwa entrepreneur. Oleh karena itulah saya kira, jiwa entrepreneur, harus kita bangun atau kita bentuk sejak awal.

Kaya Ide, Miskin Keberanian

“Kita harus ada keberanian untuk jatuh - bangun”.

Ada sebuah pertanyaan menarik dari seorang Ibu, peserta **“Entrepreneur University”** angkatan ketiga saat mengikuti kuliah perdana pekan lalu yang mengatakan :

“Saya begitu banyak sekali ide bisnis, tapi nyatanya tak ada satu pun ide bisnis itu terealisasi. Akibatnya, saya hanya sekadar kaya ide, tapi bisnis tak ada”.

Saya kira, pernyataan atau kejadian seperti itu tak hanya dialami oleh ibu tadi, tapi juga cukup banyak dialami oleh kita semua, bahwa yang namanya ide bisnis itu ada-ada saja. Tapi, yah hanya sekadar ide bisnis, sementara bisnisnya nol atau tak terwujud sama sekali. Terkadang ide yang tidak kita realisir justru sudah dicoba lebih dulu oleh orang lain.

Dalam konteks ini, sebenarnya untuk membuat bisnis memang dibutuhkan ide. Hanya saja, karena kita hanya kaya ide, namun miskin keberanian untuk mencobanya, maka yang berkembang adalah idenya, sedang bisnisnya nol.

Miskinnya keberanian itu bermula ketika kita mendapat pendidikan di sekolah atau di bangku kuliah, yang kita dapat hanyalah teori semata. Jadi, kita terlalu banyak berteori, tapi miskin praktek. Akibatnya, ketika kita kaya ide, miskin keberanian. Artinya, kalau kita hanya menguasai teori, namun kalau tidak bisa dipraktikkan, maka ide bisnis sehebat apapun akan sulit jadi kenyataan.

Yah, seperti halnya, kita belajar setir mobil. Kalau kita hanya tahu teorinya, tapi tak pernah mencoba atau mempraktekkannya, tentu tetap tidak bisa setir mobil.

Jadi, persoalannya adalah terletak pada, bagaimana kita yang semula hanya kaya teori atau hanya sekadar bermain logika atau istilah lainnya hanya mengandalkan otak kiri, kemudian bisa berpikir atau bertindak dengan otak kanan.

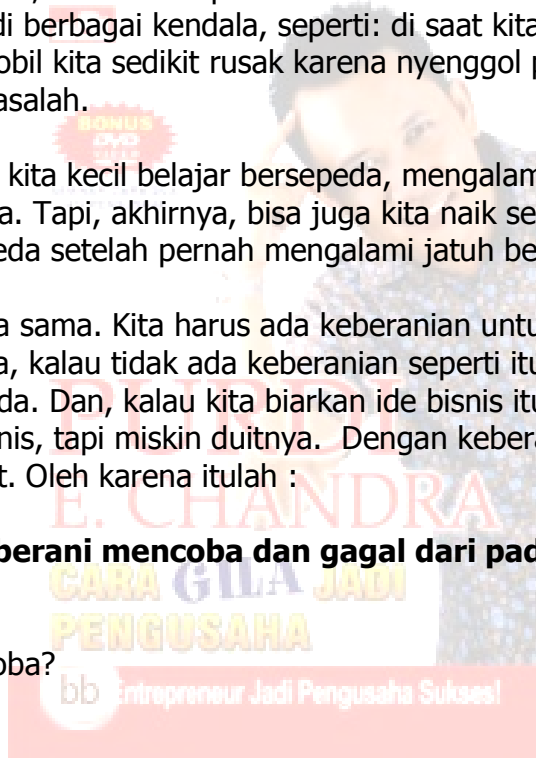
Jika kita mampu juga menggunakan otak kanan, maka seperti pada saat kita setir mobil. Serba otomatis, tidak lagi harus dipikir, semua sudah di bawah sadar kita. Kalau pun, di saat kita praktek setir mobil atau mempraktekkan teori kita itu, terjadi berbagai kendala, seperti: di saat kita memasukkan mobil ke garasi, mobil kita sedikit rusak karena nyenggol pagar misalnya, saya kira nggak masalah.

Begitu juga, ketika kita kecil belajar bersepeda, mengalami jatuh beberapa kali, itu sudah biasa. Tapi, akhirnya, bisa juga kita naik sepeda. Artinya, kita baru bisa naik sepeda setelah pernah mengalami jatuh beberapa kali.

Di dunia bisnis juga sama. Kita harus ada keberanian untuk jatuh dan bangun. Sebaliknya, kalau tidak ada keberanian seperti itu, bisnis sekecil apapun tak akan ada. Dan, kalau kita biarkan ide bisnis itu, akibatnya kita hanya kaya ide bisnis, tapi miskin duitnya. Dengan keberanian itulah akan mendatangkan duit. Oleh karena itulah :

"Lebih baik kita berani mencoba dan gagal dari pada tidak mencoba sama sekali".

Anda berani mencoba?



Peluang Bisnis Di Sekitar

Sebenarnya di sekitar kita ini banyak sekali macam bisnis yang bisa diraih. Hanya saja, kita harus betul-betul memahami kebutuhan masyarakat konsumen. Sebagai contoh, di beberapa kota di Amerika Serikat, sudah banyak bisnis yang dikembangkan dari ide-ide sederhana seperti **bisnis membangunkan orang tidur (morning call)**.

Aneh, tapi itu nyata. Tentu, pengguna jasa ini harus menjadi member terlebih dahulu dengan membayar annual fee dalam jumlah tertentu. Ada juga bisnis yang di sini masih langka dan belum memasyarakat, yakni bisnis menyewakan pakaian dan perlengkapan bayi.

Barangkali sekarang ini belum banyak yang kita temukan. Namun, jika kita kreatif, akan mampu melihat peluang bisnis sebanyak-banyaknya dan mampu menangkap satu atau dua di antaranya. Pendek kata, peluang bisnis tidak akan pernah ada habisnya, selama minat manusia masih menjalankan hajat hidupnya di dunia ini.

Dimana saja sebenarnya peluang bisnis disekitar kita? Misalnya, Saat Idul Fitri yang membawa tradisi kirim mengirim parcel dan buah tangan lainnya, walau itu sifatnya musiman, namun saya melihat itu adalah peluang bisnis. Awalnya musiman, tetapi bila dikembangkan dan ditekuni dapat dijadikan bisnis permanen bersama berkembangnya kehidupan sosial masyarakat.

Keterampilan tertentu juga bisa dijadikan peluang bisnis. Terampil dibidang elektronika misalnya, bisa membuka bisnis reparasi dan maintenance alat-alat elektronik. Ahli di bidang komputer bisa membuka bisnis software dan hardware. Terampil di mesin, bisa memulai bisnis dari servis motor atau mobil.

Atau barangkali, punya kreativitas yang berciri khas dan unik, kita bisa merintis bisnis kreatif, seperti **Kaos Dagadu** itu. Bahwa produk ini akhirnya jadi souvenir khas Yogya, itu sebagai bukti bahwa kreativitas bisa jadi peluang bisnis yang menarik untuk digeluti. Maka, tidak ada salahnya, jika kita juga mencoba mengembangkan kreativitas yang tidak lazim dan unik, agar bisa dijadikan peluang bisnis.

Tingkat pendidikan kita juga bisa menjadi peluang bisnis dengan pengembangan profesi. Misal sarjana matematika membuka kursus matematika. **Sarjana Sastra Inggris** memulai usaha dengan membuka kursus bahasa Inggris. Peluang bisnis juga ada di lingkungan keluarga. Bisa dimulai dengan berbisnis makanan atau katering dan keluarga bisa diajak serta, dan bisnis ini bisa dikelola dari rumah.

Peluang itu juga terdapat di lingkungan pekerjaan, organisasi dan tetangga. Tentu saja, di lingkungan itu kita banyak teman. Maka, jika punya produk tertentu, bisa saja kita jual produk tersebut kepada mereka.

Bahkan relasi kita pun bisa juga jadi peluang bisnis. Misalnya, bisa pinjam uang pada relasi untuk modal usaha. Produk yang dihasilkan, selain bisa dijual pada orang lain, juga pada relasi kita itu. Dengan begitu, kita tak hanya jeli mencari peluang bisnis, tapi juga mampu menciptakan Pasar.

Begitu pula, jika punya hobi. Misalnya melukis, bisa jadi pelukis, dan lukisan itu bisa dijual di galeri. Bagi yang hobi senam aerobik atau body Ianguange, bisa berwirausaha buka studio senam.

Bahkan, peluang bisnis itu juga bisa diraih saat kita melakukan perjalanan ke luar kota. Ide bisnis bisa muncul setelah kita melihat bisnis di kota lain, dan itu bisa dikembangkan di kota sendiri. Hanya saja, agar bisnis yang akan dijalankan tidak sia-sia, ada baiknya pastikan dulu pasarnya.

Tapi, tentu, peluang bisnis itu hanya bisa diraih, jika kita jeli dan gigih. Ingat pepatah yang mengatakan: "**Tidak ada usaha, tidak ada hasil**".

Oleh karena itu, sebaiknya jangan ragu di dalam setiap meraih peluang bisnis yang ada di sekitar kita. Soal besar kecilnya peluang jangan jadi masalah. Tangkap dulu peluang yang ada. Dan, jangan khawatir, peluang bisnis yang berikutnya pasti akan mengikuti. Bisnis itu selalu mengalir, seperti bola salju, dimulai dari yang kecil lalu menggumpal menjadi besar .

Bukan Melulu Karena Uang

"Kesuksesan bisnis kita bukan semata-mata uang, tapi visi. Karena itu, visi masa depan harus kita miliki".

Tidak sedikit obsesi entrepreneur dalam menekuni bisnisnya, bukan

semata karena uang. Banyak dari mereka yang maju karena visi, yaitu ingin menciptakan lapangan pekerjaan, dan dari usahanya itu mempunyai dampak sosial bagi kesejahteraan masyarakat.

Dan, karena visinya seperti itu, maka dengan berhasil menciptakan lapangan kerja, atau usahanya memiliki dampak sosial yang positif, maka hal itu pun sudah merupakan sesuatu yang sangat memuaskan dirinya.

Bahkan, dengan memiliki visi itu, maka walaupun usaha yang kita jalankan tidak untung, tetapi tetap jalan, maka hal tersebut bukanlah merupakan permasalahan yang amat penting.

Selama ini saya jarang melihat, ada entrepreneur yang mencapai puncak prestasinya, dengan cara lebih menempatkan uang sebagai penggerak utamanya. Tapi saya berpendapat, keberhasilannya karena ia memang lebih punya kemampuan menggerakkan visinya. Sehingga, sosok entrepreneur seperti ini, selalu saja punya keinginan merubah cara kerja dunia. Mereka selalu kreatif dan inovatif, mereka menikmati apa yang dilakukannya.

Pendeknya, visi itulah yang sebenarnya menggerakkan entrepreneur melakukan sesuatu yang akhirnya usahanya meraih kesuksesan. Hanya saja, untuk bisa menjadi entrepreneur yang baik, maka perlu memiliki kebebasan untuk mengejar visi-visi tersebut. sebaliknya, jika tak dapat melakukannya, maka kita tidak akan pernah memperoleh keuntungan dari hal tersebut.

Pengusaha yang bisa kita jadikan contoh memiliki visi yang luar biasa adalah **Bill Gates** pendiri perusahaan komputer perangkat lunak terbesar di dunia, *Microsoft Corp*, yang baru-baru ini meraih gelar Doctor (HC) di sebuah universitas di Jepang. Pengusaha ini termasuk orang tersukses pada akhir abad ke-20 dalam kategori bisnis.

Namun, dari apa yang saya pahami, keberhasilannya itu karena ia memiliki visi dan komitmen untuk sukses, dan ternyata Bill Gates sangat menikmatinya. Jelas, bahwa kesuksesannya nyata-nyata bukan semata-mata karena soal uang, tetapi karena ia memiliki **komitmen** yang luar biasa pada visinya. Sesuatu yang mungkin sulit kita bayangkan sebelumnya.

Dalam konteks ini, **Fred Smith**, pendiri dan *CEO Federal Express Corporation*, bahwa untuk bisa menjadi entrepreneur sukses, semestinya kita juga memiliki kemampuan melihat sesuatu yang tidak bisa dilihat orang lain. Atau minimal melihat sesuatu dalam cara yang berbeda dari orang lain yang melihatnya secara tradisional.

Sebaiknya sebagai seorang entrepreneur, harus memiliki kemampuan membuat visi masa depan. Disamping juga, kita harus mampu menggunakan **intuisi**, bahkan kalau perlu kita pun juga sering membuat perubahan "revolusioner".

Dengan begitu, setidaknya kita memiliki kemampuan melihat masa depan dengan lebih baik. Kita harus yakin, bahwa tahun-tahun ke depan akan menjadi masa terbaik bagi para entrepreneur. Maka tak ada salahnya kalau kita berani meraihnya.

Memulai Bisnis Baru

"Jika kita memang ingin memulai bisnis baru, maka semestinya peluang pasarlah yang lebih kita jadikan pijakan".

Setiap tahun telah cukup banyak orang yang masuk dunia bisnis. Mereka umumnya melakukan tiga cara, yakni :

1. Membeli bisnis yang sudah ada
2. Menjadi partner dalam sebuah *franchise*, atau
3. Memulai bisnis baru.

Jika kita akan memulai bisnis baru, tentu kita harus bisa menjawab empat pertanyaan ini :

1. Produk atau layanan apakah yang akan kita buat, dan itu untuk siapa?
2. Mengapa harus usaha itu? Mengapa calon customer harus membeli dari kita? Apa yang akan kita berikan jika ternyata produk itu belum ada? Bagaimana kompetisinya? Apa keuntungan yang akan kita peroleh dari kompetisi itu?
3. Apakah kita mempunyai sumbernya? Apakah kita akan mendapat order? Apakah order itu datang segera?
4. Siapa pasar kita? Lantas dari manakah ide untuk mulai bisnis baru itu berasal?

Hasil sebuah survey di AS, yang tertuang dalam buku ***The Origins of Entrepreneurship***, memang disebutkan bahwa :

- Sebanyak 43% pengusaha itu dapat ide dari pengalaman yang diperoleh saat dia bekerja di industri yang sama. Mereka tahu operasional suatu usaha dan umumnya punya jaringan kerjasama.
- Sebanyak 15% pengusaha dapat ide bisnis saat melihat orang lain mencoba suatu usaha.
- Sebanyak 11% pengusaha dapat ide saat melihat peluang pasar yang tidak atau belum terpenuhi.
- Sebanyak 7% pengusaha dapat ide karena telah meneliti secara sistematis kesempatan berbisnis, dan
- Sebanyak 3% pengusaha dapat ide karena hobi atau tertarik akan kegemaran tertentu.

Di Indonesia sendiri bagaimana?

Saya kira dalam konteks ini, kita tidak harus sependapat dengan hasil data tersebut. Data 43% pengusaha itu dapat ide dari pengalaman yang diperoleh ketika bekerja di industri yang sama, itu menunjukkan bahwa dia tipe pengusaha yang hanya berani memulai bisnis baru karena hanya semata melihat sisi terangnya saja.

Jika kita memang benar-benar ingin memulai bisnis baru, semestinya peluang pasarlah yang lebih kita jadikan pijakan.

Untuk itulah langkah yang kita gunakan pun bukannya *inside out approach* melainkan *outside in approach*, yaitu **pendekatan dari luar ke dalam**. Cara ini cenderung melihat dahulu, apakah ada peluang bisnis atau tidak. Sebab, sesungguhnya ide dasar bisnis itu sukses adalah jika kita mampu merespon dan mengkreasikan kebutuhan pasar. Cara ini biasanya disebut ***Opportunity Recognition***.

Oleh karena itulah, sebagai pengusaha semestinya harus berani memulai bisnis baru. Hal itu memang bukan hal mudah, karena membutuhkan analisa dan perencanaan yang serius.

Namun, percayalah bahwa ide memulai bisnis baru tak terlalu sulit. Ide itu bisaberasal dari mana saja dalam berbagai cara. Yang pasti, sekali ide bisnis itu dikembangkan dengan jelas, maka bisnis baru itu niscaya akan

berkembang. Apalagi, setelah terlebih dahulu kita adakan evaluasi dengan teliti, baik itu berkaitan dengan customer dan kompetisinya.

Memulai Bisnis Tanpa Uang Tunai

“Bisnis punya uang tunai dulu, itu sudah lumrah. Tapi tak benar, tak mungkin memulai bisnis tanpa uang tunai”.

Mungkinkah kita mulai bisnis tanpa memiliki uang tunai ?

Saya kira itu mungkin saja. Mengapa tidak! Jika kita mampu mengoptimalkan pemikiran kita, maka akan banyak jalan yang bisa ditempuh dalam menghadapi masalah permodalan untuk kita bisa memulai bisnis. Cuma masalah permodalan untuk kita bisa memulai bisnis. Cuma masalahnya, darimana duit itu berasal? Logikanya, semua bisnis itu membutuhkan modal uang.

Memang, kebanyakan kita selalu mengeluh ketiadaan modal uang sebagai alasan mengapa kita “enggan” berwirausaha. Padahal, modal yang paling vital sebenarnya bukanlah uang, tetapi modal non-fisik, yakni berupa motivasi dan keberanian memulai yang menggebu-gebu.

Saya yakin, jika hal itu sudah bisa dipenuhi, maka mencari modal uang bukanlah persoalan yang tidak mungkin, meski secara pribadi kita tidak memiliki uang. Sementara kita telah tahu, bahwa peluang bisnis telah ada di depan mata. Tentu, alangkah baiknya jika kita tidak menundanya untuk memulai berbisnis. Toh kita tahu, bahwa sebenarnya banyak sumber permodalan. Seperti uang tabungan, uang pesangon, pinjam di bank dan di koperasi atau dari lembaga keuangan atau dari pihak lainnya.

Namun, jika kita ternyata tidak memiliki uang tabungan, uang pesangon atau katakanlah belum ada keberanian untuk meminjam uang di bank atau Koperasi, kita juga tidak perlu risau. Karena ada cara untuk memulai bisnis, meski kita tidak memiliki uang tunai sekalipun. Contohnya, kita bisa menjadi seorang perantara. Misalnya, menjadi perantara jual beli rumah, jual beli motor dan lain-lain. Keuntungan yang kita dapat bisa dari komisi penjualan atau cara lain atas kesepakatan kita dengan pemilik produk. Saya yakin, kita pasti bisa melakukannya.

Kita bisa juga membuat usaha dengan cara konsumen melakukan pembayaran di muka. Dalam hal ini, kita bisa mencari bisnis dimana konsumen yang jadi sasaran bisnis kita itu mau membayar atau mengeluarkan uang dulu sebelum proses bisnis, baik jasa maupun produk, itu terjadi. Misalnya bisa dilakukan pada bisnis jasa, seperti industri jasa pendidikan. Dimana, siswa diwajibkan membayar dulu didepan sebelum proses pendidikan itu terjadi.

Bisa juga misalnya, ada orang yang memesan barang pada kita, namun sebelum barang yang dipesan itu jadi, pihak konsumen sudah memberikan uang muka dulu. Artinya, itu sama saja kita telah diberi modal oleh konsumen.

Masih ada cara lain memulai bisnis tanpa kita memiliki uang tunai. Contohnya, menggunakan sistem bagi hasil. Biasanya, cara bisnis model ini banyak diterapkan pada Rumah Makan Padang. Dimana kita sebagai orang yang memiliki keahlian memasak, sementara patner bisnis kita sebagai pemilik modal uang. Kita bekerjasama dan keuntungan yang didapat pun dibagi sesuai kesepakatan bersama.

Atau kita mungkin ingin cara lain? Tentu masih ada. Contohnya, kita bisa melakukannya dengan sistem barter dengan pemasok, dan kita pun jika memiliki keahlian tertentu, mengapa tidak saja menjadi seorang konsultan.

Selain itu, bisa saja dengan cara kita mengambil dulu produk yang akan diperdagangkan, hanya untuk pembayarannya bisa kita lakukan setelah produk tersebut terjual pada konsumen. Tentu, masih banyak cara lain untuk kita memulai bisnis tanpa uang tunai.

Oleh karena itu, sebaiknya kita tidak perlu berkecil hati atau takut dipandang rendah, bila ternyata kita memang tidak memiliki uang tunai namun berhasrat untuk memulai bisnis. Saya yakin, dengan kita memiliki uang tunai namun berhasrat untuk memulai bisnis. Dengan kita memiliki kemauan besar menjadi seorang wirausahawan atau entrepreneur, maka setidaknya akan selalu ada jalan untuk memulai bisnis.

Nyatanya, tidak sedikit pengusaha yang telah meraih keberhasilan meski saat memulai bisnisnya dulu tanpa memiliki uang tunai.

Itu menunjukkan bahwa tidak benar kalau ada yang mengatakan "*Tak mungkin kita memulai bisnis tanpa memiliki uang tunai.*"

Kuncinya sebetulnya terletak pada motivasi dan keberanian kita memulai bisnis yang mengebu-gebu. Hanya saja, untuk cepat meraih sukses - apalagi tanpa memiliki uang tunai - itu tidak semudah seperti kita membalikkan telapak tangan. Semuanya membutuhkan perjuangan.

Mitos Hutang

“Kalau bisnis kita ingin maju, maka hutang untuk perusahaan saya kira bukan masalah”.

Mitos atau anggapan “Hutang itu Buruk”, bisa benar bisa salah. **Benar, hutang itu buruk, apabila kita berhutang terlalu banyak, hanya untuk keperluan konsumtif.** Tetapi apabila hutang itu kita manfaatkan untuk melakukan bisnis atau usaha, maka anggapan hutang itu buruk adalah salah.

Kalau kalau kita mempunyai hutang pribadi, sebaiknya disesuaikan dengan kemampuan. Jangan banyak-banyak. Dan pastikan hutang kita itu ada yang bayar.

Dalam berbisnis, kalau bisnis kita mulai berkembang, pasti sangat membutuhkan tambahan modal kerja maupun investasi. Kalau kita mau maju, maka hutang untuk bisnis bukan suatu masalah, justru sangat perlu. Asal kita bisa menggunakannya secara tepat, hal itu justru akan membuat bisnis kita lebih berkembang.

Sebagai contoh kita mempunyai modal Rp. 10 juta. Dari modal itu kita untung 20%, maka keuntungan yang kita peroleh Rp. 2 juta. Namun kalau dari Rp. 10 juta kita bisa mendatangkan tambahan modal Rp. 90 juta dari hutang, sehingga modal menjadi Rp. 100 juta, maka keuntungan kita yang 20% menjadi Rp. 20 juta. Dari sini kita bisa membandingkan berapa keuntungan kita sebelum dan sesudah mendapatkan modal dari luar. Itu hitungan sederhana.

Banyak cara untuk mendapatkan hutang. Misalnya melalui bank. Tetapi bank dalam memberikan pinjaman pasti melihat kredibilitas kita. Kalau bisnis kita baik, mengapa kita takut hutang? Karena dengan tambahnya modal, maka bisnis kita akan menjadi lebih baik. Sehingga dengan berkembangnya bisnis kita, dampak positifnya dapat membuka lapangan kerja baru. Kredit modal kerja adalah salah satu bentuk hutang yang bisa kita manfaatkan.

Dan modal itu bisa kita pakai terus, karena sistemnya rekening koran, dimana kita membayar bunga dari saldo pinjaman yang kita pakai. Setiap jatuh tempo kita diperpanjang. Bahkan kalau bisnis kita semakin maju, maka kita dapat mengajukan tambahan kredit lagi sesuai kebutuhan.

Yang penting dalam berhutang tidak ada sedikitpun pikiran atau niat untuk ngemplang atau tidak membayar. Kita harus punya niatbaik menepati perjanjian kredit dengan bank.

Perlu kita ketahui, pihak bank sendiri dalam operasionalnya selalu menggunakan fungsi intermediasi, yakni penyaluran dana dan menghimpun dana. Kedua fungsi ini harus seimbang. Dalam penyaluran kredit, pihak bank mengharapkan adanya keuntungan demi kelancaran operasional dan peningkatan kesejahteraan karyawan, serta perkembangan bank itu sendiri.

Sedang bagi kita yang memanfaatkan kredit sehingga bisnisnya berkembang, maka dampak positifnya, kesejahteraan karyawan akan meningkat. Disinilah perlunya, pihak bank dan pengusaha saling kerjasama, saling memberikan dukungan.

Sebenarnya, seorang yang mempunyai citra buruk dalam berhutang, pada dasarnya disebabkan orang tersebut ingkar janji, tidak bisa membayar atau bahkan ngemplang tidak mau membayar. Tetapi ada pula citra buruk diciptakan oleh mereka yang tidak percaya untuk mendapatkan hutang. Sehingga sebagai kompensasi kejengkelannya, mereka menyebarkan isu, bahwa hutang itu buruk.

Anggapan seperti itu seharusnya tidak perlu terjadi, karena apa yang kita lakukan itu demi kemajuan bisnis kita. Sayangnya, sebagian besar masyarakat percaya tentang hal itu. Padahal kalau kita mau eksis dan maju dalam berbisnis, salah satu jurus yang kita harus mau dan mampu memanfaatkan dana dari pihak lain.

Untuk melakukan itu memang dituntut keberanian dan rasa optimis. Bisa saja kita punya rasa optimis justru dengan modal sendiri, walaupun ada yang mengatakan, bisnis dengan modal sendiri berarti kita egois, tidak sosial, tidak mau bagi-bagi keuntungan.

Dan dari aspek spiritual, menurut saya, semakin banyak kita melibatkan dana orang lain untuk mengembangkan bisnis, maka semakin banyak pula orang ikut mendoakan bisnis kita. Sebaliknya, kalau bisnis kita menggunakan modal sendiri, maka yang mendoakan bisnis kita hanya kita sendiri.

KECERDASAN EMOSIONAL

Kecerdasan Emosional Entrepreneur

“Mengedepankan kecerdasan emosi kita dalam bisnis itu adalah hal yang mutlak”.

MENGAPA kecerdasan emosional seorang entrepreneur juga saya ungkap dalam buku ini? Itu karena, saya sendiri ikut merasakan, bahwa kesuksesan bisnis memang sangat berkait langsung dengan kecerdasan emosi entrepreneur. Maka, tak ada salahnya kalau faktor kecerdasan emosional itu perlu kita kedepankan. Bahkan, itu mutlak kita miliki.

Hal itu, saya pikir juga merupakan langkah tepat di dalam setiap kita ingin meraih keberhasilan bisnis, juga dalam kehidupan sehari-hari.

Orang yang pertama mengenalkan kecerdasan emosional adalah **Daniel Goleman**. Dalam bukunya **"Emotional Intelligence"** atau **EQ**, ia mengungkapkan, bahwa ada 5 wilayah kecerdasan emosi yaitu:

1. Mengenali emosi diri,
2. Mengelola emosi,
3. Memotivasi diri sendiri,
4. Mengenal emosi orang lain, dan
5. Membina hubungan

Jika kita memang mampu memahami, dan melaksanakan kelima wilayah utama kecerdasan emosi tersebut, maka semua perjalanan bisnis apapun yang kita lakukan akan lebih berpeluang berjalan mulus.

Harus dipahami, bahwa ada perbedaan antara kecerdasan emosional dengan kecerdasan intelektual (IQ). Goleman mengungkapkan, bahwa kecerdasan intelektual itu sesungguhnya merupakan keturunan seseorang yang tidak dapat dirubah, karena pembawaan sejak lahir. Sedangkan kecerdasan emosional tidak demikian.

Goleman akhirnya menyimpulkan, bahwa kecerdasan emosional adalah merupakan jembatan antara apa yang kita ketahui, dan apa yang kita lakukan.

Dengan semakin tinggi kecerdasan emosional, kita akan semakin terampil melakukan apa pun yang kita ketahui benar.

Entrepreneur yang memiliki kecerdasan emosional optimal, akan lebih berpeluang mencapai puncak keberhasilannya. Sosok semacam ini sangat kita perlukan guna membangun masyarakat entrepreneur Indonesia. Entrepreneur yang memiliki kecerdasan emosional optimal, akan tetap menganggap, bahwa ***krisis itu adalah sebuah peluang***.

Itulah sebabnya mengapa entrepreneur itu harus tetap jeli dalam memanfaatkan emosinya. Sebaliknya, jika seseorang secara intelektual cerdas, kerap kali justru bukanlah seorang entrepreneur yang berhasil dalam bisnis dan kehidupan pribadinya. Dia harus yakin, bahwa di dalam dunia bisnis saat ini maupun di masa mendatang, kecerdasan emosional akan lebih tetap berperan.

Maka dengan memiliki kecerdasan emosional yang optimal, akan lebih bisa mentransformasikan situasi sulit. Bahkan, kita juga semakin peka akan adanya peluang entrepreneur dalam situasi apapun. Kalau kita memiliki kecerdasan emosional yang optimal, saya yakin akan mampu mengatasi berbagai konflik.

Orang yang benar-benar mengoptimalkan EQ, akan lebih jeli dalam melihat sebuah peluang. Ia akan lebih cekatan dalam bertindak dan lebih punya inisiatif. Atau, ia pun akan lebih siap dalam melakukan negosiasi bisnis. Lebih mampu melakukan langkah strategi bisnisnya, memiliki kepekaan, daya cipta, dan komitmen yang tinggi.

Bahkan, ada pakar yang mengungkapkan, bahwa keberhasilan seseorang dalam bidang bisnis, 80 % ditentukan oleh kecerdasan emosionalnya.

Banyak orang yang sukses menjadi entrepreneur meski nilai akademisnya sedang-sedang saja. Hal ini disebabkan, mereka yang lulus dengan nilai sedang itu sebagian besar memiliki kecerdasan emosional optimal. Lantaran kecerdasan emosional optimal yang inilah yang justru mendorongnya untuk menjadi entrepreneur yang kreatif. Contohnya adalah **Bill Gates**, seorang

super milyarder di Amerika Serikat. Dia adalah pemilik perusahaan perangkat lunak *Mirosoft*.

Saat **Bill Gates** kuliah di *Harvard Bussines School*, ia merasa tidak mendapat pengetahuan apa-apa. Akhirnya ia memutuskan berhenti kuliah. Namun meskipun drop-out dari Harvard, Bill dikenal sebagai penyumbang dana terbesar bagi universitasnya.

Hal yang sama juga terjadi pada **Steven K. Scout**. saat ini dia dikenal sebagai milyarder di Amerika Serikat. Ketika masih di sekolah, Steven tidak pintar. Dia tidak populer di sekolahnya. Namun, sekarang Steven berhasil menjadi pengusaha yang bergerak di bidang bisnis pemasaran nomor satu di Amerika Serikat.

Entrepreneur itu memang perlu kecerdasan emosional yang optimal. Nilai akademis saat studi tidak harus tinggi. Sulit bagi seseorang untuk menjadi entrepreneur, meski memiliki kecerdasan intelektual tinggi, tetapi kecerdasan emosionalnya rendah.

Lantas, apakah Anda ingin memiliki kecerdasan emosional yang optimal? Itu bisa dipelajari, dilatih, dan bisa dikembangkan. Karena semuanya itu proses yang membutuhkan waktu, ketekunan, dan semangat tinggi.

Emosi Dalam Bisnis

“Semakin berkembang pesat bisnis kita, semakin tinggi energi emosi yang dibutuhkan”.

Emosi bisnis bagi entrepreneur sangat penting peranannya. Apalagi, dalam mengatasi tantangan persaingan bisnis di Milenium ketiga ini. Karena, emosi memicu kreativitas dan inovasi kita. Emosi juga mengaktifkan nilai-nilai etika, mendorong atau mempercepat penalaran kita dalam berbisnis.

Emosi juga berperan di dalam membangun kepercayaan dan keakraban. Bahkan tak hanya itu, emosi juga akan memotivasi kita, dan membuat kita nyata dan hidup.

Menurut pendapat **Josh Hammond**, bahwa emosi adalah sesuatu yang punya makna penting bagi perusahaan. Menurutnya, emosi adalah pengorganisasi yang hebat dalam bidang pikiran dan perbuatan. Dan

meskipun demikian, emosi tidak dapat dipisahkan dari penalaran dan rasionalitas.

Pendapat hampir serupa diungkap **Robert K. Cooper** yang mengatakan, bahwa pada umumnya, emosi lebih jujur daripada pikiran atau nalar. Menurutnya, emosi juga memiliki kedalaman dan kekuatan, sehingga dalam Bahasa Latin, misalnya, emosi dikatakan sebagai ***motus anima***, yang artinya "jiwa yang menggerakkan kita".

Mengapa saya melukiskan gambaran begitu, terutama bagi seorang entrepreneur yang setiap harinya selalu menghadapi tantangan di dalam menggeluti bisnisnya ?

Itu karena, selama ini kita mungkin belum menyadari atau menghargai secara sebenarnya makna penting emosi itu sendiri. Kita lebih menangkap pengertian emosi dari makna konvensional. Sehingga, emosi dianggap sebagai lambang kelemahan, bahkan tak boleh ada dalam bisnis, harus dihindari, dan membingungkan. Kita juga cenderung suka menghindari orang yang emosional, hanya pikiran yang diperhatikan dan suka menggunakan kata-kata tanpa emosi.

Tidak hanya itu, emosi juga dikatakan mengganggu penilaian yang baik, mengalihkan perhatian kita, tanda kerentanan, menghalangi atau memperlambat penalaran, menghalangi mekanisme kontrol, memperlemah sikap-sikap yang sudah baku, menghambat aliran data objektif, merumitkan perencanaan manajemen, dan mengurangi otoritas.

Padahal, emosi itu sendiri menurut **Cooper** adalah sumber energi. Sementara rekannya, **Voltaire** berpendapat emosi adalah "bahan bakar". Sehingga, berbisnis tanpa disertai dengan emosi, seolah tanpa ada gairah. Saya sendiri juga merasakan hal seperti itu.

Hal itu juga akan membuat kita tak lagi memiliki keberanian berwirausaha, apalagi bersaing. Padahal, dunia bisnis penuh persaingan. Mereka yang bisa eksis usahanya adalah mereka yang menang dalam persaingan. Maka tak ada salahnya, kita harus pandai-pandai mengerahkan sumber energi ini dalam kehidupan, termasuk di dalam bisnis kita.

Sebenarnya, telah banyak studi yang mengungkapkan, bahwa emosi penting sebagai "energi pengaktif" untuk nilai-nilai etika – misalnya :

- kepercayaan

- integritas
- empati
- keuletan
- kredibilitas

Hal tersebut dapat berupa kemampuan membangun dan mempertahankan hubungan-hubungan bisnis yang menguntungkan, serta didasarkan pada saling percaya.

Saya yakin, wirausahawan atau entrepreneur akan lebih minat ke sesuatu yang punya makna penting daripada makna konvensional. Karena, seorang wirausahawan adalah seseorang yang memiliki visi bisnis, dan selalu ingin mengubahnya menjadi realita bisnis. Dia tahu, bahwa mengubah visi menjadi realita lebih berupa kerja keras dari pada nasib baik.

Begitu juga halnya dengan emosi. Bukan lambang kelemahan, tapi dianggapnya sebagai lambang kekuatan dalam bisnisnya. Sehingga, meski persaingan bisnis di era millenium ketiga bakal ketat, namun dia akan tetap terus bergerak maju.

Menyelaraskan Otak Berpikir & Otak Emosional

“Tidak mudah menyelaraskan kedua otak tersebut. Tapi kita harus berani mencobanya”.

Hasil penelitian **Daniel Goleman**, pengarang "*Emotional Intelligence*", tentang otak dan ilmu perilaku yang dimuat "The New York Times", menarik untuk dikaji.

Dikatakannya, sesungguhnya kita memiliki 2 otak, yakni :

1. Yang berpikir (*otak berpikir*) dan
2. Yang merasakan (*otak emosional*).

Biasanya, otak berpikir itu kita sebut otak kiri, dan otak emosional kita sebut otak kanan. Maksudnya, apa-apa yang kita ketahui ada di otak berpikir, dan apa-apa yang kita rasakan ada di otak emosional. Dikotomi emosional dengan berpikir kurang lebih sama dengan istilah "hati" dengan "kepala".

Sebenarnya mana yang lebih dulu terjadi ? Menurut penelitiannya itu, **Goleman** menyebutkan, bahwa otak emosional ternyata terjadi lebih dulu sebelum otak berpikir.

Lantas, sebenarnya apa segi manfaat yang bisa kita petik dari penelitiannya itu, khususnya bagi kita yang bergerak di dunia usaha?

Penelitian ini mengingatkan kita, bahwa di dalam kita menggeluti dunia usaha, sebaiknya bisa menyelaraskan antara otak berpikir dan otak emosional.

Keselarasannya kedua otak itu bagi kita sangat dibutuhkan, terutama di dalam kita mengambil keputusan penting dalam bisnis. Keselarasan kedua otak itu bagi kita sangat dibutuhkan, terutama di dalam kita mengambil keputusan penting dalam bisnis.

Keserasannya itu akan membuat kita lebih tepat dan bijaksana dalam mengambil keputusan bisnis terlebih di saat persaingan bisnis seperti sekarang ini yang kerap kali menghadapkan kita kepada rentetan pilihan-pilihan cukup banyak.

Apalagi, kedua otak tersebut, yang emosional dan yang berpikir, pada umumnya bekerja dalam keselarasan yang erat, saling melengkapi, saling terkait di dalam otak. Dimana, emosi memberi masukan dan informasi kepada proses berpikir atau pikiran rasional. Sementara pikiran rasional memperbaiki dan terkadang memveto masukan emosi tersebut.

Tapi sebaliknya, jika saja keduanya tak ada keselarasan atau katakanlah otak emosional-lah yang dominan serta menguasai otak berpikir, maka keseimbangan kedua otak itu akan goyah. Kita akan cenderung tidak bisa berpikir jernih, suka bertindak gegabah dan sering melakukan kesalahan fatal dalam setiap mengambil keputusan penting dalam bisnis.

Kalau dominan otak berpikir, maka kita hanya sekadar bersikap analitis, dan mengambil tindakan tanpa mempertimbangkan perasaan orang lain. Akibatnya menimbulkan hilangnya kegairahan dan antusiasme bisnis.

Oleh karena itu, kita jangan sampai kehilangan keselarasan kedua otak tersebut. Sebab, seperti yang juga ditegaskan oleh **Dr. Damasio**, seorang *ahli neurologi*, bahwa perasaan atau emosi biasanya sangat dibutuhkan untuk keputusan rasional.

Otak emosional kita akan menunjukkan pada arah yang tepat. Maka, adalah tindakan yang tepat, jika mulai sekarang kita bisa mengatur emosi kita sendiri.

Dalam konteks ini menurut pakar manajemen, **Dr. Patricia Patton** mengatakan bahwa untuk mengatur emosi, kita bisa melakukan dengan cara belajar, yaitu:

1. Belajar mengidentifikasi apa biasanya yang memicu emosi kita dan respon apa yang kita berikan.
2. Belajar dari kesalahan, belajar membedakan segala hal di sekitar kita yang dapat memberikan pengaruh pada diri kita.
3. Belajar selalu bertanggung jawab terhadap setiap tindakan kita.
4. Belajar mencari kebenaran, belajar memanfaatkan waktu secara maksimal untuk menyelesaikan masalah.
5. Belajar menggunakan kekuatan sekaligus kerendahan hati.

Saya sendiri juga merasakan, bahwa dampak positif dari terciptanya keselarasan kedua otak itu juga akan memunculkan tindakan-tindakan produktif, membuat kita semakin mantap dalam berbisnis, dan pada akhirnya akan berdampak positif bagi kemajuan bisnis kita.

Singkatnya, keselarasan itu sangat berkaitan dengan pemberdayaan diri kita. Dimana, kita mesti bisa mengontrol diri, dan menggunakan akal sehat. Dan, tentu saja, keselarasan itu tidak akan terwujud kalau kita masih juga memegang teguh sifat mementingkan diri sendiri. Sehingga, seorang wirausahawan yang bisa menyelaraskan otak berpikir dan otak emosionalnya, akan sangat mungkin lebih berhasil dalam bisnisnya.

Boleh jadi peluang menjadi wirausahawan yang kompeten, bernilai, profesional, dan bahagia akan lebih bisa dicapai. Meski tak mudah kita menyelaraskan kedua otak tersebut, tapi saya yakin, kita harus berani mencobanya.

Otak Kanan Itu Semakin Penting

“Sudah saatnya kita mengandalkan otak kanan, meski sebelumnya guru kita lebih banyak mengajarkan otak kiri”.

Otak kanan memang makin menjadi penting saat ini. Bukan karena kita "sirik" dengan otak kiri, tetapi karena betul-betul dirasakan kebutuhannya, khususnya oleh entrepreneur. Terlebih lagi, karena dalam ilmu manajemen yang selama ini ada, yang lebih didasarkan logika dan rasional, ternyata tidak selamanya mampu mengatasi Setiap persoalan bisnis.

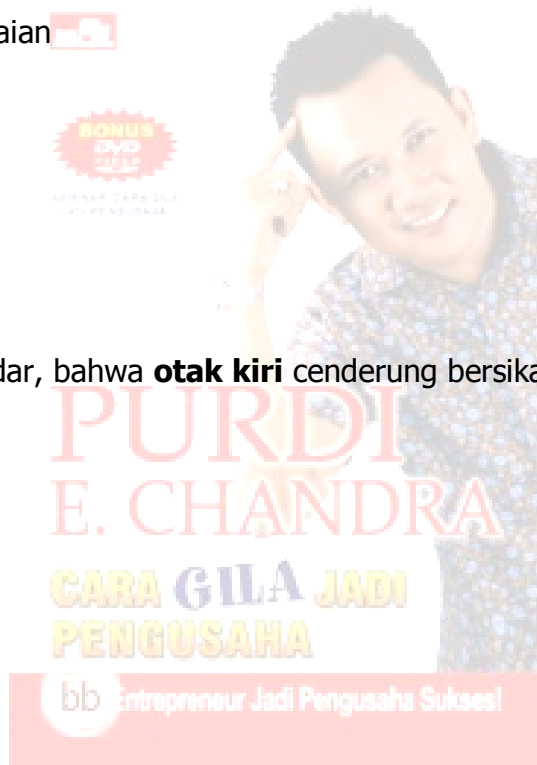
Dan, mengapa harus otak kanan ?

Oleh karena, di **otak kanan** sarat dengan hal-hal yang sifatnya :

- eksperimental
- divergen
- bukan penilaian
- metaforilal
- subyektif
- non verbal
- intuitif
- diffuse
- holistik, dan
- reseptif.

Sementara kita sadar, bahwa **otak kiri** cenderung bersikap :

- obyektif
- presisi
- aktif
- logikal
- verbal
- penilaian
- linier
- konvergen
- numerikal



Padahal, jika kita mampu memberdayakan otak kanan, maka ada kecendrungan akan mampu menyelesaikan setiap masalah dalam bisnis, bila dibandingkan kalau kita dengan hanya mengandalkan otak kiri.

Dengan kita mampu memberdayakan otak kanan, maka setiap memecahkan persoalan dalam bisnis, kita pun akan dapat melihat secara keseluruhan, dan kemudian memecahkan berdasarkan firasat, dugaan, atau intuisi.

Intuisi ini adalah kemampuan untuk menerima atau menyadari informasi yang tidak dapat diterima oleh kelima indera kita.

Tampaknya ada yang khawatir dengan intuisi, karena mereka pikir intuisi bisa menghalangi pemikiran rasional. Sebenarnya intuisi justru berdasarkan pada pemikiran yang rasional dan tidak dapat berfungsi tanpanya.

Robert Bernstrin, mengatakan, bahwa hanya intuisi yang dapat melindungi kita dari orang-orang paling berbahaya, orang-orang yang tidak mampu bekerja dan cuma pintar ngomong.

Lalu ? Seorang entrepreneur yang mampu memberdayakan otak kanannya, biasanya juga cenderung memilih manajemen yang berstruktur luwes dan spontan, serta pada struktur yang sifatnya sama.

Lain halnya bila dia lebih mengandalkan otak kirinya. Maka ia akan lebih cenderung pada struktur hirarki dan pada kondisi manajemen yang berstruktur. Mengandalkan otak kiri juga cenderung membuat penyelesaian masalah dipecahkan satu per satu berdasarkan logika.

Kenyataan ini pernah kita alami saat studi dulu. Kita lebih banyak diajarkan atau dilatih oleh guru kita untuk selalu berpikir dengan otak kiri. Misalnya kita selalu dituntut berpikiran logis, analistik, dan berdasarkan pemikiran edukatif. Padahal hal tersebut ada kelemahannya. Kita tak dapat menggunakannya, bila data tak tersedia, data tak lengkap, atau sukar diperoleh data.

Maka, jika kita termasuk kategori otak kiri dan tidak melakukan upaya tertentu untuk memasukkan beberapa aktivitas otak kanan, maka akan menimbulkan ketidakseimbangan. Ketidakseimbangan tersebut dapat mengakibatkan kesehatan mental dan fisik yang buruk, seperti mudah stres, mudah putus asa atau patah semangat.

Tapi dengan kita mampu memberdayakan otak kanan kita, maka kita juga akan lebih intuitif dalam menghadapi setiap masalah yang muncul. Tentu saja hal tersebut berbeda dengan mereka yang hanya mengandalkan otak kiri, yang cenderung bersifat analistis.

Yang jelas, kedua belahan otak tersebut sama pentingnya. Jika kita mampu memanfaatkan kedua otak ini, maka kita akan cenderung "seimbang" dalam setiap aspek kehidupan, termasuk urusan bisnis.

Bagaimana kalau kenyataannya dalam bisnis kita sehari-hari, kerap kali masih

diharuskan untuk memutuskan, memilih, dan mengambil keputusan, dari beberapa alternatif yang faktor-faktornya tidak diketahui ? Tentu saja, jika proses berpikir kita masih dominan ke otak kiri cenderung bersifat logis, linier, dan rasional, tentu kita menyodorkan berpuluh-puluh pilihan.

Sebaliknya jika proses berpikir kita dominan ke otak kanan yang cenderung acak, tidak teratur, dan intuitif, saya yakin kita dengan antusias yang kuat akan memilih satu pilihan dan berhasil. Maka, tak ada salahnya jika kita mau memberdayakan otak kanan.

Pengusaha “Climber”

“Jika bisnis kita ingin tetap eksis, maka tak ada salahnya kalau kita menjadi pengusaha “Climber”.

Sungguh saya sempat tertegun, ketika membaca pidato pengukuhan **Prof Dr. dr. Hari K. Lasmono, MS**, Guru Besar Ilmu psikologi *Fakultas Psikologi Universitas Surabaya* beberapa waktu lalu. Ia mengungkapkan, bahwa untuk kita bisa sukses dalam bisnis maupun karir, tak cukup hanya mengandalkan **IQ (Intelligence Quotient)** dan **EQ (Emotional Quotient)**. Tapi juga **AQ (Adversity Quotient)**.

Mengapa AQ penting ?

Menurut pakar SDM **Paul G. Stoltz, Phd**, AQ merupakan perpaduan antara IQ dan EQ. Jadi AQ bisa saja kita artikan sebagai **kehandalan mental**.

Sementara, **Daniel Goleman** pernah mengatakan, banyak pengusaha ber-IQ tinggi, namun usahanya cepat jatuh. Sedang, yang ber-IQ biasa-biasa saja justru berkembang.

Lantas, ia mengenalkan kecerdasan Emosi (EQ). Dimana EQ merefleksikan kemampuan kita berempati pada orang lain, mengontrol kemauan hati, dan kesadaran diri. Sehingga Goleman yakin EQ lebih penting dari IQ. Tapi kenyataannya, seperti IQ, tak semua orang mengambil keuntungan dari EQ. Karena, kurangnya ukuran valid dan metode definitif untuk mempelajarinya, membuat EQ sukar dipahami. Bahkan, beberapa orang ber-IQ tinggi dan punya semua aspek EQ, ternyata akan jatuh pula.

Itu sebabnya mengapa **Stoltz** berani mengatakan, *bahwa IQ dan EQ tidak menentukan kesuksesan seseorang, meskipun keduanya memainkan peranannya.*

Lalu, mengapa pengusaha bisa bertahan, meski di saat krisis ekonomi sekalipun, sedang pengusaha lain yang rata-rata pintar menyerah akibat badai krisis ?

AQ itulah kuncinya. Untuk memahami AQ, kita menggambarannya dengan pendaki gunung. Ada 3 kategori Pengusaha :

1. "Climber".

Tipe orang ini, akan terus mendaki sampai puncak tanpa mempertimbangkan lebih jauh keuntungan atau kerugian, ketidakberuntungan atau keberuntungan. Tipe pengusaha "Climber" ini, juga cenderung tidak pernah memperlumahkan usia, gender, ras, ketidakmampuan fisik atau mental, atau berbagai rintangan lain untuk mencapai puncak kesuksesannya.

2. "Camper".

Dia mengkompromikan hidupnya. Dia bekerja keras tapi hanya sebatas yang mampu dia lakukan. Sebenarnya kesuksesan bisa diraih lebih baik lagi, tapi dia cenderung untuk tidak mau mencapainya. Dia sudah cukup puas dengan apa yang sudah diraihnya.

3. "Quitter"

Dia juga mengkompromikan hidupnya, namun tidak berusaha sekeras "Camper". Dia lebih memilih bisnis yang mudah, tanpa gejolak. Tapi, jika dalam bisnis menghadapi kesukaran, ia cenderung lebih mudah terkena depresi, atau frustrasi. Pendeknya, disadari atau tidak, pengusaha "Quitter" lebih memilih melarikan diri dari pendakiannya. Padahal, sebetulnya dia punya potensi untuk mencapai sukses.

Dengan melihat 3 tipe pengusaha di atas, jika kita ingin eksis sebagai pengusaha, maka sebaiknya kita harus berusaha menjadi pengusaha "Climber", dan bukan "Camper" maupun "Quitter". Sebab, hanya tipe "Climber" yang benar-benar bisa mengisi hidupnya. sebab, mereka mempunyai perasaan yang kuat mencapai tujuan dan semangat untuk melakukannya. Baginya, tak ada kata menyerah dalam kamusnya. Dia punya

kebijaksanaan dan kedewasaan untuk memahami kapan harus maju dan kapan harus mundur.

Namun demikian, "Climber" itu juga manusia. Kadang mereka punya keraguan, kesepian dan pertanyaan dalam perjuangannya. Karena itu, tak mengherankan terkadang pengusaha tipe "Climber" bergabung juga dengan "camper" untuk merenung kembali, mengisi ulang energi untuk berjuang lagi.

Sedangkan pengusaha tipe "Quitter" memilih untuk tidak melakukan apa-apa. Nah, bagaimana Anda sendiri, mau pilih tipe yang mana ?

"Ngudung", Mengapa Tidak?

"Dalam setiap kita menggeluti bisnis apapun, kecerdasan spiritual juga perlu kitamiliki, selain IQ, EQ, dan AQ. Sebab, kecerdasan spiritual akan membuat kita berani "ngudung".

Rupanya kita tak cukup hanya berbekal kecerdasan intelektual (IQ) dan kecerdasan emosional (EQ), untuk bisa meraih sukses, baik dalam bisnis maupun karier. Kita juga harus punya kecerdasan adversity (AQ). Sebab, hal itu akan memungkinkan kita lebih mampu mengatasi tantangan dalam bisnis, sekalipun itu perlu banyak energi, dedikasi dan pengorbanan.

Sejalan dengan perkembangan bisnis ini sendiri, ternyata belakangan ini bergulir pendapat yang menyatakan, kesuksesan karier maupun bisnis itu, masih perlu lagi dilengkapi dengan kecerdasan spiritual atau spiritual intelligence (SQ).

Mengapa demikian? Karena, di dalam kecerdasan spiritual inilah terkandung banyak aspek, seperti aspek keberanian, optimisme, kreatifitas, fleksibel, dan visioner.

Dengan kita juga memiliki kecerdasan spiritual, maka kita cenderung lebih berani "ngudung" (*Bahasa Jawa : **berjalan dengan keteguhan hati***) dalam setiap menggeluti bisnis apapun. Kita juga tidak mudah ragu pada setiap keputusan bisnis yang kita buat.

Bahkan, bahwa jika kita ingin sebagai pengusaha sekaligus pemimpin, maka seharusnya memang memiliki kecerdasan spiritual yang baik.

Berani "ngudung", yang saya maksudkan di atas, bisa mengandung pengertian bahwa beraninya itu karena kita punya kecerdasan spiritual. Sementara, "ngudung"-nya, karena kita memiliki kecerdasan adversity (AQ). Dengan begitu, kita akan lebih berani jalan terus. Tidak mudah terombang-ambing oleh isu-isu negatif di kanan-kiri. Sehingga, dapat disimpulkan : *berani "ngudung" itu merupakan gabungan antara aspek kecerdasan adversity dan kecerdasan spiritual.*

Hal itu akan membuat kita semakin bersemangat di dalam berbisnis. Tidak ada kata yang lebih tepat, kecuali: "Saya akan melangkah terus ke depan." Dengankita berani "ngudung" akan membuat kita tidak mudah menyerah. Karena kita telah percaya atas diri kita sendiri dan tidak terlalu ambil pusing pendapat orang lain pada bisnis yang kita pilih dan jalani.

Dengan berani "ngudung" akan membuat kita kreatif, dan tidak takut gagal. Bahkan, kita rela mencoba lagi dan pantang putus asa. Pokoknya, "ngudung" jalan terus. Dengan begitu, kita akan memiliki daya lentur. Bahkan, terkadang kita tidak melihat kegagalan sebagai kegagalan, tapi hanya kita anggap sekadar rintangan kecil yang tak mengenakan kita di dalam meraih sukses bisnis.

Untuk mewujudkan keberanian "ngudung" itu, kita sebaiknya mau melakukan pendekatan spritual. Di sinilah ada suara hati yang merupakan kebenaran sejati. Sehingga, kalau hati nurani kita benar-benar ingin melakukan sesuatu, maka kita pun harus yakin, bahwa bisnis yang akan dan sedang kita jalankan saat ini, bukanlah untuk menipu.

Bisnis yang kita jalankan, sebenarnya juga bukanlah hanya sekadar untuk kepentingan diri sendiri, tapi juga punya makna sosial karena pekerjaan bisnis kita begitu banyak menyejahterakan orang lain.

Entrepreneur Kreatif

"Kalau, anda berani tampil beda, itu berarti Anda memiliki jiwa entrepreneur".

Dunia entrepreneur merupakan dunia tersendiri yang unik. Itu sebabnya, mengapa entrepreneur atau wirausahawan dituntut selalu kreatif setiap waktu. Dengan kreativitasnya, tidak mustahil akan terbukti bahwa ia betul-betul memiliki citra kemandirian yang memukau banyak orang karena mengaguminya, dan selanjutnya akan mengikutinya.

Memang, kita akui bahwa menjadi entrepreneur kreatif di saat krisis ekonomi merupakan suatu tantangan yang sangat berat. Digambarkan, seseorang yang akan terjun menjadi entrepreneur kreatif, ia harus bekerja 24 jam sehari, dan 7 hari dalam seminggu.

Hal semacam itu masih harus ia lakukan paling sedikit untuk kurun waktu kurang lebih 2 tahun pertama. Berjuang tanpa henti dengan berbagai tekanan fisik maupun psikis.

Apalagi dalam melakukan bisnis modern, tidak mungkin dapat hidup dan berkembang tanpa kemampuan menciptakan sesuatu yang baru pada setiap harinya. Walaupun itu hanya merupakan gabungan dari berbagai unsur yang telah ada, ke dalam bentuk baru yang berbeda. Dari kreativitas akan muncul barang, jasa atau ide baru sebagai inovasi baru, untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang. Dan dari kreativitas itu pula akan muncul cara-cara baru - mekanisme kerja atau operasi kerja - untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas.

Pada dasarnya, kita semua kreatif. Tentu saja, dengan kualitas dan kuantitas yang berbeda-beda. Menurut **Raudsepp**, seorang peneliti dari *Princeton Research Inc*, mengatakan bahwa kemampuan kreatif itu terdistribusi hampir secara universal kepada seluruh umat di muka bumi ini.

Kreativitas bak sebuah sumber mata air, yang tentunya jangan sampai kita biarkan sumber mata air itu mengering. Kita harus tetap belajar dan menggali terus kreativitas tersebut.

Oleh karena itu, jika Anda termasuk dalam golongan orang yang selalu ingin tahu, kemudian dapat melihat suatu peristiwa dan pengalaman untuk dijadikan sebuah peluang, dimana orang lain tidak melihatnya, kemudian memiliki keberanian berpikir kreatif dan inovatif, maka saya rasa lebih baik bersiaplah anda untuk menjadi entrepreneur.

Itu sebabnya, mengapa ada yang menyebut wirausahawan itu sama dengan 'orang aneh'. Namun, kita jangan berprasangka buruk dengan perkataan tersebut. Sebab, di balik kata itu tersembunyi kekuatan yang dimiliki seorang entrepreneur dari kebanyakan orang.

Banyak contoh yang dapat memberikan gambaran kepada kita, bahwa tidak ada sesuatu yang tidak mungkin dilakukan wirausahawan. Keluarkan semua ide atau gagasan Anda. Anda tidak perlu takut diremehkan atau dihina orang lain.

"Ide gila" yang Anda sampaikan itu boleh jadi suatu waktu akan mengundang kekaguman banyak orang. Orang lain akan gigi jari ketika melihat keberhasilan Anda, dan mungkin saja mereka akan berguman: "*Mengapa hal seperti itu dulunya tidak terpikirkan oleh saya?*"

Kalau Anda berani tampil beda. Itu berarti, Anda akan memiliki jiwa entrepreneur. Saya setuju pendapat yang mengatakan, bahwa keberhasilan entrepreneur itu diibaratkan seperti kesabaran dan ketenangan seorang aktor akrobatik dalam meniti tambang tipis hingga sampai ke tujuan, ia bukannya menghabiskan waktu dengan perasaan khawatir, tapi konsentrasinya tertuju pada tujuannya.

Dan, yang lebih penting bagi kita adalah sebaiknya kita jangan malu akan kesalahan yang kita buat. Seorang entrepreneur memang tidak menyukai kesalahan, tapi ia tetap akan menerimanya sepanjang hal itu dapat memberikan pelajaran berharga.

Ia harus mampu meloloskan diri dari situasi-situasi yang hampir tidak mungkin diatasi. Sebab dalam era global sekarang ini, kegiatan usaha yang kita jalankan hamper 90 % justru tidak sesuai rencana. Karena itu, kita harus luwes dengan rencana yang telah kita buat. Bisa berpindah dari satu rencana ke rencana lainnya. Seorang entrepreneur juga tidak boleh gampang berputus asa. Ia harus yakin dengan kreativitasnya, pasti ada jalan yang tidak pernah dibayangkan sebelumnya.

Motivasi di Tengah Kekacauan

"Suka atau tidak suka, kita harus berani, berakrab-akrab dengan kekacauan".

Perubahan serba cepat dan kacau sungguh kita rasakan sekarang ini, dan kita melihatnya, bahwa perubahan tersebut hampir terjadi dari segala aspek. Sebagai manajer maupun entrepreneur, kita akhirnya tidak hanya sekedar pandai menendang bola saja, yang bisa diposisikan seperti apa pun sekehendak kita dengan begitu mudah. Namun kita juga harus bisa seperti menendang kucing. Sedang kucing itu dapat meloncat dan lari.

Sehingga, tidak mengherankan kalau lantas ilmu manajemen yang masih aktual pun tidak mampu lagi mengatasi kekacauan tersebut. Kekacauan itu berarti banyaknya ketidakpastian. Hari ini tidak ada hubungannya dengan hari kemarin. Hari depan menjadi tidak pasti, tidak bisa diramalkan.

Kondisi semacam ini menjadikan kita hidup dalam era lonjakan kurva, tidak linear dan tidak-karuan. Sehingga, pengetahuan dan juga pengalaman akhirnya tidak dapat menjamin keberhasilan bisnis kita di masa depan.

Kalau sudah begitu keadaannya, saya berani mengatakan, bahwa kita tidak perlu lagi menghafal ilmu-ilmu manajemen yang hanya sekadar teoritis. Kita justru harus lebih kreatif bertanya. Karena bertanya itu tidak akan pernah usang. Sementara, yang namanya sebuah jawaban pengetahuan itu mudah ketinggalan zaman.

Begitu juga pengalaman. Keadaan yang serba cepat dan kacau itu akhirnya membuat pengalaman itu bukan lagi menjadi guru yang baik. Padahal, selama ini kita lebih percaya pada mitos, bahwa pengalaman adalah guru yang terbaik. Oleh karena itu, dalam kondisi semacam ini, bagaimana kalau kita bebas saja dari ilmu pengetahuan dan pengalaman. Mungkin saja, ide saya ini anda anggap aneh. Tapi itulah yang namanya entrepreneur identik dengan orang aneh.

Tom Peter, mengatakan bahwa perubahan serba cepat dan kacau itu pertanda zaman edan. Sehingga di era global sekarang ini, suka atau tidak suka, kita harus berani berakrab-akraban dengan kekacauan. Apalagi kita juga sedang menuju millenium ketiga.

Sebab tidak mustahil, pendekatan yang tidak sistematis atau tidak akademis, justru yang nantinya bisa menyelesaikan kekacauan. Contohnya, **Lembah Silikon di Amerika Serikat**. Dahulu kawasan itu berkembang pesat dan sangat membanggakan banyak orang. Hal itu karena, Lembah Silikon telah menjadi besi sembrani yang menarik begitu banyak perusahaan yang berkecimpung dalam bisnis komputer dan elektronik.

Tapi sekarang yang terjadi adalah sebaliknya. Banyak perusahaan di sana menjadi bangkrut. Lembah ini berubah menjadi kuburan massal perusahaan besar. Kejadian tragis ini ternyata juga dialami oleh negara kita. Dulu, banyak pengusaha dan bank yang sangat berjaya, kini pada kelimpungan dan akhirnya bangkrut.

Sementara itu, dengan semakin banyak belajar ilmu manajemen, kerap kali membuat kita justru semakin bertindak hati-hati dalam segala urusan bisnis. Kita tidak punya keberanian untuk bertindak. Dalam pikiran kita yang ada hanyalah ketakutan dan ketakutan. Kalau sudah begitu, mana mungkin kita punya semangat kerja yang tinggi dan kompetitif.

Pengalaman bisnis pun juga semakin sulit diterapkan, bahkan kerap kali tidak jalan lagi. Perubahan serba cepat dan kacau itu membuat kita sadar, bahwa saat sekarang ini bukan lagi kita hanya bermodalkan pengetahuan yang sarat dengan teori semata.

Tetapi, saat ini justru dibutuhkan orang yang buta teori atau jauh dari mental sekolahan. Nyatanya, orang yang jauh dari mental sekolahan itulah yang justru bisa meraih sukses. Hal itu karena, mereka tidak hanya sematamata mengandalkan pada teori, namun mereka lebih mementingkan ketangguhan, keuletan dan tahan banting. Sehingga, semua perubahan yang serba kacau dan cepat justru dianggapnya sebagai tantangan.

Tantangan itulah yang dapat membangkitkan motivasinya.

Optimisme Entrepreneur

“Sesungguhnya keberanian seorang entrepreneur dalam menggeluti bisnisnya, terletak pada optimismenya”

Dalam situasi ekonomi sesulit apapun, seorang entrepreneur atau wirausahawan harus tetap optimis dalam menggeluti bisnisnya. Sebab, sesungguhnya keberanian seorang entrepreneur dalam menggeluti bisnisnya adalah terletak pada optimisme. Dengan tetap optimis, kita akan tetap termotivasi dan cemerlang dalam memanfaatkan setiap peluang bisnis.

Bukan sebaliknya, pesimis. Sebab, sikap pesimis itu akan membuat semangat berwirausaha kita menjadi runtuh. Hal semacam itu jelas kalau bakal merugikan kita. Wajar manakala dalam menggeluti bisnis kita, ada saja masalah yang timbul pada setiap harinya. Tinggal bagaimana sikap kita masing-masing.

Bila kita menghadapinya tidak dengan pikiran yang segar, dengan tidak optimis, maka tentu saja kita akan dihadapkan pada situasi pikiran yang rumit, terlalu tegang dan akhirnya bisa stres sendiri. Bahkan, ide atau gagasan kita yang cemerlang tiba-tiba berhenti, dan pada akhirnya merembet pada sikap kurang percaya diri. Sehingga dalam setiap kita melakukan negosiasi bisnis akan selalu grogi.

Tetapi coba bandingkan, bila kita tetap punya optimisme yang tinggi. meski diterpa “angin keras” apa pun kita tetap optimis, baik dalam bisnis maupun kehidupan sehari-hari, maka kita akan menjadi seorang yang selalu optimis

dalam mengarungi masa depan. Kita pun menjadi tidak mudah terkejut oleh berbagai kesulitan apapun juga. Bahkan kita akan tertantang dan selalu berusaha mencari jalan pemecahannya yang terbaik.

Dengan pemikiran yang optimis itu, kita juga akan lebih bisa menggunakan imajinasi untuk meraih kesuksesan atau keberhasilan. Dengan demikian, optimisme akan meningkatkan kekuatan atau kemampuan kita dalam berusaha dan akan menghentikan alur pemikiran yang negatif. Namun kalau kita cenderung suka berpikir negatif, maka pasti akan memenuhi banyak kesukaran.

Justru dengan optimisme, kita selalu akan terdorong untuk berpikir positif. Berpikir positif adalah suatu cara yang terbaik untuk mempromosikan percaya diri, dan menghimpun energi positif. Sebab pikiran kita merupakan sumber-sumber ide atau gagasan yang paling berharga jika kita mau berpikir secara positif. Itu sebabnya, mengapa sikap mental positif (positive mental attitude) seorang entrepreneur itu menjadi penting.

Saya Dicap “Orang Gila”

“Entrepreneur itu pemberani, meski belum tentu pandai. Orang pandai itu justru belum tentu berani melakukan bisnis”.

Dalam acara pemberian penghargaan terhadap Lembaga Bimbingan Belajar Primagama oleh **Museum Rekor Indonesia (MURI)**, saya benar-benar “digarap” oleh rekan saya yang juga Direktur MURI, **Jaya Suprana**.

Dalam acara yang diselenggarakan pada hari Jumat 2 Juli 1999 yang lalu, saya dicap sebagai “orang gila” oleh **Jaya Suprana**. “Betapa tidak”, kata Pak Jaya, “Usaha yang dibuka Pak Purdi saya nilai sebagai usaha edan-edanan”. Pak Purdi memang demikian “gila” berani membuka usaha yang saya nilai sebagai industri bimbingan belajar terbesar di Indonesia”, tutur pakar kelirumologi tersebut.

Lebih lanjut dikatakan “Karena itulah, saya rela menyerahkan sendiri sertifikat MURI ini kepada pak Purdi. Padahal, saya sebenarnya sudah janjian dengan **Presiden Habibie**. Tapi karena ada acara ini, acara di **Bina Graha** saya batalkan,” demikian kelakar Boss Jamu Jago itu.

Yah begirulah Pak Jaya. Bahkan, saya juga dibilang “gila” , karena begitu cepat dalam mengembangkan bisnis pendidikan ini. Dan memang, pada usia

18 tahun pada 10 Maret 2000 yang lalu, Primagama telah berkembang lagi, dengan memiliki 181 cabang di 96 kota yang tersebar di 16 propinsi.

"Saya salut sama Pak Purdi. Sebagai seorang wirausahawan, ia selalu melakukan hal-hal yang tidak rasional dan terlalu berani. Tidak punya modal cukup, berani buka usaha. Terlalu optimis terhadap ide-ide rencana usahanya, dan mengambil risiko adalah pekerjaan biasa," demikian kata Pak Jaya lagi dalam kesempatan pidatonya.

Entrepreneur lain yang disebut Pak Jaya adalah **Tirto Utomo**, yang rupanya lebih gila lagi. Tirto Utomo bisa menjual air (aqua) lebih mahal dari bensin. Dan bisnis Tirto pun saat ini juga berkembang sangat pesat.

Jaya Suprana mengatakan begitu, karena memang faktanya demikian. Banyak usaha yang dimulai dari ide-ide gila, dan keberanian yang luar biasa. Bagi orang awam, perilaku wirausaha memang terasa aneh dan sulit dicerna.

Tetapi bila dilihat dari sisi motivasi, mereka memang orang-orang yang memiliki motivasi yang tinggi (*high achiever*) dalam meraih sesuatu. Tak lekang karena panas, tak lapuk karena "hujatan". Padahal, belum tentu memiliki kepandaian dan ketrampilan yang memadai untuk memulai usahanya.

Entrepreneur itu adalah pemberani, walaupun belum tentu ia orang pandai. Orang pandai justru belum tentu berani. Hal ini mungkin karena terlalu berhitung. Banyak wirausaha yang lahir bukan karena pandai, tetapi karena berani. Berani memulai usahanya. Berani meraih peluang. Tidak pernah takut.

Menurut **Marianne Williamson**, ketakutan kita yang paling mendalam bukan karena kurang memadai. Ketakutan yang paling mendalam adalah karena kita terlalu kuat.

Sisi terang, bukan sisi gelap yang membuat kita takut. Dari kalimat tersebut dapatlah diambil kesimpulan, bahwa makin tahu banyak hal, maka makin membuat orang takut mencoba. Sehingga teman saya yang seorang akuntan, dan ingin berwirausaha, ia akan selalu menghitung feasibility-nya dan tidak pernah memulai usahanya. Sementara, peluang yang sama telah direbut orang lain.

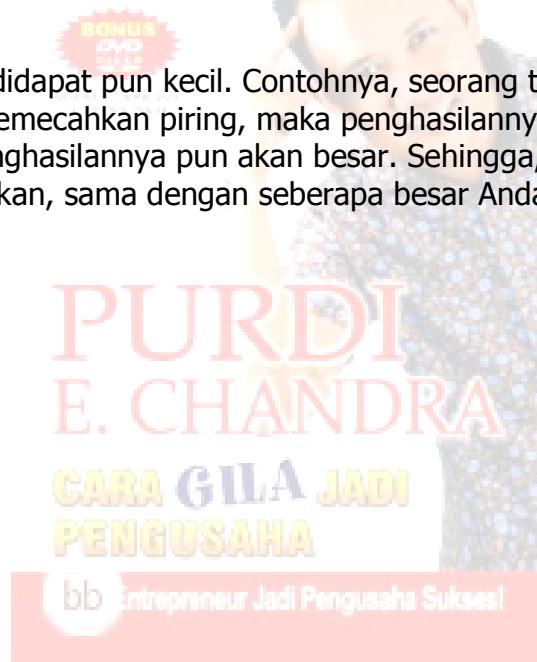
Saya tidak menyarankan untuk tidak menghitung rencana usaha Anda. Tetapi, keberanian untuk memulai nampaknya harus didahulukan. Ada teman

saya yang ingin membuka usaha retail atau warung kelontong. Yang dia hitung dan bayangkan, adalah akan membutuhkan modal yang banyak, tempat yang bagus, dan bayangan yang serba menakutkan.

Dan, pada saat bertemu dengan saya, dia saya sarankan membuka retail-nya dulu, baru berpikir kemudian. Ternyata betul juga, begitu retail-nya dibuka, banyak orang yang menitipkan barang (konsinyasi), dimana sebelumnya hal tersebut pernah dipikirkan. Kemudian ada petugas bank yang menawarkan pinjaman uang untuk meningkatkan modal. Dan, banyak kesempatan yang datang silih berganti, yang tidak pernah diduga sebelumnya.

Keberanian seorang entrepreneur untuk berwirausaha itu sama dengan keberanian menghadapi risiko. Kalau dengan negative thinking, risiko sama dengan bahaya. Tetapi kalau dengan positive thinking, maka risiko itu sama dengan rejeki.

Resiko kecil yang didapat pun kecil. Contohnya, seorang tukang cuci piring, risikonya hanya memecahkan piring, maka penghasilannya pun kecil. Yang berisiko besar, penghasilannya pun akan besar. Sehingga, seberapa besar rejeki yang diinginkan, sama dengan seberapa besar Anda berani mengambil risiko.



GAYA KEPEMIMPINAN

Memanfaatkan Otak Orang Lain

“Menjadi orang nomor satu di perusahaan kita sendiri, itu sangat bisa. Tapi tidak bisa semua kegiatan bisnis, kita jalankan sendiri”.

Mensyukuri apa yang kita peroleh dari hasil bisnis, walau tak sebesar seperti yang kita harapkan semula, saya kira, itu penting. Setidaknya, ini merupakan langkah kita pertama menjadi entrepreneur yang bijak. Namun, tentunya kita tetap memiliki kemauan untuk mengembangkan bisnis kita seoptimal mungkin. Sehingga, hasil yang kita peroleh juga akan bisa lebih maksimal, meskipun persaingan di dunia bisnis makin kompleks.

Untuk mewujudkannya, kita mungkin tak hanya cukup memanfaatkan otak kita sendiri, tapi ada baiknya juga memanfaatkan otak orang lain. Sebab, kita harus menyadari benar, bahwa setelah bisnis yang kita rasakan berkembang cukup pesat, dan kita menjadi orang nomor satu di perusahaan yang kita dirikan, tentu saja tak bisa semua kegiatan bisnis bisa kita jalankan dengan otak kita sendiri.

Maka, sudah sewajarnya kalau kita memanfaatkan otak orang lain, yang oleh **Williams E. Heinecke**, penulis buku *“The Entrepreneur 21 Golden dan Rules for the Global Business Manager”*, disebut *“Work with other people’s brain”*.

Menurut, entrepreneur terkemuka yang sukses mengembangkan bisnis **Pizza Hut**, seorang entrepreneur yang bersedia bekerja dengan memanfaatkan otak orang lain, sesungguhnya adalah entrepreneur sejati.

Saya sendiri juga merasakan, bahwa memanfaatkan otak orang lain dalam bisnis. Khususnya di era milenium ketiga ini, merupakan yang sangat penting. Acapkali itu lebih baik ketimbang harus semuanya kita jalankan sendiri.

Katakanlah, kita akan mudah menangkap peluang bisnis dengan bantuan otak orang lain. Karena itu, jangan apa-apa dikerjakan sendiri. Akibatnya,

kita bisa jadi pemurung, kebanyakan kerja, dan sulit bagi kita bisa menikmati kehidupan yang layak sebagai seorang entrepreneur.

Yakinlah, jika kita berhasil memanfaatkan otak orang lain dengan baik, sebenarnya juga sebagai upaya positif kita menghindarkan sikap keras kepala kita sendiri. Dan, itu akan lebih mudah membuat kita mau mendengarkan dengan hati terbuka apa yang dikatakan orang lain. Pada akhirnya, sikap ini pulalah yang akan menciptakan hubungan kerja harmonis.

Maka, kita sebagai entrepreneur yang memiliki perusahaan, alangkah bijaknya kalau kita juga jangan mudah "alergi" dengan apa yang dikatakan orang lain.

Selain itu, jika kita bisa memanfaatkan otak orang lain dengan baik, sesungguhnya juga kemajuan yang positif bagi bisnis kita sendiri. Bahwa, kita pun ternyata mampu mengangkat diri kita sebagai pemimpin perusahaan yang benar-benar memiliki kemampuan profesional dan kecerdasan disaat ini maupun di masa mendatang.

Dan, perlu diingat bahwa memanfaatkan otak orang lain, itu bukan merupakankelemahan kita sebagai entrepreneur. Tapi sebaliknya, hal itu justru menunjukkan, bahwa kita benar-benar telah memiliki intelektualitas, kecerdasan emosional, kecintaan pada diri kita sendiri, maupun perusahaan.

Boss Bukan Pemimpin

Menjadi entrepreneur leader itu lebih baik dari pada jadi boss.

Panggilan boss itu memang sudah biasa di dalam dunia usaha walaupun mungkinmaksudnya untuk menghormati. Namun, sebetulnya panggilan boss itu terkesan ada maunya, ada pamrihnya. Saya sendiri tidak bangga dengan panggilan itu. Risih rasanya. Saya tidak ingin jadi boss. Saya ingin menjadi entrepreneur leader, seorang entrepreneur yang juga seorang pemimpin.

Dalam hal ini, **John C. Maxwell**, yang banyak menyoroti perbedaan antara boss dan pemimpin mengatakan, seorang pemimpin lebih punya itikad baik, lebih bijak, baik dalam sikap dan tingkah lakunya.

Dia lebih bisa melatih atau mendidik pengikutnya. Dia juga bisa sebagai teladan bagi pengikutnya. Katakanlah, seorang karyawan yang baru

masuk di perusahaannya dan langsung mentoring pada seorang pemimpin menjadi cepat berkembang, karena pemimpin mampu menimbulkan rasa antusiasme pada karyawannya.

Tetapi lain halnya, dengan seorang boss. Boss lebih mirip dengan juragan. Seorang boss itu lebih banyak maunya sendiri, egoismenya tinggi, dan sikap atau tingkah lakunya lebih terkesan menggiring pekerjanya dan kerap menimbulkan rasa takut pada anak buahnya.

Karena sikap itu menyangkut pola rasa dan pola pikir, sehingga pengaruh sikap boss semacam itu, menurut seorang pakar kepribadian, **Dale E. Galloway**, akan dapat membuat anak buahnya menjadi gelisah, menderita, melukai hati, dan bahkan bisa mendatangkan musuh.

Seorang boss juga lebih tergantung pada wewenang, terutama wewenang struktural. Kalau tidak memiliki lagi wewenang, maka pengaruhnya tidak ada. Bahkan orang lain tidak lagi respek pada dia, manakala sudah tidak menjadi boss lagi.

Itulah memang konsekuensinya kalau seseorang lebih menggunakan wewenang struktural. Jadi orang lebih terpengaruh pada boss yang punya wewenang tersebut, dan bukan pada hubungan moral seperti yang lebih baik dilakukan seorang pemimpin.

Dan, saya kerap melihat, bahwa seorang boss cenderung suka menyalahkan anak buahnya, karena dia memang lebih suka menetapkan kesalahan tanpa menunjukkan jalan keluar, dan boss itu tahu bagaimana itu dilakukan.

Tapi lain halnya dengan seorang pemimpin, dia lebih suka memperbaiki kemacetan yang dilakukannya atau pengikutnya dan bisa menunjukkan cara mengatasinya.

Boss juga lebih mengatakan "Aku", sementara pemimpin lebih suka mengatakan "Kita". Perbedaannya tak hanya itu. Boss juga lebih suka mengatakan "Jalan!", jadi lebih bersikap otoriter. Sangat berbeda dengan cara pemimpin dalam menggerakkan karyawannya lebih bersikap egaliter, maka tak mengherankan lebih cenderung mengatakan "Mari kita jalan!".

Oleh karena itulah, dalam mengembangkan bisnis kita dan dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin keras saat sekarang ini, saya kira memang dibutuhkan entrepreneur-entrepreneur leader.

Keberhasilan bisnis kita akan lebih sukses karena tindakan dan keputusan strategis yang diambil oleh entrepreneur leader. Sebab, dalam kepemimpinannya mereka lebih menekankan pada hubungan manusiawi, sehingga orang-orang di bawahnya lebih termotivasi dan lebih mampu menggunakan pemikiran dan wawasan kreatifnya.

Sebaliknya, boss tidak mampu menumbuhkan sikap semacam itu. Maka, jadilah entrepreneur leader.

Pemimpin Bukan Manager

“Pemimpin itu selalu berpikir meloncat-loncat dan sering membingungkan bawahannya”.

Melakukan hal-hal yang benar (*doing the right things*), berani menghadapi resiko dan memiliki motivasi untuk selalu nomor satu. Ide-ide bisnisnya orisinal, dan menaruh mata ke masa depan serta memiliki perspektif jauh ke depan penuh kepercayaan diri. **Itu salah satu profil seorang pemimpin.**

Walaupun banyak yang menganggap pemimpin itu menyukai segala bentuk macam tantangan, karena rasa optimis yang selalu dimilikinya. Cukup menarik buat saya. Sebab pemimpin bukan hanya mampu menggerakkan orang lain, melainkan juga berani mengambil pola pikir yang tidak populer sekalipun, mampu memberikan solusi, dan memiliki semangat untuk menjadi yang selalu terdepan.

Teliti punya teliti, ternyata dalam menjalankan bisnis saat ini maupun masa datang, memang seharusnya memiliki manager leader, manager yang punya jiwa pemimpin.

Mengapa ?

Sebabnya adalah persaingan yang serba kompetitif, situasi bisnis yang kompleks dan sulit diramalkan keberlangsungannya, sehingga sangat dibutuhkan sosok manager seperti itu. Kalau tidak, kita akan kalah bersaing. Akibatnya, bisnis kita yang kita jalankan akan sulit maju.

Ada pendapat pakar manajemen yang mengatakan, kalau pemimpin itu selalu melakukan hal-hal yang benar, sementara manager hanya mampu melakukan hal-hal dengan benar (*doing the things right*). Dimana, seorang pemimpin di dalam melakukan hal-hal yang benar tidak terlalu

memperdulikan caranya. Itu tak terlalu penting baginya. Sebab, bagi seorang pemimpin, hal-hal yang menyangkut urusan pelaksanaan idenya itu adalah tugas manager.

Pemimpin selalu berpikir loncat-loncat, dan jangkauannya seringkali panjang, bisa membingungkan bawahan untuk mengikutinya.

Lain halnya dengan manager. Jangkauan ide atau gagasannya pendek, dan wawasannya relatif kering. Kewajibannya adalah bagaimana melakukan tugasnya dengan benar. Manager baru jalan setelah ada planning dulu, sudah ada program kerja atau prototype-nya.

Wajar kalau ada yang berpendapat bahwa pada dasarnya Manager itu tiruan, sementara pemimpin adalah orisinal. Itu mengingatkan, ide atau gagasan seorang pemimpin tidak pakai planning. Responsibilitasnya memang tidak setiap saat muncul. Bila ternyata ide-ide bisnisnya yang dijalankannya itu nanti benar atau salah, urusan belakangan. Baginya yang terpenting telah menemukan ide bisnis yang cemerlang.

Kita bisa juga lihat, bahwa manager dalam rangka mempertahankan proses atau kontinuitas kerjanya cenderung menerima status quo. Statusnya ingin aman-aman saja. Bahkan, kalau perlu menghindar dari resiko. Tapi sebaliknya dengan pemimpin. Ia justru menentang status quo, dan lebih berani menghadapi resiko.

Perbedaan lainnya, adalah seorang manager itu suka bertanya, bagaimana dan kapan terhadap sesuatu hal. Sedangkan, pemimpin lebih suka bertanya, apa dan mengapa. Selain itu, pemimpin lebih terkesan ingin menjadi pribadinya sendiri, dan menguasai lingkungannya. Sementara, manager adalah "tentara baik" yang klasik, dan menyerah kepada lingkungan.

Manager dalam menjalankan aktivitasnya juga sangat bergantung pada pengawasan. Dia ingin selalu mengelola dan mempertahankan bisnis yang sudah ada, serta lebih berfokus kepada sistem dan struktur.

Sementara, pemimpin lebih merupakan sosok yang justru mampu membangkitkan kepercayaan bawahannya atau relasinya. Itu sebabnya, mengapa fokus seorang pemimpin lebih kepada orang, dan bukan kepada sistem atau struktur.

Oleh karena itu, jika kita sekarang berada pada posisi manager, sebaiknya tidak menafikan atau menghilangkan nuansa-nuansa atau jiwa kepemimpinan. Agar segala keputusan yang diambil tidak kering, lebih tenang dalam menjalankan bisnis, mampu mengantisipasi hal-hal yang tak pasti, energik, antusias, memiliki integritas, tegas tapi adil, visi bisnisnya lebih jelas, dan mampu memproyeksikan bisnis ke-masa depan.

“Dan”

Kita akan menjadi tangguh dan terdepan dalam prestasi, jika kita bisa bersinergi

Siapa yang tak kenal dengan kelompok musik anak muda dari Jogja, **Sheila on 7** ?

Tentu, anda semua pernah mendengarkan lagu hitsnya yang berjudul **“DAN”**. Konon, album pertamanya itu terjual lebih dari 1 juta keping. Kita tentu, bangga dengan kesuksesan mereka.

Judul lagu “Dan” itu cukup menarik buat saya. **Namun, “Dan” dalam tulisan saya ini artinya sinergi**. Sebab, yang saya ungkap kali ini bukanlah asyiknya mendengarkan lagu “Dan”, namun bagaimana pentingnya sebuah sinergi dalam dunia bisnis.

Kita yakin, kita bisa menjadi entrepreneur tangguh atau terdepan, bila kita bisa bersinergi. Bekerjasama dengan pihak lain, demi kesuksesan bisnis kita.

Mungkin Anda bertanya, apa benar bersinergi itu menguntungkan kita ? Sebab, tak sedikit kasus yang menunjukkan bahwa bersinergi dengan orang lain justru membuat bisnis kita sulit berkembang. Saya sudah menduga, pasti pertanyaan Anda seperti itu.

Memang, tak selamanya bersinergi itu negatif. Tapi bisa sebaliknya, bersinergi membuat bisnis kita maju dan kita mampu memanfaatkan peluang bisnis. Konsep bisnis kita menjadi brilliant, selama sinergi yang saya maksud itu positif.

Teliti punya teliti, ternyata memang sinergi itu bisa negatif dan bisa positif. Untuk kita menjadi terbaik, tentu kita harus mencari rekan bisnis yang positif. Ini menunjukkan, bahwa kita akan memiliki kekuatan potensi kuat dan mampu meyakinkan prospek bisnis kita.

Dengan sinergi positif kita akan memiliki pemikiran jauh kedepan penuh percaya diri, sehingga mampu mengantisipasi hal-hal yang tidak pasti. Apalagi, dalam era global, dunia bisnis berputar cepat, terkadang tidak rasional, tidak pasti, sehingga menghadapi hal itu kita memang harus memiliki sinergi atau kekuatan kerjasama yang sangat tinggi.

Hal itu akan menjadikan kita menjadi entrepreneur yang selalu optimis atau memiliki sense of optimism yang tinggi. Tapi juga bisa sebaliknya, bila sinergi itu negatif, maka bisnis apapun yang kita jalankan tidak akan berhasil.

Keyakinan saya pun bertambah dengan pengalaman ini. Saya pernah diajak bisnis pom bensin dengan teman pengusaha. Tapi setelah lewat proses panjang, ternyata sulit terealisasi. Saat itu saya belum yakin, apakah karena itu sinerginya negative ?

Empat tahun kemudian saya ketemu lagi sama teman pengusaha tadi, yang kini buka bisnis komputer. Dia mengajak saya lagi bisnis showroom atau jual beli komputer. Rupanya, saya dan teman saya itu sama-sama belum percaya bahwa sinergi kami negatif. Kami coba lagi, tapi gagal. Bisnis itu sampai kini belum terealisasi juga.

Contoh lain, artis **Camelia Malik**. Saat dia bersuami **Reynold**, pasangan ini tidak cocok dan tidak dikaruniai anak. Tapi, setelah berpisah dan mereka menemukan pasangan masingmasing, ternyata cocok dan dikaruniai anak. Jadi ada sinergi positif.

Begitu juga hubungan sinergi antara owner dengan eksekutif. Bisa positif, juga negatif. Namun, bagi kita yang percaya pada sinergi, jumlah satu ditambah satu bukan hanya dua. Bisa sepuluh, seratus, bahkan seribu.

Saya sendiri tidak meragukan hal ini. Tapi setidaknya, dengan kita memiliki kecerdasan emosi optimal dan intuisi yang tajam, kita akan semakin pintar memilih rekan bisnis yang bersinergi positif. Dan, tidak mustahil, entrepreneur yang memiliki kemampuan tersebut akan sangat menguntungkan bagi bisnis maupun kehidupannya.

Egaliter Itu Perlu

Emosi kita akan semakin cerdas, bila kita mau mengedepankan hubungan yang humanis dan harmonis.

Teori kepemimpinan berdasarkan gen mengungkapkan, bahwa pada dasarnya setiap orang itu sama. Begitu pula halnya, di dalam mendambakan perhatian positif. Saya melihat salah satu upaya untuk mewujudkan hal itu adalah jika kita berhasil menerapkan hubungan yang lebih mengedepankan aspek humanis dan harmonis dalam komunikasi antar level struktural atau yang lebih dikenal dengan hubungan egaliter.

Hubungan semacam ini segi manfaatnya sangat besar, bila kita benar-benar berhasil menerapkannya di perusahaan kita masing-masing. Hanya saja, hubungan ini akan berjalan bila diawali dari pimpinannya.

Kita sebagai seorang wirausahawan atau entrepreneur yang juga adalah seorang pemimpin, memang perlu memberikan suri teladan terlebih dahulu akan pentingnya hubungan egaliter ini pada lingkungan kerja kita, pada staf kita. Sebab, hubungan egaliter itu akan membuat kita semakin paham pada suatu bentuk komunikasi yang transparan dan jujur.

Begitu halnya dalam hubungan intra-personal. Dimana, hubungan antara pemimpin dengan staf tak ada lagi jarak yang tajam. Namun, sikap saling menghormati tetap terjaga.

Dampak positif lain dari hubungan egaliter itu adalah kita akan lebih dapat meningkatkan kecerdasan emosional kita. Terutama pada hal yang berkaitan dengan soal membina hubungan dengan orang lain, dan mengenali emosi orang lain. Dengan begitu, kita akan lebih mudah menyeleraskan diri (*harmonizing*) dengan orang lain.

Itu penting kaitannya dengan bisnis. Sebab, hubungan semacam ini akan memungkinkan kita lebih memiliki rasa percaya diri yang kuat. Segala ide, pemikiran dan gagasan bisnis kita juga akan semakin baik. Sehingga hal itu, tidak mustahil akan membuat kita cenderung lebih kreatif, dan akhirnya kita akan lebih produktif.

Begitupula halnya dengan semangat kita di dalam berwirausaha juga akan semakin bergairah. Dan, sukses akan lebih mudah tercapai. Dengan begitu, hubungan pimpinan dengan staf tidak harus melewati dulu birokrasi yang berbelit-belit. Ruang kerja bisa kita buat sedemikian rupa, kalau perlu terbuka, sehingga komunikasi dua arah (*two way traffic communication*) antara pimpinan dengan staf akan lebih mudah tercipta.

Kita tentu mengerti, bahwa pimpinan dalam mengembangkan bisnisnya tak bisa sendiri. Membutuhkan bantuan staf. Maka, sebaiknya, kita sebagai

seorang entrepreneur tak perlu ragu lagi menerapkan hubungan harmonis semacam itu. Apalagi di saat sekarang ini, jelas tak hanya menuntut kita piawai atau jeli di dalam melihat dan meraih peluang bisnis, tapi, kita juga harus pintar pula menerapkan bentuk hubungan kerja yang harmonis. Tim kerja di perusahaan kita akan semakin kompak dan solid.

Hubungan egaliter itu, juga perlu karena hubungan ini akan lebih mengkondisikan kita untuk mau mendengarkan pendapat orang lain. Keterpercayaan diri kita maupun staf juga kan tumbuh. Padahal kita tahu bahwa keterpercayaan itu adalah faktor paling penting di balik setiap tindakan kreatif.

Namun, kultur ini tak ada korelasinya bahwa yang pantas menerapkannya adalah harus mereka yang memiliki intelektualitas tinggi. Justru yang terpenting adalah bagaimana kita bisa memimpin. Memimpin adalah suatu yang berkaitan dengan mengelola orang-orang yang pintar. Namun, itu bukan berarti kita harus menjadi orang paling pintar atau profesional.

Memang, entrepreneur itu harus didampingi profesional, agar bisnisnya lebih berkembang. Sebab cara berpikirnya seringkali meloncat-loncat. Sementara, seorang profesional pemikirannya cenderung yang lurus-lurus atau yang aman-aman. Maka cukup riskan, bila dia lantas mencoba menjalankan bisnisnya seorang diri alias *one man show*.

Kualitas manajemennya akan kurang baik. Maka, seorang entrepreneur dan professional harus memiliki hubungan yang harmonis. Apalagi dalam waktu dekat ini kita akan memasuki millenium ketiga yang kemungkinan besar bisnis kita cenderung akan penuh dengan hyper-competition, suatu persaingan yang sangat ketat. Maka, tanpa ada hubungan seperti itu di lingkungan kerja atau perusahaan kita, maka tentu saja target bisnis kita akan sulit tercapai.

Oleh karena itu, tak ada salahnya bila kita berani mencoba menerapkan hubungan egaliter ketimbang hubungan yang terlalu mengedepankan jarak atau gap antara pimpinan dan staf. Sebab, hubungan seperti ini akan membuat suasana kerja menjadi tidak kondusif atau tidak enjoy. Kreativitas juga bisa mandeg dan prestasi kerja pun akan menurun. Itu sebabnya, mengapa hubungan egaliter itu perlu.

Jadi Pemimpin atau Bawahan

Hanya dua pilihan bagi kita: menyerah saja jadi bawahan, atau mau terus berusaha menjadi pemimpin.

Jika setiap saat kita selalu menanyakan "Apa hak-hak saya ?", itu artinya kita termasuk golongan bawahan. Sedangkan, jika kita lebih suka bertanya "Apa tanggung jawab saya ?", itu berarti termasuk golongan pemimpin. Wajar saja, mestinya memang demikian.

Selain itu, seorang bawahan biasanya orang yang bekerja lebih terdorong oleh emosinya. Sementara, seorang pemimpin, bekerja atau berbisnis lebih karena terdorong oleh karakternya.

Saya juga melihat, bahwa seorang bawahan itu akan merasakan senang, baru kemudian dia melakukan pekerjaan atau tugasnya dengan benar. Itu lain dengan pemimpin. Dia akan selalu berusaha melakukan segala pekerjaannya dengan benar, kemudian dia akan merasa senang dengan prestasi kerjanya itu.

Pendeknya, bawahan itu bekerja atau melaksanakan tugas karena terdorong oleh kesenangan, dan bukan terdorong oleh **komitmen** seperti biasa dilakukan oleh seorang pemimpin.

Perbedaan lain yang cukup menonjol antar keduanya, menurut pakar leadership, **Jhon C. Maxwell**, yaitu seorang bawahan itu sukanya selalu menunggu momentum, barulah dia mau bergerak. Sikapnya lebih mengendalikan tindakan, dan berhenti ketika masalah timbul.

Sementara, kalau kita sebagai pemimpin, maka kita akan lebih cenderung menciptakan momentum. Sedang, tindakannya lebih mengendalikan sikapnya, dan seorang pemimpin justru akan meneruskan usahanya ketika masalah timbul.

Memang benar seorang bawahan itu jika membuat keputusan selalu berdasarkan popularitas. Berbeda dengan pemimpin yang setiap membuat keputusan apapun, termasuk dalam bisnisnya, adalah lebih berdasarkan pada prinsip dan bukan pada popularitas. Sehingga, tidak mengherankan kalau seorang pemimpin itu tidak suka bersikap murung dalam menggeluti bisnisnya. Sebaliknya, dia akan selalu mantap menekuni bisnisnya.

Karena itu saya berpendapat, di saat sekarang ini kita lebih baik menjadi ikan besar di kolam kecil daripada harus menjadi ikan kecil di kolam besar. Artinya, kita lebih baik menjadi pemimpin, walaupun bisnis kita kecil dan anak buah kita sedikit, daripada kita harus ikut orang lain sekalipun bisnisnya sudah besar.

Memang, menjadi seorang pemimpin tidaklah mudah. Tapi yakin saja, sebab kita masing-masing memiliki kapasitas kepemimpinan. Jika kita bekerja pada perusahaan besar sebagai bawahan, tentu kita tidak bisa berbuat banyak, atau tidak bisa mempengaruhi kebijakan perusahaan. Naiknya karier kita pun jelas membutuhkan waktu yang lama.

Tapi lain halnya, kalau kita bekerja pada perusahaan yang masih kecil, maka peluang untuk mengembangkan bisnis lebih besar. Sehingga, karier kita pun akan cepat berkembang pula. Kita jadi punya andil untuk mengembangkan usaha menjadi besar, dan akhirnya kita akan lebih cepat jadi pemimpin perusahaan.

Kasus pemutusan hubungan kerja (PHK) tidak akan membuat kita berhenti bekerja, kalau kita punya jiwa kepemimpinan. Tapi sebaliknya, kalau kita terus menerus menjadi bawahan, akibatnya kita tidak punya keberanian jadi pemimpin. Kita juga tidak akan memiliki keberanian untuk mencoba punya bisnis sendiri.

Akhirnya sekarang, kita hanya mempunyai dua pilihan: kita menyerah saja menjadi bawahan atau kita tetap berusaha untuk menjadi seorang pemimpin.

Manager Berjiwa Entrepreneur

Manager berjiwa entrepreneur bisa jadi akan menjadi entrepreneur sejati

Memajukan perusahaan, saya kira, itu bukan hal yang mustahil. Asal kita mau berusaha mewujudkan keinginan tersebut. Diantaranya, perusahaan yang kita geluti sekarang ini harus diusahakan memiliki manager yang benar-benar berjiwa entrepreneur.

Itu sangat penting. Sebab, jika tidak, akan berakibat pada perusahaan atau bisnis kita sendiri, yakni akan berada pada posisi stabil atau status quo. Kondisinya hanya begitu-begitu saja.

Tapi lain halnya, kalau perusahaan kita itu memiliki manager yang berjiwa entrepreneur, maka bisnis yang kita jalankan akan lebih berpeluang cepat berkembang. Dan, kita juga akan lebih siap menghadapi persaingan bisnis yang ketat di era globalisasi.

Selain itu, manager berjiwa entrepreneur akan membuat perusahaan kita lebih kreatif dan inovatif. Sebab, bisnis yang sudah mencapai titik optimum itu biasanya jika tidak disentuh dengan manager berjiwa entrepreneur, akan mengalami kondisi yang menurun.

Jika suatu perusahaan itu memiliki manager yang berjiwa entrepreneur, juga akan selalu siap menghadapi setiap perubahan dalam bisnis. Dan, perubahan tersebut bagi manager berjiwa entrepreneur, adalah bagian dari pekerjaannya. Sedang, resiko yang timbul pun juga bagian dari pekerjaannya.

Persis seperti yang dikatakan oleh **William Ahmanson**, bahwa dalam bisnis itu, tidak ada jalan lurus yang dapat ditempuh dari satu tempat ke tempat lain.

Maka, dalam konteks inilah, saya melihat, bahwa bisnis itu memang ada tiga komponen, yakni meliputi:

1. Investor (orang yang mencari resiko),
2. Entrepreneur (orang yang mengambil resiko), dan
3. Manager (orang yang menghindar resiko).

Dan, dalam keadaan kondisi bisnis yang baik, jiwa entrepreneur menjadi hal penting. Apalagi di saat kita harus menghadapi krisis ekonomi, tentu saja akan lebih penting lagi.

Karena itu, kita bisa melihat, bagaimana orang-orang Barat yang bergerak di dunia usaha juga terus melakukan pengembangan bentuk-bentuk intuisi, yang saya tahu itu sangat banyak membantu dalam pengembangan usahanya. Itu juga pertanda, bahwa dia memiliki jiwa entrepreneur.

Adapun ciri-ciri manager yang berjiwa entrepreneur memang tidak hanya itu. Menurut **J.A Schumpeter** dalam bukunya "*The Entrepreneur as Inovator*", manager yang berjiwa entrepreneur juga merupakan sosok yang berambisi tinggi di dalam mengembangkan bisnisnya, energik, percaya diri, kreatif, dan inovatif, senang dan pandai bergaul, berpandangan ke depan, bersifat fleksibel, berani terhadap resiko, senang mandiri dan bebas, banyak inisiatif

dan bertanggung jawab, optimistik, memandang kegagalan sebagai pengalaman yang berharga (positif), selalu berorientasi pada keuntungan, dan gemar berkompetisi.

Berbeda dengan manager yang tidak berjiwa entrepreneur. Maka, dia akan cenderung berpikir sangat rasional, suka kemapanan, dan tidak menginginkan adanya perubahan. Kerap kali terjadi seorang manager akan mengalami kesulitan dalam mengikuti gaya berpikir seorang entrepreneur. Dia juga akan kesulitan mengikuti setiap langkah-langkah bisnis entrepreneur.

Hanya saja, seorang manager yang memiliki jiwa entrepreneur itu bisa jadi akan menjadi entrepreneur sejati. Dan, sebaiknya manager perusahaan kita yang berjiwa entrepreneur itu, kita beri lagi sebuah tantangan yang lebih besar, misalnya mengelola unit usaha kita yang lain. Atau, bisa juga dia keluar dari perusahaan kita. Lantas berbekal jiwa entrepreneur yang dimilikinya, dia memberanikan diri mendirikan perusahaan sendiri. Itu lebih baik. Sebab tindakanya akan membantu menciptakan lapangan kerja.

Entrepreneur-entrepreneur baru juga akan semakin sering bermunculan. Memang, pada akhirnya bisa saja dia akan menjadi pesaing kita sendiri, pesaing perusahaan kita, jika ternyata bisnis yang digelutinya sama dengan kita. Anggap saja, itu sebagai "bumbu penyedap" dalam kita menggeluti bisnis.

Banyak Melayani Banyak Rejeki

"Jika perusahaan ingin berkembang, maka pelayanan adalah segala-galanya".

Barangkali kita tahu, bahwa salah satu tugas seorang entrepreneur adalah tugas kepemimpinan. Memang idealnya, entrepreneur adalah sekaligus seorang pemimpin. Paradigma baru, pemimpin yang baik adalah pemimpin yang mampu memberikan pelayanan pada orang yang dipimpinnya atau bawahannya.

Maksud saya, entrepreneur sebagai pemimpin, juga sekaligus sebagai orang yang mau melayani. Jangan sampai kemudian terbalik, bahwa pemimpin itu justru minta dilayani.

Dalam konteks inilah, barangkali kita perlu kembali menyadari, bahwa sebagai entrepreneur, apalagi yang baru saja membuka bisnis, maka sesungguhnya sangatlah perlu mengutamakan pelayanan. Misalnya, bagaimana kita melayani konsumen. Bagaimana konsumen puas dengan layanan kita. Dan, bagi kita yang memiliki perusahaan sudah relatif maju, maka konsumen biasanya diberikan pelayanan oleh karyawan kita.

Sedangkan karyawan dilayani oleh manager-nya, dan para manager semestinya dilayani oleh direksi. Sedangkan, direksi dilayani oleh pemilik bisnis. Tentu kita akan bertanya, lantas siapa yang melayani si pemilik bisnis? Jawabannya bisa sangat banyak. Tapi yang jelas, konsep melayani memang mudah diucapkan, tapi sangat berat untuk dilaksanakan.

Sebagai entrepreneur yang sudah cukup lama menggeluti dunia bisnis, pasti akan selalu berhubungan dengan banyak orang. Apalagi kita sebagai seorang pemimpin perusahaan, tentunya melayani banyak orang adalah pekerjaan yang harus dilakukan.

Melayani banyak orang artinya bisnis kita jalan. Melayani itu harus mengalahkan diri kita dulu sebelum memberikan pelayanan kepada orang lain. Melayani berarti tidak boleh pilih kasih. Pelayanan bisa berarti kita melayani orang-orang di lingkungan bisnis kita. Dan, kita tak mungkin bekerja tanpa harus saling melayani.

Melayani bawahan berarti memberikan perhatian pada bawahan kita. Melayani manager berarti memberikan penghargaan pada mereka. Dan, melayani konsumen adalah pekerjaan kita yang utama. Perusahaan yang ingin berkembang, maka pelayanan adalah segala-galanya. Bisnis melayani banyak orang akan mendatangkan banyak omset.

Menurut **Robert T. Kiyosaki**, dalam bukunya yang ke-4 berjudul "*Rich Kid, Smart Kid*". Dalam buku tersebut dikatakan, bahwa jika kita membangun sebuah bisnis yang melayani ribuan orang, sebagai timbal balik dari bisnis kita, maka kita akan menjadi jutawan. Nah, kalau kita bisa melayani jutaan orang, maka kita pun juga akan menjadi milyarder.

Oleh karena itulah, kita sebagai entrepreneur harus selalu siap melayani banyak orang, dan jangan alergi melakukannya. Percayalah, dengan kita semakin melayani banyak orang, maka rejeki yang datang pun akan semakin banyak pula.

Banyak Sumber Penghasilan

“Sebagai entrepreneur, kita sebaiknya tidak hanya memiliki satu sumber penghasilan”.

Bisnis, biasanya dimulai dengan coba-coba, kadang malah asal-asalan. Dimulai dengan modal seadanya, tempat seadanya, dengan orang yang sama-sama belajar dari nol. Memulai yang serba kekurangan inilah yang akan membuat kita semakin cerdas dalam berbisnis. Proses bisnis ini akan memberikan pengalaman bisnis yang semakin hari mencerdaskan kita.

Belajar dari pengalaman bisnis setiap hari dan kebutuhan akan kemajuan bisnis kita, mulailah kita memberikan sentuhan manajemen, walaupun itu masih sangat sederhana. Sudah ada bagi-bagi pekerjaan atau bagi-bagi fungsi. Ada yang pegang keuangan, ada yang sudah mulai jadi bagian pemasaran. Ada yang bagian produksi, ada juga yang mengurus karyawan.

Malah terkadang ada beberapa pekerjaan masih dirangkap satu orang. Ini adalah proses menuju bisnis yang sesungguhnya. Artinya, bisnis yang memiliki sistem yang baik. Dengan sudah adanya sistem, kita sebagai pengusaha memiliki banyak waktu luang. Karena, sistem sudah berjalan dengan baik. Ketika sebelum ada sistem, pengusaha cenderung mengelola perusahaan dengan full time. Kini, setelah ada sistem, cukup dengan part time.

Karena itu, jika perusahaan kita sudah memiliki sistem yang baik, dan bisnis kita relatif berkembang, maka kesempatan kita untuk mengembangkan bisnis sangat terbuka luas, termasuk membuka bisnis baru. Berdasarkan pengalaman, lebih mudah membangun bisnis yang ke-2, ke-3, dan seterusnya, dari pada ketika memulai bisnis yang pertama. Karena, di saat memulai bisnis yang pertama kita belum punya apaapa.

Sementara, membangun bisnis yang ke - 2, ke - 3, dan seterusnya lebih mudah karena bisnis kita yang pertama sudah memiliki sistem yang baik. Sehingga perlu dipertimbangkan matang-matang jika kita ingin mencoba membangun bisnis yang ke-2, seharusnya bisnis kita yang pertama sudah mempunyai sistem yang baik.

Dengan aktivitas kita yang sebelumnya *full time*, dan sebagian entrepreneur menjadi *part time*, dimungkinkan kita memiliki banyak waktu luang. Banyaknya waktu luang itu, membuat kita sebagai entrepreneur akan lebih fokus dalam menciptakan bisnis-bisnis baru. Menciptakan bisnis baru itu berarti kita telah menciptakan sumber penghasilan baru.

Jika perusahaan kita memiliki sistem yang baik, maka manajer dan karyawan akan bekerja sesuai dengan apa yang kita inginkan. Sehingga, banyak pekerjaan yang sudah terbagi habis oleh para profesional di lingkungan bisnis kita.

Dalam konteks inilah entrepreneur tidak harus fokus. Justru yang harus fokus adalah orang-orang yang mengelola bisnis kita. Hanya mungkin, kita harus ikut fokus di awal berdirinya bisnis tersebut. Setelah bisnis kita kelihatan jalan, yah . . . cari fokus yang lain.

Sebagai entrepreneur, sebaiknya kita tidak hanya memiliki satu sumber penghasilan saja. Tetapi bagaimana, kita dapat menciptakan banyak sumber penghasilan. Ibarat kita punya telur sepuluh menetas sembilan, itu lebih baik dari pada mempunyai satu telur menetas semua.

Dengan kita membuat bisnis yang ke-2, ke-3, dan seterusnya, kita berharap akan mendapatkan penghasilan yang ke-2, ke-3, dan seterusnya. Sehingga, dengan kita memiliki banyak sumber penghasilan, maka kita sebagai pengusaha mempunyai peluang untuk memiliki kebebasan finansial.

Semangat kita menciptakan bisnis ke-2, ke-3, dan seterusnya akan punya dampak sosial, yaitu menciptakan lapangan kerja, mambagi-bagi keuntungan, dan lain-lain. Artinya, kita sebagai entrepreneur memiliki kepedulian sosial yang tinggi. Silahkan mencoba !

Berani Nyumbang Berani Investasi

“Jika kita berani menyumbang dan berinvestasi, maka kita berani menghadapi resiko dan ketidakpastian”.

Sebenarnya keberanian kita memberikan sumbangan pada orang lain atau pihak lain yang kita berikan secara tulus ikhlas adalah sama halnya dengan kita memiliki jiwa entrepreneur atau jiwa wirausaha. Pasti anda bertanya, kenapa demikian ? Padahal kita tahu bahwa sebagian uang yang kita miliki telah kita sumbangkan pada orang lain, tapi sikap wirausahawan yang seperti itu pertanda bahwa dia telah memiliki suatu keberanian mengambil resiko

yang harus selalu dimiliki oleh seorang wirausahawan. Dan, sebagai wirausahawan kita tetap memiliki kepedulian sosial. Hanya saja, masing-masing wirausahawan di dalam memberikan sumbangan tentu saja berbeda-beda. Tergantung keikhlasan masing-masing.

Barangkali sudah selayaknya kalau cukup berhasil dalam bisnis kita lantas memberikan sumbangan yang cukup berarti, itu wajar saja. Berbeda halnya dengan mereka yang pendapatannya masih relatif kecil. Namun sekalipun pendapatan kecil sebaiknya kita juga membiasakan untuk menyumbang.

Oleh karena itulah, saya kira, kita tak perlu berpikir negatif kalau tiba-tiba di kantor kita kedatangan tamu yang minta sumbangan. Berpikir positif saja. Justru kita seharusnya berterima kasih pada sang tamu yang minta sumbangan pada kita, bahwa di tengah kesibukan kita sehari-hari dalam menjalankan bisnis, ternyata masih ada orang yang mengingatkan kita atau yang mengetuk hati kita untuk ikhlas memberikan sumbangan.

Dalam konteks inilah, mengapa saya menganggap bahwa sesungguhnya pemberian sumbangan ini adalah langkah positif dan langkah maju. Bahkan, bisa diartikan kalau kita berani menyumbang, maka kita tidak akan takut lagi berinvestasi. Kita juga tidak akan takut lagi memulai atau mengembangkan bisnis. Karena, kita sudah terbiasa terlatih dengan ketidak-takutan memberikan sumbangan.

Berani menyumbang dan berinvestasi merupakan keberanian kita untuk menghadapi resiko dan ketidakpastian. Singkatnya kalau kita berani menyumbang pasti kita telah memiliki keberanian memulai bisnis atau mengembangkan bisnis, dan memiliki keberanian berinvestasi.

Sesungguhnya keberanian kita memberikan sumbangan mudah-mudahan akan membantu melancarkan bisnis yang kita jalani saat ini. Percayalah, banyak menyumbang banyak rejeki.

Intuisi Itu Perlu

Mengambil Keputusan

“Pertimbangan intuisi lebih peka dari pertimbangan rasional, maka kita jangan ragu untuk menggunakan intuisi dalam bisnis”.

“Haruskah saya membuka rumah makan padang ?”

Itulah pertanyaan yang sempat muncul dalam benak saya saat itu. Ketika ide semacam ini saya coba lontarkan pada orang lain, mereka malah pesimis dan menanyakan:

“Mengapa anda harus membuka bisnis rumah makan padang, padahal bisnis seperti itu 'kan sudah menjamur. Apakah punya prospek bagus?”

Dengan adanya berbagai komentar tersebut, membuat saya semakin tertantang untuk membuktikannya. Padahal, sebelumnya saya sama sekali belum pernah terjun ke bisnis rumah makan, tetapi hal itu saya anggap saja sebagai peluang bisnis.

Sebagai entrepreneur, saya harus berani mencoba untuk membuktikannya, dan sanggup mengambil keputusan yang tepat. Namun, saat itu saya tetap optimis, bahwa ide tersebut bisa terealisasi.

Pada akhirnya saya mengambil keputusan, bahwa saya harus berani mencoba bisnis ini. Saya yakin peluang pasar tetap ada, khususnya untuk kalangan masyarakat menengah ke atas.

Ternyata, bisnis ini terwujud dan jalan.

Bahkan di masa krisis pun, saya optimis bisnis rumah makan tetap prospektif. Kenyataannya, tamu semakin banyak, ada menteri, tokoh masyarakat, artis, dan kalangan pengusaha.

Di dalam mengambil keputusan seperti itu, pertimbangan intuisi saya rupanya lebih peka dari pertimbangan rasional. Memang sebagai

entrepreneur kita harus berani menggunakan intuisi secara efektif, baik untuk pengambilan keputusan dalam bisnis maupun dalam kehidupan sehari-hari. Meskipun kemungkinan kita tidak menyadari prosesnya, bahwa setiap keputusan yang kita buat dengan menggunakan intuisi ini hanya salah satu contoh dari sekian banyak pengalaman yang saya alami.

Saya merasakan betul, betapa tajamnya sentuhan intuisi itu. Hal itulah yang barangkali memungkinkan saya membiarkan data intuisi itu melengkapi data lain, yang akhirnya saya gunakan dalam membuat keputusan. Sehingga, saya semakin yakin, bahwa dalam menggeluti bisnis maupun kehidupan ini, sebaiknya kita tetap menggunakan intuisi. Sebab, intuisi akan ikut membuka pikiran dan memberi nilai tambah bagi emosi kita, dan intuisi akan memberdayakan kita agar semakin produktif dan aktif dalam setiap situasi.

Intuisi menjadi sangat penting, tidak hanya untuk kepentingan sekarang, namun juga untuk kepentingan masa depan. Sebab, diperkirakan tantangan bisnis di masa mendatang, relatif berbeda dengan sekarang. Perubahannya sangat cepat dan serba kacau, tidak menentu, sehingga sulit bagi kita untuk memprediksikannya.

Suatu tantangan dengan tingkat turbulensi yang tidak menentu semacam ini, jelas akan membuat intuisi kita semakin berperan dalam setiap mengambil keputusan.

Kemungkinan besar ilmu manajemen yang sekarang kita geluti, masih sulit untuk bisa memecahkan berbagai tantangan yang akan terjadi di masa mendatang. Padahal, kita tentunya tetap berharap, bahwa bisnis yang kita jalani sekarang ini harus tetap terus berkembang.

Kita sebagai entrepreneur, disukai atau tidak, harus tajam dalam intuisi. Kita harus mampu berpikir cepat, dan akhirnya mampu mengambil keputusan yang tepat.

Saya melihat ada sesuatu yang unik pada intuisi, yakni berlawanan dengan proses nalar. Proses intuisi itu tidak linier (bermacam-macam pola), sedang proses rasional adalah linier. Itu sebabnya, mengapa kebanyakan entrepreneur dalam setiap mengambil keputusan atau langkah dalam bisnisnya, sering membuat kejutan, tidak rasional, dan berani menghadapi resiko.

Antara intuisi dan irasionalitas, saling berkaitan. Sebagian keputusan yang kita ambil merupakan campuran berbagai macam ingatan, gagasan,

perasaan, dan fakta yang kadang-kadang saling bertentangan. Sehingga "sentuhan" intuitif itu memungkinkan kita membiarkan data intuisi itu melengkapi data lain yang akan kita gunakan untuk mengambil keputusan.

Menurut **Quinn Spitzer** dan **Ron Evans**, intuisi adalah analisa kilat dari fakta dengan menggunakan pengetahuan dan pengalaman sebagai filter.

Dalam bisnis, memang dikenal adanya intuisi bisnis. Di dalamnya ada wawasan, pengalaman, mental, dan perasaan. Bagi mereka yang memiliki intuisi bisnis yang tajam, maka dia tidak hanya mampu mengandalkan perasaan, tapi ada juga wawasan yang luas, pengalaman banyak, dan mental yang dalam.

Intuisi ada empat tingkatan, yaitu bisa muncul melalui :

1. Fisik
2. Emosi
3. Mental dan
4. Spiritual

Banyak cara mengembangkan intuisi, di antaranya seperti yang dikembangkan oleh **Robert K. Cooper, Phd**, yaitu: terjun ke dalam pengalaman, kerahkan kemampuan sedikit lebih banyak, tetap terbuka terhadap segala kemungkinan, atasi rasa takut, kenali dan cari cara untuk mengatasi apapun yang menghalanginya.

Selain itu **Cooper** juga menyarankan, supaya peluang penginderaan harus ke luar dunia bisnis, berikan perhatian ekstra kepada tanggapan pertama terhadap pertanyaan - pertanyaan, perhatikan bagaimana intuisi berkomunikasi dengan diri kita, luangkan waktu beberapa menit saja dalam sehari untuk catatan kecerdasan emosional, dan jangan lupa memperluas rasa percaya diri.

Jamming

"Jamming bukan hanya milik musisi jazz, tapi juga milik wirausahawan berintuisi tajam".

Dalam menghadapi dan menjawab kondisi ekonomi yang terus berkembang, cenderung berfluktuatif, dan tidak menentu sekarang ini, maka saya pikir sebaiknya kita melakukan jamming.

Tom Peter mengungkapkan, bahwa perubahan yang serba cepat dan cenderung kacau itu pertanda zaman edan. Sehingga, disukai atau tidak disukai, kita harus berani akrab dengan kekacauan. Jika kita punya keberanian yang besar untuk melakukan jamming akan sangat mungkin membantu bisnis kita untuk terus berkembang.

Menurut **John Kao**, pakar kewirausahaan terkemuka yang pernah mengajar di *Harvard Business School dan Stanford University*, **jamming itu identik dengan improvisasi**. Dari improvisasi inilah akan memunculkan banyak ide-ide bisnis yang kreatif dan inovatif. Dan hal ini akan sangat menguntungkan bagi kemajuan bisnis kita.

Hanya masalahnya sekarang adalah, apakah "pemain lain" atau katakanlah manager dan karyawan kita itu bisa kompak atau tidak dalam melakukan jamming.

Saya berpendapat bahwa jamming akan berhasil jika bawahannya kompak. Ini penting. Mengingat, bahwa setiap manager maupun karyawan adalah mitra kreatif dalam bisnis kita. Dengan begitu, kita sebagai entrepreneur akan lebih siap menghadapi setiap perubahan, dan akan lebih siap lagi mengatasi krisis, jika kita berhasil melakukan jamming.

Memang, tidak setiap perusahaan itu berani melakukannya. Antara lain, karena masih adanya perasaan takut dengan munculnya perubahan. Masih adanya keinginan untuk mempertahankan status quo.

Tapi, saya pikir, jika sesuatunya tidak jelas ke depan, maka lebih baik jamming. Sehingga, kita akan lebih bisa leluasa untuk bertindak luwes dalam berbisnis pada setiap situasi apapun juga.

Jamming atau improvisasi menurut saya, bukanlah seni yang hanya dimiliki musikus jazz. Tapi jamming juga harus dimiliki oleh entrepreneur yang memiliki intuisi yang tajam. Dan, walaupun misalnya, manager atau karyawan kita juga melakukan jamming dengan melontarkan ide-ide kreatif yang dapat dilaksanakan, itu juga positif.

Anggap saja, ide-ide kreatif yang berbeda-beda dalam perusahaan kita seperti bunga yang berwarna-warni yang semerbak harum baunya. Namun, tentu saja semua ide-ide bisnis kreatif itu harus tetap terkoordinasi dengan baik.

Pendeknya, kita sebagai entrepreneur harus bisa memimpin atau mengkoordinasikan semua itu. Kita lihat saja, bagaimanapun musisi jazz ini mampu bermain dalam sebuah struktur. Mereka bersepakat tentang siapa yang akan bermain, dan kapan memulainya. Karena ada yang memimpin, maka mereka menjadi kompak, sehingga melahirkan irama-irama musik yang terdengar merdu.

Sebaliknya, jika terjadi ketidak-kompakan itu justru akan menimbulkan kebisingan, sebab musikjazz - sebagaimana halnya bisnis - memang menggambarkan serangkaian perilaku kita yang seimbang. Artinya, setiap permainan walaupun eksperimental, namun kesemuanya tetap masih bisa diatur sedemikian rupa.

Begitu juga dalam bisnis. Saya rasa, "permainan-permainan" semacam ini akan sangat mungkin terjadi. Ada baiknya, hal itu janganlah sebagai hambatan di dalam kita menggeluti bisnis. Tapi, justru hal itu akan lebih membuat kita dinamis, penuh semangat, dan tekun dalam berbisnis.

Oleh karena itu, di era global yang terus menerus menuntut kita untuk melakukan hal-hal baru secara lebih cepat seperti sekarang ini, ada baiknya kita selalu melakukan jamming.

Paradigma Bisnis Di Era Millenium

"Bergerak adalah awal kesuksesan bisnis".

Zaman semakin maju, dan waktu terasa cepat. Itu barangkali, yang kita rasakan saat ini. Maka, agar kita tidak ketinggalan zaman, sebaiknya entrepreneur harus lebih mampu bergerak cepat, lebih proaktif, dan berani mengambil risiko. Dengan demikian, kita akan lebih mudah mengantisipasi kemungkinan munculnya berbagai kendala bisnis yang mungkin terjadi. Bukan, bersikap seperti dulu, yang hanya reaktif dan menghindari risiko.

Saya jadi teringat dengan **Rupert Murdoch**, yang melangkah cepat dalam bisnisnya. Pada saat boss perusahaan lainnya masih terlelap tidur, ia selalu menjadi penelpon pertama untuk melakukan negosiasi bisnis. Dengan bergerak cepat, ia mampu mengambil keputusan lebih cepat dari pesaingnya.

Bagi Murdoch : "Bergerak lamban adalah milik mereka yang kalah".

Langkah semacam ini menunjukkan, jika kita tidak bertindak dan bergerak, maka bisnis yang kita geluti sekarang akan sulit bergerak maju. Karena, pada dasarnya, bergerak adalah awal kesuksesan bisnis kita.

Dalam konteks ini, **Matthew J. Kiernan**, penulis "*The Commandments of the 21st Century Management*" mengatakan, bahwa dalam bisnis telah terjadi pergeseran paradigma. Jika, di abad ke-20, bisnis kita lebih terkesan stabil dan bisa diprediksi, namun di abad ke-21 atau di era millenium ketiga ini, perubahannya cenderung terputus-putus.

Begitu pula, bisnis kita yang dulu lebih didasarkan ukuran dan skala, tapi kini lebih pada kecepatan dan responsif. Kepemimpinan, kalau dulu banyak dilakukan dari atas, kini dilakukan semua orang. Maka, tak mengherankan bila dalam menjalankan bisnis di era milenium ketiga ini, memang dituntut untuk lebih luwes, tidak kaku. Sebab, perjalanan bisnis lebih dikendalikan oleh visi dan nilai-nilai, dibandingkan sebelumnya yang semata-mata hanya dikendalikan peraturan dan hirarki.

Selain itu, kalau kita dulu di dalam menjalankan bisnis selalu membutuhkan kepastian, tapi kini harus lebih toleran terhadap *ambiguitas* atau memiliki sikap mendua.

Soal informasi bisnis demikian juga, yang sebelumnya hanya untuk pucuk pimpinan, tapi kini disebarkan ke semua orang. Sehingga, saat ini bisnis tak lagi mengandalkan pada analisis kuantitatif, namun lebih pada kreativitas dan intuisi.

Tanpa itu, bisnis yang kita jalankan sekarang ini akan banyak tersendat atau sulit untuk maju. Bahkan, kalau dulunya kita berkeyakinan, bahwa masing-masing perusahaan bisa mandiri, tapi sekarang terasa sulit. Karena pada dasarnya, perusahaan-perusahaan akan saling tergantung satu dengan lainnya.

Pergeseran paradigma bisnis di era milenium ini, juga akan mengajak kita, kalau dulu hanya berfokus pada organisasi internal, tapi kini kita harus lebih berfokus pada lingkungan yang kompetitif. Juga dari integrasi vertikal ke integrasi maya. Seperti 'Amazon.com' toko buku virtual pertama dan terakbar di dunia maya.

Bahkan, kalau dulu, kita hanya bersaing untuk pasar masa kini tapi sekarang kita justru lebih tertantang untuk menciptakan pasar masa depan.

Karena itu, kita jangan lagi hanya mengandalkan pada keunggulan kompetitif yang berkesinambungan, tapi justru harus terus-menerus mencari keunggulan.

Dengan kepekaan kita terhadap kondisi tersebut, maka kita akan lebih siap menghadapi kondisi yang berubah-ubah, lebih terbuka menerima ide-ide baru. Bahkan, kita akan lebih piawai dalam mengambil kesempatan bisnis, lebih berani mengambil risiko, dan tentu saja akan lebih siap meraih keberhasilan.



Hobi Bisnis - Pekerjaan Golf

GOLF sebagai olahraga atau sport yang tak hanya untuk kesehatan fisik saja, tapi secara psikologis kita juga akan mendapatkan suasana yang hampir sama dengan kegiatan bisnis. Misalnya, ketika kita harus memukul bola, bola bisa jauh atau dekat, lurus atau kanan-kiri, bisa masuk ke lubang, tapi bisa juga tak masuk lubang. Bisa sukses, bisa gagal.

Begitu juga dalam kita menekuni bisnis, bisnis kita bisa saja sukses, tapi bisa juga gagal. Dalam olahraga golf, ketika kita gagal memasukan bola ke lubang, maka kegagalan itu bisa saja kita perbaiki pada saat itu juga, walaupun mungkin sudah masuk dalam hitungan atau penilaian.

Soal penilaian, tentu saja berbeda saat kita masih sekolah dulu. Katakanlah, kalau saat sekolah dulu kita mendapatkan nilai 8 atau nilai 9, tentu saja nilai itu sudah bagus. Sementara, di golf berbeda. Justru nilai 8 atau nilai 9 itu jelek.

Lantas, nilai yang terbaik adalah 1, atau yang biasa disebut *hole in one*. Sedang nilai baik lainnya 2,3,4,5 tergantung jaraknya (par-nya). Itu sama artinya, utamanya kita bagus kalau saja saat kita memukulnya paling sedikit atau banyak melakukan kesalahan atau kegagalan.

Sedang, kalau dalam bisnis kegagalan itu bisa berisiko finansial. Tapi dalam golf, kegagalan itu bisa kita artikan bahwa, bola lari kanan-kiri, bola masuk kolam, bola hilang, mukulnya banyak. Tentu, kalau kita jelek, kita akan penasaran dan ingin mengulangi supaya mainnya lebih bagus. Jika kita main bagus, juga akan membuat kita penasaran untuk mengulangi lagi.

Manfaat lain dengan kita rajin berolahraga golf, kita akan bisa ambil hikmahnya pada aspek manajemennya. Dalam konteks inilah, saya melihat bahwa manajemen golf itu sendiri sangat baik untuk kita pelajari. Misalnya, bagaimana kita menggunakan berbagai alat pemukul bola atau stik. Alat tersebut, seperti kita ketahui punya fungsi yang berbeda, yang membuat jarak pukulannya juga berbeda. Termasuk kejelian kita mau pakai stik nomer berapa untuk memukul bola golf itu.

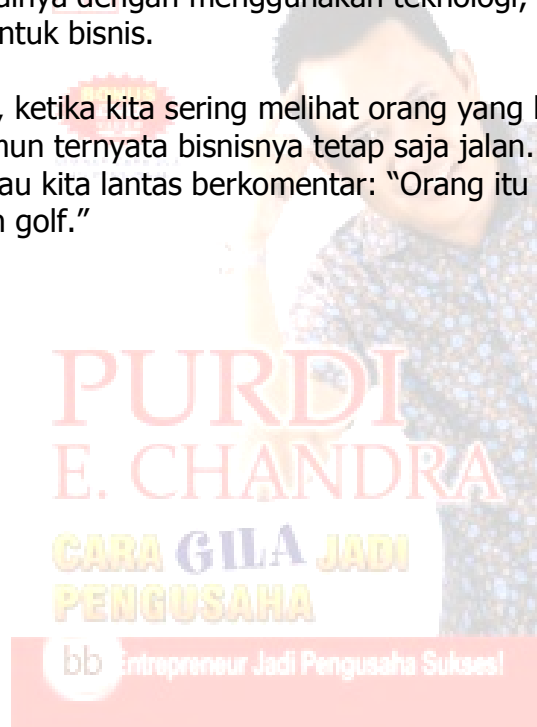
Memang, tak sedikit tantangan atau hambatan yang harus kita taklukkan. Misalnya saja, bagaimana cara memukulnya, kalau bola itu masuk bunker

atau pasir. Belum lagi, menghadapi arah angin yang kencang. Dan setiap kita bermain akan saja mendapatkan suasana yang berbeda. Sama dengan bisnis kita.

Nah, kalau saat ini kita sebagai wirausahawan. Maka tak ada salahnya manajemen golf tadi kita pelajari, maka itu akan pandai dalam memilih staf atau karyawan. Kita juga akan semakin banyak relasi atau lebih mudah berhubungan dengan orang lain, dan membuat ita lebih mudah cepat akrab.

Jelas, manfaatnya kita akan bisa melakukan lobi-lobi bisnis. Selain itu, bukan hal yang tak mungkin, segala keputusan bisnis bisa kita lakukan dari lapangan golf. Dalam mengelola perusahaan, kita bisa juga melakukan dari lapangan golf. Misalnya dengan menggunakan teknologi, seperti HP, itu kita bisa memanfaatkan untuk bisnis.

Oleh karena itulah, ketika kita sering melihat orang yang hari-harinya di lapangan golf, namun ternyata bisnisnya tetap saja jalan. Sehingga, tak mengherankan kalau kita lantas berkomentar: "Orang itu hobinya bisnis, tapi pekerjaannya main golf."



PENGALAMAN ORANG LAIN

Manajemen Padang

Saya kira, manajemen model “padang” layak juga diterapkan di sektor jasa maupun produksi lainnya.

Ada sebuah manajemen yang menarik di Indonesia - setidaknya itu menurut saya - yaitu '**Manajemen Restoran Padang**'. Mengapa demikian? Itu karena model manajemen ini menerapkan transparansi dalam keuangan dan pembagian keuntungannya lewat system bagi hasil.

Dampak dari model manajemen ini, memang tidak hanya pada faktor manajerial semata, tetapi juga berdampak pada faktor pelayanan. Dimana, pelayanan yang serba cepat menjadikan restoran padang dikenal. Kita pun juga bebas memilih menu. Menu pun bervariasi, begitu juga minumannya. "Menu Nano-Nano" begitulah, banyak orang yang menyebut buat aneka menu yang dihidangkan dan pasti dijamin halal.

Selain itu, kelebihan restoran padang adalah selain pelayanan cepat, juga lebih terkesan fleksibel. Artinya, hidangan yang kita pesan itu bisa saja dimakan di restoran tersebut, tapi kita bisa juga meminta karyawan restoran padang untuk membungkusnya dan kita santap di rumah.

Dan satu lagi, masakan padang punya rasa yang khas, dan memenuhi selera hampir semua masyarakat dari berbagai negara. Selain itu, factor kebersihan ruangan juga selalu mendapat prioritas.

Dalam manajemen ini, memang ada pemilik modal, dan ada pula tim manajemennya, dimana ada manajer dan karyawan. Pada karyawan sendiri ada yang bagian dapur induk (koki), book keeper (pembukuan), pantry (buat minuman), palung (pembawa makanan), teller (pembayar supplier), kasir, waiter dan waitress. Selain transparansi, model manajemen bagi hasil itu telah menjadikan restoran padang punya ciri khas sendiri.

Dan, yang menarik lainnya adalah hubungan antara pemilik modal dengan manajemen lebih sebagai **mitra**. Karena apa ? Mereka tidak mendapatkan gaji, namun mereka mendapatkan bagian dari keuntungan bersih restoran tersebut. Jadi, dalam memberikan keuntungan itu, memang ada pembagian

untuk penanam modal sendiri dan ada pula bagian keuntungan untuk manajemennya atau karyawannya. Itu biasanya dibagikan setelah keuntungan dikurangi 2,5 % untuk zakat.

Sedang pendapatan karyawan adalah dengan sistem poin. Jadi, setiap karyawan punya poin atau nilai. Dan, biasanya perhitungannya dilakukan setiap 100 hari sekali. Nilai tertinggi ada pada karyawan yang bekerja di dapur induk (koki). Mengapa demikian ? Karena, pada bagian inilah yang mampu memberikan nilai rasa menu makanan maupun minuman yang dihidangkan.

Manajemen semacam ini, akan membuat mereka yang bekerja di restoran padang selalu punya semangat tinggi. Dengan semakin tinggi semangat mereka bekerja, menjadikan hasil yang diterima banyak. Kalau malas, hasilnya pun sedikit.

Selain itu, sistem keuangannya yang selalu transparan menjadikan setiap karyawan level apa pun tahu, berapa omset yang diraih perusahaan dalam setiap harinya. Sehingga, hal itu menjadikan karyawan akan lebih termotivasi untuk maju.

Di samping itu, manajemen padang juga mendidik karyawan lebih kompak bekerja. Sebab, tanpa ada kekompakan mereka bekerja, hasil yang diraih berkurang. Bahkan, bukan tak mungkin hal itu menimbulkan dampak pada pelayanan maupun rasa.

Oleh karena itu, saya kira manajemen padang ini bisa sebagai alternatif, dan cukup bagus untuk kita terapkan pada sektor jasa maupun produksi lainnya.

Dan, satu hal lagi yang menarik adalah, karyawan restoran padang dengan manajemen seperti itu, tidak membuat setiap karyawan menanyakan kapan SK (surat keputusan) pengangkatan kerja itu dibagikan. Mereka juga tidak akan menanyakan kapan naik gaji. Sebaliknya, justru mereka akan berupaya, bagaimana harga poinnya bisa selalu naik. Karena, harga poin inilah yang akan menentukan jumlah penghasilan setiap bulan. Jadi yang menentukan penghasilan adalah dirinya sendiri.

Manajemen Sari Bundo

“Kebersamaan antara profesi, hubungan baik pimpinan dan karyawan akan membuat bisnis kita tetap bertahan”

Untuk kesekian kalinya, saya mencoba menikmati sajian masakan di **Rumah Makan Padang Sari Bundo** di Jalan Juanda, Jakarta. Rumah makan yang ngetop ini menjadi favorit banyak kalangan. Mulai dari mahasiswa, wartawan, eksekutif sampai menteri. Bahkan, presiden pernah merasakan nikmatnya masakan Ranah Minang ini. Padahal harganya cukup mahal dibanding dengan rumah makan sejenis lainnya.

Namun, siapa tidak kenal dengan Rumah Makan Padang Sari Bundo ini, rumah makan padang terlaris di Jakarta, yang memiliki delapan puluh karyawan dan **beromzet dua puluh lima juta per harinya** itu.

Dibanding rumah makan yang baru berdiri, biasanya karyawannya banyak yang muda-muda, Sari Bundo yang didirikan sejak tahun **1968** ini, ternyata sebagian besar usia karyawannya rata-rata sudah cukup umur, bahkan ada yang ikut bekerja sejak rumah makan ini berdiri. Maka tak mengherankan, banyak di antara mereka yang sudah punya cucu.

Saya melihat loyalitas mereka bekerja di Sari Bundo, karena paling tidak manajemen bagi hasil yang diterapkan. Dengan sistem seperti itu - seperti kebanyakan restoran padang - manajemen di sini terbuka atau transparan.

Faktor kekeluargaan demikian kuat. Dan, kebersamaan antara sesama profesi, hubungan baik pimpinan dan karyawan, juga ikut menjadikan rumah makan ini tetap bertahan.

Dalam operasional rumah makan ini, pemasukan dan pengeluaran setiap harinya semua karyawan ikut mengetahui. sehingga, ada rasa memiliki, dan akhirnya mereka pun optimal dalam bekerja. Bila laba perusahaan sedikit, mereka semakin tertantang untuk kerja keras, dengan harapan bisa meraih untung lebih banyak lagi.

Mereka percaya bahwa antusiasme bekerja seperti “mukjizat” di dalam setiap menggeluti bisnis, termasuk bisnis rumah makan padang. Sehingga, wajar kalau karyawan di sini sangat yakin bahwa bila usaha meningkat, maka kesejahteraan mereka pun ikut meningkat pula.

Soal upah bagi mereka prinsipnya adalah berat sama dipikul, ringan sama

dijinjing, sehingga mulai pimpinan sampai karyawan memiliki rasa tanggung jawab untuk tetap mempertahankan, bahkan meningkatkan "brand image" dari **Sari Bundo**.

Dan, anehnya, bila ada saudara-saudara pemilik rumah makan Sari Bundo ini, ingin membuka cabang dengan memakai merek Sari Bundo, tidak menjadi masalah. Boleh-boleh saja.

Agaknya, manajemen Sari Bundo, Jalan Juanda Jakarta ini, masih percaya, bahwa membantu orang lain untuk berhasil itu perlu. Barangkali, hal itu membuat manajemen Sari Bundo Jalan Juanda Jakarta lebih tertantang lagi untuk semakin maju di dalam menggeluti bisnisnya ini, agar tidak tersaingi dengan Sari Bundo lainnya.

Diperbolehkannya, saudaranya membuka cabang di Jakarta atau pun di daerah lain, itu jadi bukti bahwa manajemen Sari Bundo, tidak menerapkan sistem franchise atau waralaba. Bahkan, pada mereka pun tidak dipungut biaya sesen pun. Hanya sebelumnya mereka harus ijin. Meski demikian, yang terbesar dan teramai didatangi tamu tetap Sari Bundo Jalan Juanda Jakarta itu.

Disini ada empat hal pokok mengapa dia tetap bisa bertahan sampai sekarang meski di saat krisis ekonomi sekalipun, selain penerapan manajemen terbuka tadi, juga karena:

1. Rasa masakan

Setiap menu yang ada memang lezat rasanya. Bumbunya sangat terasa. Ikan masih fresh, terasa enak saat dimakan.

2. Pelayanan

Layanannya memang serba cepat. Dengan pengunjung yang banyak tanpa diimbangi dengan layanan cepat, tentu akan mengecewakan pengunjung. Hanya dalam waktu satu menit, tamu bisa langsung menikmati berbagai menu yang terhidang disini. Sari Bundo benar-benar memberikan service bagi para pelanggan atau orang yang dilayani, sehingga mereka merasa seperti "raja" yang harus dihormati. Sari Bundo lakukan ini semua karena, mereka sangat mengerti, bahwa pelanggan adalah orang-orang yang menjadi sumber pendapatan, yang menjaga kelangsungan usaha atau bisnisnya.

3. Lokasinya yang strategis

Manajemen Sari Bundo menyadari, bahwa lokasi rumah makan yang strategis juga akan lebih mendekatkan dengan konsumen. Meski, bangunannya tidak terkesan mewah dan besar, namun penggemar masakan padang tidak terlalu sulit mencarinya, karena lokasinya memang sangat strategis, di Jalan Juanda Jakarta. Apalagi tamu dilayani dengan ramah.

4. Nama Sari Bundo yang terkenal

Tamu yang menikmati sajian masakan padang di rumah makan terkenal, seperti Sari Bundo, membuat para tamu merasa mantap. Artinya, sebelum mereka ke Sari Bundo, seolah belum makan masakan padang.

Kalau kesemua faktor tersebut tetap dipertahankan oleh manajemen Rumah Makan Padang Sari Bundo, maka pengunjung akan tetap ramai. Omzet akan meningkat, apalagi manajemen Sari Bundo tahu persis, bahwa bisnis ini didirikan untuk sukses menjual produknya. Itu akan jauh lebih mudah kalau citra yang dipancarkan selama ini tetap dipertahankan, bahkan kalau mungkin ditingkatkan.

Hanya masalahnya, mampu tidak Sari Bundo mempertahankan kualitas produknya, pelayanannya, demi kestabilan usahanya. Itu juga penting. Namun, saya yakin, manajemen Sari Bundo paham sekali akan hal itu. Sebab Sari Bundo sebagai rumah makan yang sukses akan terus menerus bertanya, "Bagaimana saya bisa paling baik melayani keinginan, kebutuhan, dan keperluan pelanggan saya?" Yah, begitulah Manajemen Sari Bundo.

bb Entrepreneur Jadi Pengusaha Sukses!

Club The Fish Market

"Membuat restoran sekaligus menjadi tempat rekreasi merupakan suatu peluang bisnis yang menarik"

Saat saya ada tugas di Jakarta beberapa waktu lalu, saya sempat mampir ke sebuah restoran, yang bagi saya unik. Namanya: **Restoran Club The Fish Market**. Restoran Pasar ikan ini terletak bersebelahan dengan Club Store, di dekat Bengkel Cafe.

Uniknya, dan itu menarik bagi saya, adalah dalam ruangan restoran itu ada

ratusan jenis ikan laut dan ikan tawar yang masih segar-segar. Bahkan, saya lihat ada juga seperti Ikan Hiu, Ikan Kue, Ikan pari, Lobster, dan lain-lain. Bagi tamu yang ingin menikmati sajian di restoran ini, dipersilahkan memilih sendiri jenis ikan apa saja yang ingin dinikmatinya.

Nah, setelah ikan itu diambil dan dibeteti (dibersihkan), dicuci dan dimasukkan plastik, kemudian ditimbang berapa berat ikan tersebut. Setelah itu, kita langsung bayar. Kita ambil tempat duduk. Dan, pelayan langsung menanyakan, ikan yang kita pilih itu mau dimasak apa ? Tentu, terserah kita, apakah ikan itu mau dibakar, digoreng atau dibuat soup.

Setelah itu, sambil menunggu ikan tersebut diolah, kita bisa pesan nasi dan minuman. Nah, tak lama kemudian, sajian ikan tersebut telah tersaji di meja makan kita. Dan, tentu sudah siap kita santap. Jangan lupa, setelah kita selesai makan, kita mesti bayar lagi nasi dan minuman yang kita pesan tadi, serta cookingfee-nya.

Ada sebab, mengapa banyak tamu yang tertarik pada restoran ini ? Menurut saya, karena restoran ini tidak hanya menjual makanan, tapi juga menjual atmosfer. Manajemen restoran ini mampu berkomunikasi dengan baik terhadap setiap tamu yang datang. Sehingga, menjadikan restoran ini memiliki citra tersendiri.

Tamu yang banyak datang di **Restoran Club The Fish Market** ini, seolah tak mepedulikan harganya. Bagi mereka yang terpenting, berada di restoran itu seperti sedang rekreasi.

Saya sempat merenungkan apa yang saya lihat ini. Apakah tidak mungkin model restoran seperti ini berdiri Yogyakarta ? Saya yakin, jika restoran semacam itu muncul di kota pariwisata tersebut, tentu sangat tepat dan menarik. Hal itu mengingat Yogyakarta memiliki banyak potensi laut, dengan berbagai jenis ikan dari Laut Selatan. Sehingga, tak mustahil hal ini bisa menjadi peluang bisnis yang menarik bagi kita semua. Siapa mau mencoba ?

NO TIPPING, NO BAKPIA

“Bisnis kita akan lebih baik, kalau kita mau menaruh kepentingan konsumen di tempat pertama, dan menaruh kepentingan kita di tempat kedua”

Soal tipping atau memberikan tips di hotel tentu bukan hal baru lagi. Telah

membudaya. Apalagi, bila kita sebagai tamu hotel, pasti akan tahu dan harus tahu bahwa memberi tips itu wajib. Kalau tidak, maka bell boy yang semula ramah mengantar kita membawakan barang ke kamar hotel, akan tetap berdiri di pintu kamar. Apalagi, kalau bukan menunggu tips dari kita. Setelah tips diberikan, dia baru pergi.

Barangkali, kejadian yang saya alami kali ini sebaliknya. Saat saya menginap di **Hotel Marcopolo**, di Jalan Cik Ditiro, Jakarta Pusat, semua bell boy maupun karyawan bagian lainnya menolak tips. Bahkan, ketika saya bawa oleh-oleh kue khas Yogya, Bakpia, juga ditolak halus. "*Maaf Pak, kami tidak dapat menerima apapun dari tamu,*" ujar mereka.

Manajemen hotel ini rupanya melarang tamunya memberi tips dalam bentuk apapun. Bukan hanya no tipping, tapi juga no bakpia.

Hal itu semakin membuat saya merasa enjoy bila menginap disana. Bahkan, saat ada keperluan bisnis yang harus tinggal lama di Jakarta, saya memilih tinggal di Marcopolo tiga bulan lamanya. Sehingga, saya tidak sempat menghitung sudah berapa kali saya menginap di sana. Tapi yang jelas, saya pernah menginap pertama kali di Hotel Marcopolo sejak sepuluh tahun lalu.

Hotel yang occupancy room-nya rata-rata 90% ini, sampai kini menjadi langganan saya, baik saat ada kepentingan bisnis maupun keluarga di Jakarta. Larangan itu tentu ada maksud. "Hotel bagus yang mampu memberikan pelayanan terbaik bagi setiap tamu yang datang", inilah motto hotel ini yang memang sangat cocok buat keluarga, meski banyak juga kalangan bussinesman merasakan nyamannya menginap di hotel ini.

Pokoknya aman dan nyaman. Tak ada gangguan atau godaan apapun juga. Sehingga, setiap tamu yang menginap di sini akan selalu enjoy. Dan, sang suami yang menginap di hotel ini membuat sang istri di rumah merasa lebih lega. Manajemen hotel ini sengaja memberikan citra tersendiri pada hotelnya dan secara tidak langsung membentuk citra kharisma tersendiri yang dapat mempersuasi atau mempengaruhi lingkungan beserta orang-orang yang terlibat di dalamnya.

Maka tak mengherankan, sikap tegas dan disiplin ditegakkan di hotel ini. Bagi karyawan yang diketahui terbukti menerima tips akan dikeluarkan. Ada yang berpendapat, bahwa sikap manajemen seperti ini terkesan arogan, defensif serta kaku.

Sikap itu perlu juga untuk citra positif perusahaan. Hanya masalahnya, kalau kondisi ini tidak dipertahankan justru merupakan bumerang. Sebab, belum tentu semua tamu menanggapi positif secara cepat dan tepat akan masalah ini.

Tampaknya manajemen Hotel Marcopolo mengacu juga pada salah satu jurus seperti yang ada dalam buku "**Siasat Bisnis Rupert Murdoch**". Dalam buku itu disebutkan, bahwa selama kita berhati lunak, maka kita akan tetap menempati peringkat ke dua. Lunak hati akan menuntun sebuah perusahaan pada kesengsaraan.

Maka tak mengherankan, Marcopolo mengatur karyawannya dengan sikap tegas dan disiplin. Tidak ada konsep tengah baginya. Pilihannya hanya sedikit, kinerja karyawan mau bagus atau . . . dipecat!

Selain itu, ada budaya kerja lain yang saya kagumi di hotel ini, yakni :

1. Ciri khas pelayanannya.

Dimana segala fasilitas yang disediakan pada kondisi ready. Sehingga kita tak diberi kesempatan complaint.

2. Harga bersaing

Mulai dari sewa kamar, restoran dan drugstore. Makan pagi (breakfast) di dinning room hanya Rp 11.000,-/pax, dan untuk makan malam (dinner) kita cukup membayar Rp 14.000,-/pax untuk prasmanan lengkap, harga yang sulit kita temui di Jakarta. Drugstore-nya yang mirip mini market mungkin merupakan drugstore terbesar dan termurah di Jakarta.

Saya sempat merenungkan observasi ini, bahwa salah satu kunci sukses meraup banyak tamu adalah karena kejeliannya menaruh kepentingan tamu di tempat pertama dan menaruh kepentingan manajemen Marcopolo sendiri di tempat kedua.

Artinya, tamu tidak akan termotivasi menginap di sana kalau kepentingannya diposisikan di tempat kedua. Sehingga tak mengherankan, semua energi karyawan Marcopolo dipusatkan pada kepentingan tamu. Mereka lebih mengutamakan pelayanan tamu, sehingga tamu merasa seperti tinggal di rumah sendiri.

Mereka yakin hal itu akan membuat citra *harum* bagi hotel berbintang dua tersebut.

Bisnis ‘Mbah Mo’

“Tradisi mentoring merupakan cara yang ampuh untuk alih pengetahuan, alih ketrampilan, transfer budaya, dan etos kerja entrepreneur”

Anda penggemar bakmi godhog (rebus) khas Yogya?

Bila ya, pasti pernah mencicipi bakmi godhog **Mbah Mo** di **Dusun Code**, tiga kilometer arah Timur **Kota Bantul Yogyakarta**, atau kurang lebih jaraknya 15 km arah **Selatan Kota Yogya**.

Mbah Mo, nama panggilan **Mbah Atmo**, juga berfungsi *sebagai "merek dagang"* dari jasa, produk, sekaligus warungnya. Ia membuka dagangannya mulai pukul 5 sore hingga pukul 10 malam.

Ingin tahu siapa pelanggannya ? Sebagai gambaran, 90% pelanggannya datang dari Yogyakarta, Magelang, Klaten, bahkan Jakarta. Kebanyakan pelanggannya menggunakan kendaraan roda empat. Berbagai merek mobil dari yang mewah hingga mobil kuno, parkir berderet-deret di depan "outletnya" silih berganti.

Saya sempat heran, siapa dan apa yang membuat mereka tahu ada "*bakmi super enak*" di tengah perkampungan pedesaan ini. Padahal untuk menjangkau tempat ini, harus dilalui ruas jalan yang tidak lebar dan tidak begitu bagus.

Pada sebuah gang di **Dusun Code** yang belum beraspal itu, semua pelanggan datang untuk mencoba atau membebaskan "rasa kangennya" terhadap bakmi buatan Mbah Mo, yang menurut saya memiliki ciri khas yang tiada duanya.

Ramuan Mbah Mo yang spesial bagaikan koki hotel berbintang itu, merupakan jasa sekaligus produk yang memiliki kelebihan dibanding produk sejenis (differential advantage). Hal itu masih ditambah lagi dengan kemasan suasana (atmosphere) pedesaan yang "*ngangeni*".

Menurut Mbah Mo, promosi pun tak pernah ia lakukan. Proses yang terjadi adalah pemasaran tradisional dari mulut ke mulut (*word by mouth*) alias getok tular.

Tentunya "kesadaran" Mbah Mo, bahwa produk yang berkualitas adalah kekuatan pemasarannya. Dan, karena itulah setiap malamnya, Mbah Mo mengais omset dengan menghabiskan 10 kilogram mie, dan 10 ekor ayam.

Bisnis Mbah Mo dirintis sejak 1986. Memang, bertahun-tahun sebelumnya, Mbah Mo pernah berjualan pecel dengan konsumen tetangga dan warga sekitar. Untuk terjun ke bisnis barunya ini, Mbah Mo harus melakukan magang atau mentoring, guna menimba pengalaman membuat bakmi. Orang yang dijadikan mentor untuk membuat bakmi yang lezat adalah kakak iparnya sendiri, yang juga berjualan bakmi dan tinggal di Yogyakarta.

Pengalaman Mbah Mo yang mendapat mentoring dari kakak iparnya ini, mengingatkan saya pada apa yang dikatakan **Steven R. Covey**, bunyinya:

"Kalau Anda memberikan ikan pada seseorang, berarti Anda memberi makan sehari. Kalau Anda memberi pancing pada seseorang, berarti Anda memberi makan seumur hidup."

Pandangan Covey ini oleh rekannya **Raymond WY. Kao**, dikembangkan menjadi:

"Seandainya Anda memberi pancing, kemudian mendidik cara memancing, dan sekaligus menanamkan tanggung jawab moral, maka Anda berarti ikut membangun suatu negara."

Ternyata tradisi mentoring merupakan cara ampuh untuk alih pengetahuan, alih keterampilan, sekaligus transfer budaya, dan etos kerja entrepreneur. Seperti halnya Mbah Mo, tradisi **mentoring** sebenarnya dapat dikembangkan dalam masyarakat, bila kita ingin melahirkan lebih banyak lagi wirausahawan baru dalam masyarakat.

Tak Suka Bisnis Besar

"Ketentraman hati ada kalanya lebih penting dari pada keuntungan bisnis"

Anda penggemar soto?

Kalau ya, pasti Anda telah mengenal atau bahkan telah menjadi pelanggan tetap **Soto Kadipiro**, yang terletak di *jalan Wates Yogyakarta* itu.

Di restoran yang didirikan 1921 oleh **Pak Karto Wijoyo** (alm), dan sejak 1975 dikelola putra sulungnya, **Pak Widadi** (60 thn) sampai sekarang ini, secara terbuka memaparkan tulisan besar pada sebuah papan yang dipasang di restoran tersebut. Isinya, "Tidak Buka Cabang di Jakarta dan di kota lainnya".

Menurutnya, ia sengaja tak buka cabang di kota lainnya, meski banyak pihak yang menawarinya kerjasama. Hal itu, katanya, ia ingin hidup tenteram dengan bisnisnya sekarang. Selain itu, ingin tetap memegang teguh nasehat orangtuanya, yaitu untuk selalu hidup sederhana, ulet, sabar, jujur dalam bisnis, dan nrimo dengan apa yang di dapat sekarang. Maka tak mengherankan, filosofinya berbunyi :

"Kamulyaning urip iku, dumunung ono tentreme ati." (Sesungguhnya kebahagiaan orang hidup itu hanya pada ketenteraman hati).

Tidak sedikit pengusaha atau entrepreneur kita yang justru lebih senang bisnisnya tidak terlalu besar, seperti pak Widadi dengan Soto Kadipiro-nya. Artinya, dia sama sekali tak suka kalau bisnisnya jadi besar. Karena, dia merasa bisa menikmati asyiknya berbisnis dan merasa tentram.

Dan, sebenarnya masih banyak contoh pengusaha kita lainnya yang seperti itu. Contoh ini justru menarik dan jika dikaji lebih jauh, ternyata sikap mereka tak suka bisnis besar, karena :

1. Mereka masih ada perasaan takut kehilangan suasana kekeluargaan. Jadi, mereka itu sudah terlanjur kental dengan suasana kekeluargaan seperti itu, apalagi di awal-awal tahun pengembangan bisnisnya. Dimana, dia tahu potensi setiap karyawannya. Bisa bekerja langsung dengan mereka, dan bahkan bisa mengatur operasional kegiatan bisnisnya. Sebab, jika bisnisnya berkembang besar, tentu suasana seperti itu akan berubah. Dia tak lagi bisa langsung bekerja dengan karyawannya. Dan, tentu saja hal ini akan menyulitkannya untuk mempertahankan suasana kekeluargaan.
2. Mereka lebih senang dengan posisinya sekarang. Bisa tetap memegang kendali bisnisnya dan tanpa adanya delegasi.

3. Mereka lebih senang padaupaya pemberdayaan sumber daya manusianya atau karyawannya, dan bukan pada kontrol.

Tipe pengusaha seperti ini biasanya visinya sederhana. Dan, misinya lebih pada aspek kekeluargaan. Sebab, baginya aspek kesejahteraan yang diinginkannya, dan hal itu bisa diraihinya tanpa harus lebih dulu menunggu bisnisnya besar. Sehingga, tidak mengherankan sosok pengusaha seperti ini lebih condong suka memelihara pasar lama, yang diajadikan sebagai bagian dari sifat kekeluargaan.

Oleh karena itulah, agar bisnisnya tetap seperti sekarang, mereka biasanya tak ada keinginan membuka cabang di luar kota, seperti Soto Kadipiro tersebut. Dengan begitu otomatis mengurangi pelanggannya, dan jam operasionalnya. Soto Kadipiro hanya buka pukul 08.00 sampai 14.00 WIB.

Rupanya orang seperti Pak Widadi termasuk orang yang percaya pada **Craig J. Cantoni**, seorang pakar entrepreneur yang berpendapat bahwa "*Bisnis besar hanya akan mengurung kita dalam kotak-kotak organisasi sempit dan hanya menyisakan sedikit ruang untuk kita bisa berkreasi dan meraih kesenangan.*"

Berkembang Dengan Franchise

"Pilihan tepat mengembangkan bisnis masa depan adalah model franchise. Sebab, bisnis franchise tak hanya menguntungkan pemilik merek saja, tapi juga menguntungkan pengguna merek"

Baru saja saya membuka cabang Primagama dengan sistem franchise di tiga kota, **yaitu Pekanbaru, Sampit Kalimantan Tengah, dan Tangerang.**

Sebelumnya, cabang yang ada selama ini kami buka dengan dikelola sendiri. Sistem ini, saya kira sangat tepat untuk kita kembangkan. Di saat ekonomi mulai membaik, usaha kita bisa tetap berkembang meski tidak dengan menyiapkan dana sendiri. Justru dengan sistem franchise, kita akan mendapatkan dana awal dan royalti.

Franchise adalah pemberian hak pada seseorang dalam penggunaan merek, untuk menjalankan usaha dalam kurun waktu tertentu. Sistem ini lebih

menguntungkan untuk mengembangkan usaha kita dibanding cara yang lainnya. Oleh karena, ketika kita menggunakan sistem franchise terhadap usaha kita, maka jelas orang lain membayar merek dan royalti tiap bulannya pada kita. Biayanya lebih rendah dari pada cara lainnya, dan kita tak perlu mengalokasikan uang atau modal untuk tempat usaha dan yang lainnya.

Selain, tak perlu merogoh kocek untuk investasi lagi, ternyata keuntungan yang bisa dipetik oleh kita sebagai pemilik merek dari cara berekspansi model ini, cukup besar. Bahkan, kerap kali usaha yang dikelola dengan cara ini lebih maju ketimbang kita membuka cabang sendiri.

Ternyata sistem ini, juga lebih mudah segera menciptakan lapangan kerja. Jika kita tahu manfaat sistem ini, mengapa kita tidak berani mengembangkan sistem franchise dalam bisnis kita agar bisa lebih berkembang ?

Bisnis franchise cukup menjanjikan. Maka, sebelum kita membuat sistem ini, kita harus jeli dan hati-hati dalam menentukan pewaralabanya. Dapatkah dia atau pewaralaba menjalankan usaha yang kita jalankan ? Dapatkah dia memperoleh keuntungan menjalankan usaha kita ? Begitu juga lokasi waralaba pun perlu kita cermati. Dapatkah usaha kita sukses di daerah tersebut ? Apakah usaha kita menarik orang lain ?

Sebagai seorang entrepreneur, saya sendiri melihat sebenarnya begitu banyak produk lokal yang bisa dikembangkan dengan sistem franchise. Menurut hasil pemantauan **Asosiasi Waralaba Indonesia**, kini tak kurang dari **292 perusahaan** lokal yang menyelenggarakan waralaba.

Saya kira, upaya itu positif. Bahkan, saya punya keyakinan bahwa bisnis waralaba merek lokal akan jauh lebih berkembang, karena sebenarnya begitu besar potensi merek lokal. Misalnya di Yogya: **Soto Pak Sholeh, Soto Kadipiro, Sate Samirono, Ayam Goreng Ny. Suharti, Bakmi Mbah Mo, Bakmi Kadin, SGPC, dan Bakpia Patuk.**

Sebenarnya, masih banyak produk merek lokal lain yang tidak harus berwujud makanan, yang ternyata sangat memungkinkan juga untuk masuk ke bisnis waralaba. Jika merek lokal tersebut masuk bisnis waralaba, maka tak mustahil, tak hanya menjadi produk nasional, tapi juga produk global. Hanya saja, kita belum mencobanya.

Untuk membantu mengembangkan sistem ini, memang perlu ada semacam lembaga yang mengembangkan atau menyiapkan sistem franchise mulai dari persiapan awal sampai jadi. Kita bisa sebagai konsultannya atau lembaga

yang mengantarkan franchise. Ini sebenarnya merupakan peluang bisnis yang menarik kita kembangkan.

Hanya saja, hal itu perlu diikuti dengan membuat **Standard Operating Procedure (SOP), Guaranteed income level, Complete Training & Continued Support**, dan lainnya yang merupakan rangkaian dari proses franchise itu sendiri. Tentu saja, produk yang diwaralabakan itu harus merupakan produk yang disukai atau dibutuhkan oleh pasar.

Cara mengembangkan bisnis dengan melibatkan nama besar sekaligus penularan trik-trik dagang dalam memperoleh keuntungan itu, sekarang memang telah ada. Seperti misalnya, merek lokal **Es Teler 77, Mie Tek-Tek, dan Ayam Goreng Mbok Berek Ny. Umi**.

Sementara, **McDonald's, Pizza Hut, Kentucky Fried Chicken (KFC), dan English First** yang merupakan waralaba asing justru telah mendahului dari pada merek lokal, dan ternyata produk itu memikat pasar.

Bisnis franchise ini sebenarnya tak hanya menguntungkan pemilik merek saja, tapi bagi yang menggunakan merek tersebut juga memetik untung cukup besar. Walaupun, untuk membeli merek tersebut, dia mesti merogoh kocek yang tidak sedikit, kendati tidak semahal fee franchise asing. Baik itu, untuk membayar fee franchise, sarana pendukung plus pelatihan atau training bagi karyawan.

Saya yakin, dana yang dikeluarkan pembeli merek itu akan cepat kembali. Sebab dalam sistem ini, semuanya telah ada hitungannya secara rasional. Oleh karena itulah, jika Anda ingin mengembangkan bisnis ke depan, maka cara yang paling cepat dan menguntungkan adalah model franchise.

bb Entrepreneur Jadi Pengusaha Sukses!

Belajar Dari Bank Mega

“Menggali sumur ada baiknya di saat musim kemarau, dan bukan di musim penghujan”

Terus terang, saya acung jempol buat **Bank Mega**, yang ternyata saat ini tetap eksis, meski di saat krisis ekonomi sekalipun. Setahu saya, memang pergantian manajemen yang terjadi sejak 1996 lalu, terbukti telah meningkatkan kinerja bank itu. Setidaknya, ini terlihat dari perjalanan bisnisnya yang berhasil meraih prestasi demi prestasi, baik dalam skala nasional, regional, maupun internasional.

Prestasi pertama yang diraih Bank Mega adalah keberhasilannya mendapatkan peringkat pelayanan terbaik di antara 34 bank (pemerintah, swasta, dan asing). Keberhasilan ini sekaligus mengawali pencanangan tahun 1999 sebagai "Tahun Service Excellence".

Selaras dengan itu, kualitas pelayanan terus dikembangkan dari waktu ke waktu, berdasarkan kebutuhan nasabah. Mengagumkan sekali bahwa di dalam mengantisipasi kondisi pasar yang segera mengglobal, ternyata bank ini dengan langkah pasti dan meyakinkan, berhasil juga meraih prestasi berskala internasional. Dimana oleh **SGS Yarsley International Certification Services Ltd, United Kingdom**, bank ini dinyatakan layak menerima **Sertifikat ISO 9002**.

Dengan keberhasilannya ini, maka nasabah akan memperoleh standar pelayanan yang sama (cepat, lancar, dan tanpa masalah) pada semua outlet Bank Mega di seluruh kantor cabangnya. Sehingga di tahun 2000 ini, tak mengherankan, kalau lantas manajemennya menerapkan sebagai "**Tahun Operational Excellence**".

Pada tahun 2000, bank ini membuka cabang baru yang semula jumlahnya hanya 31 akan berkembang menjadi 90 cabang. Tahun 2001 akan dikembangkan lagi menjadi 140 cabang. Bahkan, saya dengar pada bulan Maret tahun 2000 lalu Bank Mega melakukan go public.

Memang konsekuensinya, strategi pengembangan pelayanan yang dijalankannya harus memenuhi standar-standar yang diakui secara umum, dan diterima masyarakat. Karena, bagaimana pun juga setiap gerak kerjanya pasti akan terus diamati dan dievaluasi publik.

Menarik untuk kita amati adalah, Bank Mega justru berhasil dikembangkan di saat krisis ekonomi. Hal itu seperti orang yang menggali atau membuat sumur pada saat musim kemarau. Dimana, saat menggali sumur pada saat musim kemarau itu, agar bisa meraih kedalaman tertentu sampai air itu mengalir, tentunya membutuhkan tenaga atau kerja keras yang tinggi.

Nah, ternyata Bank Mega itu begitu piawai di dalam menggali "sumur". Yakni, menggalnya di saat musim kemarau tiba, atau di saat krisis ekonomi terjadi. Sehingga, begitu musim penghujan tiba, air sumur yang mengalir pun semakin deras. Itu terbukti dengan pertumbuhan Bank Mega sebagai retail banking tergolong pesat. Bahkan, kini Bank Mega yang terlihat tetap eksis, tampak terus tumbuh, dan malahan bertekad menjadi salah satu dari 10 bank terbaik.

Sedangkan, soal banyaknya bank-bank lain yang bermasalah, dan banyak tutup, itu karena memang dulunya mereka suka berlomba-lomba menggali sumur justru di saat musim penghujan. Akibatnya, ketika musim kemarau tiba atau muncul krisis ekonomi, yang terjadi adalah: mereka "kehabisan air". Akhirnya, bangkrut atau tutup.

Karena itu wajar dan tidak ada salahnya bagi kita yang berkeinginan meraih sukses bisnis, bisa saja belajar dari apa-apa yang terbaik dari Bank Mega. Misalnya, jika kita ingin menggali sumur, ada baiknya dilakukan di saat musim kemarau. Bukan sebaliknya, di lakukan di musim penghujan.

Begitu pula halnya, sekalipun terjadi krisis ekonomi, jangan jadikan hal itu sebagai alasan bagi kita untuk tidak memulai bisnis, dan jangan pula membuat kita berhenti mengembangkan usaha. Keraguan atau ketakutan itu justru harus kita buang jauh-jauh. Maka, kita janganlah setengah-setengah di dalam mengembangkan usaha yang kita geluti sekarang ini.

"Tukang Jahit" Ala Tanzania

"Pasar dulu kita ciptakan, baru pabrik kita bangun"

Pernah suatu kali saya diajak seorang peserta "Entrepreneur University" ke Jakarta. Tujuan kita ingin melihat bagaimana perusahaan **Tensia Manufacturing** yang terletak di **kawasan Cibubur, Jakarta**, dalam menjalankan bisnisnya.

Apa yang saya lihat sungguh di luar dugaan. Bukan karena yang saya lihat perusahaan yang cukup besar, tapi yang membuat saya kagum adalah kegiatan bisnisnya, yaitu membuat produk consumer good atau home care bermacam-macam merek.

Perusahaan itu menjalankan bisnisnya dengan membuat produk atau barang-barang kebutuhan rumah tangga, seperti: shampo, pembersih lantai, pembasmi serangga, parfum, sabun mandi, dan lain-lain. Mereknya pun berbagai macam, ada merek impor, ada pula yang lokal, yang iklannya sering kita jumpai di media massa.

Saya jadi tahu, ternyata perusahaan ini bekerja seperti layaknya "tukang jahit". Dimana perusahaan lain bisa meminta Tensia untuk membuat produk yang mereka inginkan. Ini memberi keuntungan, bahwa apabila kita

ingin memasarkan suatu produk tertentu, kita tidak mesti harus membuat sendiri, tapi dapat memesan melalui perusahaan semacam Tensia tersebut.

Hanya saja, kita tidak semudah itu pesan padanya. Tentu saja, itu karena ada persyaratannya, yaitu antara lain: tidak boleh memalsu produk orang lain, dan ada batas minimal order.

Kita sebagai seorang entrepreneur sebetulnya bisa membuka bisnis dengan cara "menjahitkan" seperti ala Tensia itu. Asal saja kita punya ide bisnis, saya kira ide bisnis apapun, misalnya kita ingin membuat produk tertentu, maka kita tidak harus punya pabrik terlebih dulu. Kita bisa "menjahitkan" pada perusahaan semacam ini, yang saya kira ada beberapa perusahaan yang juga bergerak di bidang yang sama.

Perusahaan tersebut memang hanya membuatkan produk yang kita pesan, dan tidak ikut memasarkan supaya netral. Karena bisa saja dia membuat produk yang sama, tetapi merek berbeda, sehingga persaingan itu terjadi di pasar.

Kalau kita tak punya gudang pun, perusahaan itu bisa menyiapkan gudangnya. Sedangkan distribusinya, dia bisa juga mencarikannya.

Hmm . . . mereka cukup kreatif. Tensia menciptakan peluang bisnis yang kita garap. Artinya, tanpa kita punya pabrik sendiri, kita bisa pesan untuk dibuatkan produk tertentu, seperti yang kita inginkan. Hanya saja, kita memang harus berani memasarkannya. Setelah pasar berkembang, kita bisa buat sendiri. Sebab, tanpa punya pasar, tentu apapun jenis produk yang kita "Jahitkan", kalau tidak laku, kita akan rugi.

Pendeknya, pasar dulu yang kita ciptakan, setelah pasar berkembang baru pabrik kita bangun. Dengan demikian, kita bisa saja memulai usaha sekalipun tak punya pabrik sendiri. Ide bisnislah yang menjadi sangat penting untuk kita miliki. Artinya, begitu ide bisnis muncul, kita "menjahitkan" pada pihak lain, dan setelah itu kita pasarkan.

Nyontek Bisnis Sah-Sah Saja

“Nyontek itu kreatif. Nyontek dalam bisnis itu sah-sah saja”

APA boleh kita menyontek bisnis atau kesuksesan pengusaha lain ? Saya kira dalam dunia usaha, itu sah-sah saja. Apalagi bagi kita yang baru belajar memulai usaha.

Saya sendiri ketika pertama kali buka usaha sewaktu mahasiswa dulu, saya juga bingung mau usaha apa. Saya lihat, **Sky Mulyono** sukses besar buka bimbingan belajar di Jakarta. Saya pikir, kenapa saya tidak buka bimbingan belajar di Yogya. Waktu itu, saya belum punya pengalaman bisnis. Pokoknya saya buka saja. Saya tidak pernah menghitung-hitung, apakah bisnis itu fisible atau tidak. Karena saya yakin, kalau usaha Sky Mulyono bisa sukses, maka saya pun juga bisa sukses.

Pendeknya, saya memberanikan buka usaha bimbingan belajar itu, baru hitungan bisnisnya menyusul. Bukan sebaliknya, kita banyak hitungan bisnis, tapi akhirnya usaha tak pernah munculmuncul, dan hanya sekedar ide.

Akhirnya, saya buka bimbingan belajar **Primagama**. Begitu juga, ketika saya buka restoran padang **Prima Raja**, saya juga meniru kesuksesan restoran Padang **Sari Ratu** di Jakarta.

Ini beda dengan tradisi sistem pendidikan kita di sekolah. Jadi yang namanya nyontek dilarang keras. Padahal, menurut saya, orang nyontek itu kreatif. Nyontek dalam bisnis itu sah-sah saja. Maka **Bambang Rahmadi** nyontek membuka **Mc Donald-nya** lewat franchise bisa sukses. Begitu juga, pengusaha **Pizza Hut, Kentucky Fried Chicken**, dan masih banyak usaha lainnya.

Usaha mereka, kini jadi besar, juga bukan karena modal besar. Sebaliknya mereka sukses dari modal kecil. Memang tak sedikit tantangan atau kegagalan yang dialaminya. Tapi, semuanya dilalui dengan sabar karena mereka ingin meraih sukses dalam usahanya.

Kita pun juga bisa demikian. Kalau orang lain maju usahanya, kita semestinya harus maju pula. Oleh karena itu menurut saya, *“Kita tak usah khawatir dengan resiko bisnis walaupun itu muncul. Hadapilah dengan sabar dan penuh percaya diri. Kita harus yakin pada usaha kita.*

Memang benar apa yang pernah dikatakan **Peter F. Drucker** bahwa, "Sebenarnya setiap orang dapat belajar jadi entrepreneur sukses. Sebab untuk jadi entrepreneur tidak ada yang misterius". Buktinya coba kalau kita jeli, sebenarnya peluang bisnis di depan mata kita, yang kita jalakan. Namun, memang akhirnya kembali pada kita, "Beranikah kita untuk mencoba peluang tersebut?"

Nah Sekarang saatnya beraksi

1 . . . 2 . . . 3 . . .

Buka halaman berikut ini !



BELI RUMAH GAK PAKAI DUIT MALAH DAPAT DUIT

(Ini sungguh-sungguh kisah nyata !)

Seorang rekan saya di Lampung membeli sebuah ruko tanpa uang *dan malah dapat uang*. Ia membeli ruko seharga 450 juta tanpa uang malah dapat uang tunai sekitar Rp. 150 juta, ia dapat ruko dan sekaligus dapat uang tunai . . .

Rekan saya di Bandung membeli rumah seharga 1 miliar langsung mendapat Keuntungan Rp. 250 juta padahal membelinya tanpa uang.

Di Semarang juga ada, di Surabaya juga ada, dimanamana ada beberapa orang yang sudah tahu rahasia ini, bisa membeli rumah tanpa uang sepeserpun, gak harus bayar!

Gimana caranya ? Cepetan dong ajarin !

Oke, inilah caranya :

Kita kupas lebih dalam kasus kawan saya yang dari Lampung yang saya sebut diatas tadi dalam membeli ruko tanpa uang malah dapat uang. Ia seorang karyawan swasta, sampai saya mengetik ini pun ia masih seorang karyawan, tapi bisnisnya yang dijalankan oleh orang lain sekarang menghasilkan miliaran rupiah perbulannya.

Ada sebuah ruko yang mau di jual oleh pemiliknya, harganya Rp. 450 juta Kemudian ia datangi bank, ajukan KPR (Kredit Pemilikan Rumah). Bank taksir nilai ruko tersebut sekitar Rp. 750 juta dan bank memberi pinjaman kepada rekan saya sebesar Rp. 600 juta sehingga uang yang ia terima dari bank, untuk membayar ruko tersebut masih sisa Rp. 150 juta, angka ini di dapat dari Rp. 600 juta di kurangi Rp. 450 juta


Dahsyatnya lagi rekan saya tidak perlu membayar cicilan bulannya, karena dari penghasilan usaha yang ada di ruko tersebut (Warnet) perbulannya cukup.

Singkat cerita, kawan saya ini gak perlu ngangsur tiap bulannya dari uang kantongnya sendiri, karena rumah itu bisa ngangsur sendiri, juga usaha yang

ada dirumah itu. Malah perbulannya ia masih mendapat cukup keuntungan dari rumah dan usaha yang ada ditempat itu.

Saya masih banyak sekali cerita tentang orang-orang yang membeli rumah tanpa uang dapat uang mulai dari rumah yang harga ratusan juta sampai puluhan miliar, tapi tidak akan ada gunanya kalau sekedar menceritakan orang, karena intinya atau ilmunya sama saja.

Ayo, sekarang giliran anda !

Saya akan menunjukkan langkah demi langkah yang harus anda lalui sehingga anda bisa membeli rumah tanpa uang malah dapat uang dan tak perlu mengangsur bulanan. 

Anda yang karyawan tentunya berbeda dengan anda yang pengusaha tentunya, juga beda dengan kaum professional. Langkah pertama adalah anda membuat pondasi yang kuat untuk menjalin hubungan dengan bank, dan ikut aturan bank.

Bank tidak akan memberikan pinjaman kepada sembarang orang, apalagi pengusaha pemula.

Di sini kita temui hal unik, di satu sisi pengusaha pemula memerlukan pinjaman untuk usahanya dan kepentingan lain, disisi lain bank tidak akan memberikan pinjaman kepada pengusaha pemula, bank biasanya akan memberikan pinjaman untuk pengembangan usaha kepada pengusaha yang usahanya sudah berjalan dengan baik.

Tetapi tenang saja, saya akan ajari siasat kepada anda sehingga siapapun anda, karyawan, pengusaha pemula, professional dan pengusaha sukses pun bisa mendapat pinjaman dari bank.

Karena bank sifatnya administratif, maka kita perlu menyiasatnya dengan administratif pula.

Salah satu senjata utama atau terpenting kalau mau berhubungan dengan bank adalah: **Rekening Koran** atau **Tabungan**

Inilah kekuatan utama yang harus anda miliki jika berhubungan dengan bank. Anda boleh mengaku pengusaha dengan omzet ratusan juta atau miliaran, tetapi jika anda tidak memiliki aliran rekening yang bagus, bank tidak akan percaya anda seorang pengusaha.

Sebaliknya jika anda punya rekening yang aktif/bagus, walaupun anda pengangguran bank akan mengira anda pengusaha atau orang yang aktif bisnis sehingga tidak menutup kemungkinan bank malah yang akan menawari anda pinjaman.

Tapi saya tidak punya uang untuk membuat rekening saya bagus atau aktif ?

Tenang saja, saya akan tunjukkan jalan sekalipun anda tidak cukup uang untuk membuat rekening anda bagus, nih ceritanya :

Cerita Pertama

Rekan saya si A dan si B bekerja sama dalam membuat rekening yang bagus, caranya tiap hari ia ganti-gantian transfer, A transfer ke B, besoknya B transfer ke A, dan demikian seterusnya, kadang di tarik tunai, di masukan bank lagi, dan demikian seterusnya selama tiga bulan, kalau ada uang lebih ditambahkan, pokoknya si A dan si B setiap ada uang seberapapun selalu dimasukan ke bank walaupun sejam kemudian mereka perlu uang tersebut mereka tinggal tarik tunai di atm.

Percaya atau tidak ? Si A dengan modal rekening tabungan hasil kerja sama dengan si B, si A sekarang dalam waktu 3 tahun nilai kekayaannya sudah melebihi 10 miliar, ia menjalin hubungan baik dengan bank dengan cara seperti itu awalnya.

Cerita Kedua

Si C hanya punya uang 5 juta, tapi dengan modal yang hanya Rp. 5 juta ia tabung, tarik, tabung, tarik ia bisa mendapatkan pinjaman hampir Rp. 600 juta.

Dahsyat !

Ia lebih luar biasa, bahkan mungkin mukanya tebal sekali. Setelah setor, ia tarik berkali-kali, Rp. 1 juta, Rp. 500 ribu, dan lain-lain, kemudian ia kumpulkan dan setor lagi ke bank, ia melakukan hal ini setiap hari, demi membuat rekening bank yang bagus

Gila . . . ! Memang kayaknya orang ini gila, he – he – he - . . . , tapi ia berhasil mendapat pinjaman dari bank karena aktifitasnya yang seperti itu demi membuat rekening tabungan yang bagus dan aktif.

Intinya bagaimanapun caranya anda harus membuat rekening anda bagus minimal selama **3 bulan**, karena pada umumnya bank meminta copy rekening selama 3 bulan terakhir.

Jadi bukalah rekening tabungan atau rekening Koran segera Kemudian kalau anda punya uang ya, di buat aktif, jika anda tidak punya uang yang bisa menyiasatinya kerja sama dengan kawan yang lain, kalau perlu juga jangan malu malu untuk mencontoh orang-orang yang saya ceritakan diatas. Tenang saja, bank tidak akan nanya kok, jika anda mencontoh si A, B , C dalam cerita di atas.

Sekarang apa lagi yang anda perlu lakukan ?

Buat NPWP pribadi ! Datang saja ke Kantor Pajak, bilang mau buat NPWP, bawa foto-copy KTP dan surat keterangan domisili dari kelurahan atau kantor desa anda, sehari juga jadi. Buat NPWP gratis !

Kenapa perlu NPWP ?

Setiap pinjaman diatas Rp. 50 juta wajib mencantumkan NPWP. Kalau anda pengusaha, segera buat legalitas usaha anda. Baik usaha perorangan, Firma, Yayasan, CV, ataupun PT dan segera daftarkan perusahaan anda. Buat juga SITU, SIUP, TDP, dan NPWP Perusahaan dan Akte Pendirian Usaha.

Jadi segera datang langsung ke Notaris atau lewat biro jasa atau ngurus sendiri.

Nah sekarang anda siap tempur!

Kalau anda sudah melengkapi segala yang saya sebut diatas . . . Oh iya, kalau anda karyawan perlu fotocopy slip gaji terakhir biasanya dan surat keterangan kerja dari atasan anda.

Saatnya anda membuktikan ilmu beli rumah gak pakai duit, malah dapat duit, dan lebih hebat lagi gak perlu ngangsur. Sekarang carilah rumah akan di jual. Temui pemiliknya dan tawar. Tunggu, tunggu ! Saya kan gak punya uang, belum punya uang ? Hmm . . . mungkin ada berkata begitu.

Saya jawab, nawar itu gak pakai uang . . . nawar itu gratis ! Tanyakan sertifikatnya, cek apakah Hak Milik, Hak Guna Bangunan atau yang lain-lain. Bank nantinya mau yang Hak Milik atau HGB. Tanya kelengkapan lain-lainya seperti IMB dan PBB terakhir.

Jadi tawarlah dengan percaya diri, sekali lagi percaya diri ! Kalau sudah oke harga, mintalah fotokopy sertifikat rumahnya. Minta juga surat penawaran jualnya. Datang ke bank, dan bawa copy sertifikatnya dan mengajukan pinjaman ke Bank.

Datangi bank dengan percaya diri dan gagah perkasa, jangan minder atau malu atau takut. **Pandanglah Bank sebagai 'Toko Kecil'** dan anda akan membeli produknya, yaitu **utang** ! He – he – he . . .

Gila ?

Ya memang harus gila kalau mau kaya, gila yang positif lho, yaitu percaya diri tinggi. Lagi pula kalau tidak ada yang meminjam, bank tidak akan jalan operasionalnya, jadi anda adalah orang mulia, kalau anda pinjam ke bank, dari uang pinjaman anda akhirnya karyawan bank bisa mendapatkan gaji untuk makan dan kebutuhan sehari-hari.

Jadi percaya dirilah! Untuk sukses beli rumah tanpa uang anda malah dapat uang anda harus menaikan kredit pinjaman anda, misalnya anda akan membeli rumah dengan harga Rp. 100 juta, harga yang telah disepakati dengan penjual, anda bisa mengajukan pinjaman kepada bank misalnya Rp. 150 juta , nah nantinya Bank pun akan memberikan sekitar 80 % dari permintaan anda.

Kalau anda minta Rp. 150 juta, dan Bank setuju kira-kira ia akan memberikan sekitar Rp. 120 juta (biasanya pembeli dan penjual perlu *kong kalikong* / kerja sama dulu. Sampaikan saja uangnya uang bank, jadi minta pengertian dia, lagi pula anda bisa bilang uang lebihnya mau buat renovasi dan lain-lain.

Jadi anda masih untung Rp. 20 juta, anda dapat pinjaman Rp. 120 juta sedangkan harga rumah Rp. 100 juta. Tentunya tidak Rp. 20 juta bersih, karena nanti anda akan dikenakan biaya macam-macam, ada asuransi, notaris, uang jajan pegawai bank yang ngurus dan lain-lain.

Jadi anda kalau ceritanya seperti ini sudah beli rumah gak pakai uang malah dapat uang . . .

Nah kalau misalnya anda meminjam 120 juta selama 20 tahun maka cicilan anda perbulan {misalnya bunga 14% Efektif} maka cicilan perbulannya sekitar: Rp. 1,5 jutaan.

Kalau anda mau ringan atau tidak membayar cicilan rumah ini dengan uang anda, anda bisa gunakan uang yang Rp. 20 juta sisanya untuk usaha, sehingga menghasilkan keuntungan yang syukur-syukur lebih untuk cicilan bulanannya, dan lain-lain caranya.

Kalau ceritanya seperti ini anda sudah memakai ilmu membeli rumah gak pakai duit, dapat duit dan gak perlu nyicil, karena yang nyicil usaha anda. Tapi tentunya mungkin bagi beberapa orang tidak sesingkat ini ceritanya.

Ada rekan saya yang langsung berhasil, ada yang 3 Bank ia datangi baru berhasil ada pula yang sekitar 8 Bank ia datangi dan akhirnya kembali lagi ke Bank pertama dan akhirnya mendapatkan pinjaman di Bank pertama, luar biasa!

Semoga anda di Bank pertama langsung di terima! Lagi pula mereka yang di tolak berkali-kali karena senjatanya tidak lengkap! Jadi lakukanlah !

Sekarang kita bahas permasalahan-permasalahan yang timbul biasanya dari mempraktekan ilmu ini, yaitu :

- Bank biasanya minta bukti pembayaran DP (Down Payment). Beberapa orang yang memakai ilmu ini: membuat *dp fiktif*, kerja sama dengan penjual.
- Kadangkala ketika bank membayar lebih ke anda, ada penjual yang minta uang lagi kepada ya anda bilang baik-baik, misalnya anda perlu untuk renovasi sehingga mengajukan kredit lebih, dan lain-lain.
- Belum ada IMB - nya. Bisa anda urus di Dinas Tata Kota sambil proses KPR jalan terus.

Selamat mencoba !

Jurus ini lebih efektif biasanya untuk membeli rumah second atau ruko second, dan bukan perumahan baru atau ruko baru. Setelah anda berhasil membeli rumah dengan cara ini, perbanyak asset property anda dengan cara membeli seperti ini kembali atau dengan DP, dll.

Rahasia 100% Berhasil Cari Pinjaman Tanpa Jaminan, Tanpa Bunga Dan Bebas Waktu Melunasinya Serta Bagaimana Menjadi Kaya Dari Pinjaman Tersebut

Kaget baca judulnya ?

Yang kami maksud dengan pinjaman tanpa jaminan adalah dengan '**Kartu Kredit**' (**Credit Card**). Lalu kok tanpa bunga dan bebas waktu melunasinya bagaimana bisa ?

Simak terus . . . Ok !

Belum pernah denger cerita dengan judul tersebut ? Bukannya selama ini sering kita dengar orang-orang malah banyak yang tercekik oleh karena kartu kreditnya. Ada yang sampai tercekik karena memiliki 10 kartu kredit dan semuanya sudah jatuh tempo, di kejar-kejar debt-kolektor, malu sama teman-teman sekantor atau tetangga karena sering ditagih, dan lain-lain.

Benar banyak kisah-kisah orang tercekik karena pemakaian kartu kredit yang salah, namun disisi lain banyak orang yang tadinya gak punya apa-apa malah menjadi kaya karena memiliki kartu kredit.

Orang yang yang tercekik biasanya adalah orang yang memakai kartu kredit untuk keperluan konsumtif semata dan tanpa hikmat memakainya, asal gesek! Sementara orang yang sukses dengan kartu kredit karena memakainya dengan bijak.

Tunggu . . . tunggu ! Bukannakah kartu kredit hanya alat pembayaran, pengganti uang tunai ? Betul ! Tetapi jika anda tahu sisi lain kartu kredit, anda bisa memanfaatkannya dengan baik.

Baiklah saya akan ceritakan kisahnya sebelum kita membahas lebih dalam kisah nyata ini :

Suatu hari si A (demikian nama orang ini untuk menjaga kerahasiaannya), ketika masih jadi karyawan memulai usahanya, mulai dari kecil-kecilan.

Alkisah usaha si A mulai lumayan maju, tapi ia kekurangan modal. Mau pinjam ke Bank, belum tahu cara dan permainannya dan nggak ada agunan. Mau pinjam ke kawan, kawan-kawannya kebetulan pada bokek juga, juga malu.

Akhirnya ia datang ke seorang yang dianggapnya pintar bisnis, dan ia di sarankan untuk buat kartu kredit, memanfaatkan jabatannya sebagai karyawan, memakai *slip gajinya*.

Berapa saya harus buat kartu kredit pak ? tanyanya. Buat saja sekalian di 10 bank yang berbeda, jangan tanggung-tanggung !

Kemudian ia melakukan apa yang di ajarkan guru bisnisnya.

Singkat cerita akhirnya setelah kurang lebih satu bulan ia keluar masuk bank ia memiliki 10 kartu kredit dan ia mendatangi guru bisnisnya. Pak, saya sekarang sudah memiliki 10 kartu kredit, sekarang harus di apakan ?

Begini, kata guru bisnis itu : Sekarang kamu perlu berapa juta untuk modal Usahamu ? "Rp. 15 juta saja pak", jawabnya.

Oke, gini : Sekarang dari setiap kartu kreditmu itu, kamu tarik tunai setiap hari masing-masing Rp. 2 juta untuk 8 kartu kredit saja, *lalu yang 2 jangan kamu pakai dulu . . . !*

Jadi kamu akan mendapat sekitar Rp. 16 juta, masing-masing Rp. 2 juta per kartu kredit di kali 8 kartu kredit, oke..dan sekali lagi yang 2 dari kartu kreditmu jangan ditarik, untuk membayar nanti jika masing-masing kartu kredit tersebut akan jatuh tempo !

"Lalu kamu bisa pakai uang tersebut sebagai modal usahamu. Nanti kalau kartu kredit mu yang pertama akan jatuh tempo, kamu tarik tunai salah satu kartu kreditmu yang tidak dipakai - yaitu yang 2 buah, ambil Rp. 2 juta atau secukupnya untuk membayar kartu kredit pertamamu yang akan jatuh tempo, sehingga kamu tidak keluar uang dari kantongmu demikian seterusnya".

"Kartu kredit yang telah kamu bayar, besoknya juga kamu bisa kamu tarik tunai lagi".... "Semoga kamu segera sukses", kata guru bisnisnya.

Si A melakukan yang di ajarkan guru bisnisnya. Singkat cerita si A sukses dan

sekarang memiliki toko dengan nama yang ia berikan sendiri di tokonya di beberapa tempat. Ia telah menjadi kaya dari kartu kredit.

Mari kita pelajari lebih seksama kisah nyata ini:

1. Bagaimana cara membuat kartu kredit ?

Kalau anda karyawan beda dengan direktur atau professional atau pengusaha. Persyaratannya berbeda. Kalau anda karyawan cukup fotocopy KTP dan slip gaji terakhir, sedangkan kalau anda professional biasanya di minta fotocopy KTP, Surat Izin Profesi, dan bukti penghasilan asli juga rekening Tabungan / Rekening Koran 3 bulan terakhir.

Sedangkan kalau anda pengusaha anda biasanya di minta fotokopy ktp, fotokopy akte pendirian/SIUP/TDP dan juga rekening Tabungan / Rekening Koran 3 bulan terakhir, juga NPWP. Sebaiknya siapapun anda lengkapi fotokopy NPWP ! Buat NPWP gratis kok di Kantor Pajak, sehari juga jadi. Karena kalau mau pinjam di atas Rp. 50 juta wajib ada NPWP-nya. Kemudian alangkah baiknya kalau rekening tabungan anda aktif dan bagus.

Saya akan ajarkan caranya membuat rekening tabungan anda bagus walaupun anda tidak punya uang. Ini rahasia lho, jadi harus di jaga rapat-rapat, selama ini Bank nggak bisa tahan dengan ilmu ini.

Sebelum saya ajarkan cara membuat bagus rekeningmu saya akan menekankan pentingnya Rekening Koran / Tabungan bagi sebuah Bank apabila anda mau membuat kartu kredit atau meminjam uang di Bank.

Kenapa ?

Anda mengaku pengusaha, walaupun sudah lengkap SITU / SIUP / TDP / Akte Pendirian Usaha, dan lain-lain, tetapi rekening anda tidak punya atau rekening anda jelek / tidak layak, Bank tidak akan percaya kepada anda, dan akan sulit memberikan pinjaman kepada anda . . .

Sebaliknya, katakanlah anda tidak ada rencana meminjam, tapi rekening anda sangat bagus dan aktif, mungkin malah Bank yang akan mengejar-ngejar anda untuk menawarkan pinjamannya.

Jadi kekuatan utama anda untuk berhubungan dengan Bank, apalagi berhubungan dengan pinjam meminjam adalah transaksi di rekening anda, baik Rekening Koran atau Rekening Tabungan.

Jangan sedih dulu ! Saya akan ajarkan anda cara membuat rekening anda aktif dan bagus sehingga memudahkan anda dalam membuat kartu kredit atau mengurus pinjamanpinjaman jenis lain.

Inilah yang telah dilakukan oleh salah satu miliarder ternama di Bandung – kawan saya - dan juga oleh beberapa orang yang telah sukses meminjam di beberapa bank.

Yang jelas setelah buka rekening, anda harus buat aktif rekening tersebut. Hari ini anda setor . . . besok atau dua hari lagi anda tarik, kemudian . . . anda setor lagi . . . kalau bisa di tambahkan. Kalau nggak ada, ya pinjam uang teman atau orang hanya untuk dimasukkan nanti juga ditarik lagi.

Lakukan aktifitas *tarik setor, tarik setor* selama kurang lebih 3 bulan dan seterusnya. Maka transaksi di rekening anda sangat bagus dan akan membuahkan hasil.

Tenang saja Bank nggak akan nanya kok ! *Cara inilah yang telah dilakukan oleh ribuan pengusaha sukses yang awalnya tidak banyak duit, dalam mengawali usahanya.*

Terus agar anda berhasil mendapatkan Kartu Kredit, pastikan anda mengisi dengan tepat dan selalu ingat apa yang telah anda isikan di aplikasi kartu kredit, karena nanti dari pihak Bank akan mengeceknya, baik kepada anda, teman terdekat anda yang anda tuliskan di aplikasi, dan tempat kerja anda.

Oke saya memberikan masukan kepada anda . . .

Yang menjadi pengusaha, segera usaha anda *dibadan hukumkan*, entah itu dalam Usaha Perorangan, Firma, Yayasan, CV ataupun PT. Urus surat menyuratnya dengan lengkap, supaya anda bisa meminjam ke Bank lebih gampang di samping ada ketentuan-ketentuan lainnya.

Jadi pastikan sekali lagi syarat-syarat dalam membuat kartu kredit anda lengkap, pasti anda akan mendapatkannya.

2. Bekerja sama dengan merchant !

Kartu kredit bisa digunakan untuk menarik tunai di ATM , namun terbatas nilai penarikannya, paling banyak 60 % dari kredit limit anda, belum lagi Bank - Bank tertentu hanya membatasi jumlah yang kecil yang bisa kita tarik tunai dalam ATM. Dan ada biaya yang cukup besar lagi, misalnya setiap kali menarik di atm anda akan di kenai biaya Rp. 50.000.- dan juga bunga penarikan tunai di Bank-Bank tertentu lebih besar dari pada bunga pembelanjaan.

Oleh sebab itu alangkah baiknya jika anda bisa bekerja sama dengan merchant-merchant. Merchant adalah toko-toko atau tempat-tempat yang menerima pembayaran dengan kartu kredit (kalau di **Kediri** anda bisa datang ke **Armada Kuak**). *Itu lho* yang di kaca-kacanya atau pintu masuknya ada tulisan **Visa** atau **MasterCard** atau **BCA Card**.

Tanyakan kepada ownernya, apa bisa tarik tunai ? Biasanya bisa, dan mereka memberi tahu potongannya, anda tawar saja ! Lebih baik lagi kalau owner merchantnya kawan anda sendiri, bisa gak pakai biaya / potongan . . . he – he – he.

Kalau di Jakarta dan kota-kota besar lainnya, banyak yang mengiklankan tarik tunai dengan potongan dari 2 sampai 5 persen, rata-rata 3 persen (lihat saja iklan-iklan tersebut seperti di Koran post kota) dan lain-lain.

Ada juga yang dengan teknik membeli emas lalu jual lagi, biasanya potongannya malah lebih besar, jadi cari merchant saja, nego potongannya / cashnya.

3. Bayar sebelum jatuh tempo agar tidak kena bunga

Semoga anda tercerahkan, dan segera bertindak, hati-hati yang diajarkan disini ! **Bukan untuk kredit konsumsi tapi untuk usaha / bisnis.**

Bunga kartu kredit memang cukup besar, karena termasuk kredit konsumtif, segera setelah anda makmur / sudah membaik keuangannya, gantilah ke kredit modal usaha atau lainnya, sehingga kartu kredit anda kembali ke fungsi awal sebagai alat pembayaran.

JALAN MENJADI PENGUSAHA TANPA MODAL SEPESERPUN

Inilah kisah **Pak A** dalam memulai bisnis tanpa modalnya : Setelah berpikir dan merenung dan banyak bertanya kepada diri sendiri, kemudian ia mendapat pencerahaan Ia datang ke **Tanah Abang** Jakarta, dan menemui beberapa orang pedagang pakaian disana, dan ia minta ijin untuk menjualkan baju-baju mereka.

Setelah keliling kesana-kemari akhirnya ada beberapa pedagang yang mengizinkan ia menjualkan pakaiannya Kepada pedagang yang setuju kepada dia untuk menjualkan pakaiannya, ia minta foto-foto baju yang akan di jualnya.

Kemudian dengan uang pinjaman sekitar Rp 35.000.- Ia memasang iklan di harian terkenal di Kalimantan. Oh iya Pak A ini tinggalnya di Jakarta Bunyi iklannya kira-kira begini :

Di cari agen baju muslim untuk daerah Kalimantan dan sekitarnya, kualitas bagus, harga murah, hub no 08xxxxxxx.

Ternyata ada respon dari iklan tersebut ada beberapa orang yang berminat untuk menjadi agen di Kalimantan. Maka pak A putar otak, akhirnya ia membuat penawaran, agar bisa menjadi agen minimal pesanan sekian juta.

Ternyata ada yang setuju Kemudian orang yang setuju jadi agen ini, meminta contoh barang untuk dikirim. Yang di lakukan pak A adalah mengirim foto-foto tadi dan menyuruh agen yang di Kalimantan untuk memilih sekaligus jumlah barang yang diminta.

Ajaibnya si agen memesan banyak jenis baju yang ada di foto dan jumlahnya cukup banyak.

Akhirnya si agen mentransfer sejumlah uang kepada pak A. Dan setelah pak A mendapat uang transferan ia datang ke Tanah Abang dan membeli barang yang diminta sang agen, lalu mengirimkan ke Kalimantan.

Demikian usaha ini dimulai, lama-kelamaan pesanan semakin banyak dari

daerah. Bahkan sekarang bukan hanya Kalimantan, tapi Sulawesi dan Indonesia timur lainnya pun digarapnya ! Sampai-sampai kalau pak A belanja ke Tanah Abang ia harus membawa beberapa kuli, karena banyaknya pesanan.

Setelah beberapa tahun dari usaha ini pak A memiliki uang yang cukup banyak, hasil dari keuntungan bisnisnya, bahkan sangat banyak. Suatu hari ia jalan-jalan ke daerah, ia ngobrol dengan seorang ibu. Ibu itu bercerita bahwa ia memiliki anak yang cerdas lulusan ITB dan pintar membuat barang-barang elektronik yang unik.

Pak A timbul ide untuk menemui anak ibu ini. Setelah bertemu dengan anak ibu tersebut pak A mengajak kerja sama kepadanya untuk membuat barang-barang elektronik yang unik, ia sanggup menjadi pemodal dan pemasarnya sekaligus. Anak tersebut mengajak kawan-kawannya yang pintar elektronik bergabung dengan dia.

Singkat cerita akhirnya pak A mendirikan sebuah PT untuk memproduksi barang-barang elektronik yang unik dan di butuhkan masyarakat, seperti penghemat listrik, penghemat telepon, remote pengendali mobil jarak jauh dan banyak lainnya.

Pak A memiliki karyawan-karyawan terbaik dari negeri ini yang pintar-pintar elektronik. Padahal pak A sendiri hanya lulusan D3 pariwisata. Omzet perusahaannya sangat besar, dan setiap 6 bulan sekali perusahaan ini mengeluarkan produk baru yang sangat dibutuhkan masyarakat.

Pak A kini telah menjadi miliarder! Ia menjadi miliarder tanpa modal sepeserpun !

Sekarang mari kita simak cerita pak B !

Pak B memulai bisnis rekamaman DVD - nya sebagai berikut: Suatu hari akan diadakan **seminar bisnis** oleh pembicara yang cukup terkenal di negeri ini Ia mempunyai ide untuk merekam acara tersebut dan di buat VCD. Ia datang kepada tukang video syuting yang biasa syuting pernikahan dan acara hajatan.

Kebetulan orang tersebut adalah kawannya. Ia bilang ke kawannya itu : "Tolong kamu syuting acara ini, kamu buat in aku VCD-nya 100 dulu". Sebulan kemudian saya lunasi semuanya, karena jujur saya saat ini tidak punya uang", katanya.

Dan temannya kebetulan setuju. Akhirnya acara seminar itu terdokumentasikan. Dan si B dibuatkan DVD seminar itu sekitar 100 keping.

Kenapa tidak jadi dibuat VCD ?

Karena datanya tidak cukup kalau dibuat VCD akhirnya dibuat DVD. Lalu si B iklan-kan di internet. Ngiklannya gratis lagi, karena di internet banyak tempat iklan bagus dan gratis !

Ajaib ! Pesanan banyak sekali . . .

Dalam bulan pertama ia berhasil menjual sekitar 250 keping ! Anda bayangkan berapa keuntungannya! Harga satu DVD seminar itu ia jual Rp. 125.000.- Jadi akhirnya ia bisa membayar lunas kawannya, mendapat untung yang banyak dan akhirnya ia mendirikan PT nya dari sini.

Dan penjualan-penjualan berikutnya lebih fantastis lagi, karena memang poduknya unik dan sangat diburu banyak orang di Indonesia ini. Dan si B sudah tidak mengurus bisnis rekamannya lagi karena sekarang ada orang yang mengurusnya sementara si B banyak membuka bisnis lainnya yang lebih dahsyat lagi, seperti bisnis perkapalan internasional, memiliki bisnis service mobil paling bergengsi, perusahaan IT dan lain-lain.

Si B kini telah menjadi miliarder . . . !

Sebenarnya banyak sekali teman-teman saya yang berhasil membangun bisnisnya tanpa modal. Tapi saya akan menceritakan dua lagi, karena yang penting intinya . . .

Kisah Pak Hery

Setelah ikut seminar entrepreneur, ia memutuskan untuk memulai bisnisnya. Seperti kebanyakan orang, biasa, masalah modal Ia gak punya modal . . . ! Tapi ia mendapat pencerahan. Ia ingin memiliki bisnis percetakan. Ia mendatangi kawannya yang memiliki percetakan, ia minta dibuat inisial kartu nama atas nama dirinya.

Disitu ia minta ditulis jabatannya sebagai bisnis owner, dan ia memberi nama usahanya pada kartu namanya. Dan ia mencari order dan nanti akan dicetak di percetakan kawannya ini.

Ia kemudian mendatangi Koran lokal untuk memasang iklan percetakannya, dan bayar belakang . . . alias ngutang !

Ia memberikan sentuhan berbeda dalam melayani customernya, dalam iklannya ia menuliskan: ".Anda hubungi, kami datang melayani anda . . ." Ia juga memberikan nilai tambah yang tidak dimiliki oleh percetakan besar, antara lain, antar jemput naskah dan hasil, harga lebih murah dan lain-lain.

Ternyata memberikan hasil, banyak yang akhirnya mencetak di tempat pak Hery ini. Ia memulai bisnisnya tanpa modal, dan sekarang kurang lebih sudah 3 tahun dari mulai bisnis ini, omzetnya cukup besar, karyawannya ada beberapa orang, ia bisa beli rumah, kendaraan, dan ajaibnya..sampai sekarang ia belum punya mesin cetak walaupun kliennya sudah banyak, baik dari kantor pemerintahan, swasta, perbankan dan lain-lain.

Saya nggak tahu kenapa alasan khususnya. Yang jelas ia bisa memulai bisnis percetakannya tanpa modal sama sekali.

Ini kisah dari kota Gudeg / Yogyakarta

Suatu hari ada seminar wirausaha. Sang pembicara menyampaikan ide bisnis kepada peserta, katanya:

"Di jogja ini banyak sekali mahasiswa, dan semuanya perlu makan, kalau rata-rata mereka makan sehari 3 kali, maka kalau jumlah mahasiswanya puluhan ribu, jumlah rupiah yang akan kita dapat betapa banyaknya . . ."

Lalu pembicara itu melanjutkan pembicaraannya : "Jadi kesimpulannya bisnis makanan di sini sangat bagus".

Seminar selesai, kemudian sang pembicara masuk keruangan, dan ada seorang mahasiswa mengikutinya.

"Pak !" sapa sang mahasiswa.

"Ya, bisa dibantu?" jawab pembicara.

"Tadi bapak katakan peluang bisnis makanan di sini sangat bagus, tapi kalau saya lihatnya lain pak, saya melihat semua orang / mahasiswa perlu mencuci baju. Dan ini saya lihat sebagai peluang yang luar biasa".

"Bagus, kalau begitu mulai saja bisnis cuci pakain", kata si pembicara / mentor.

"Gimana caranya pak ?"Tanya mahasiswa itu.

"Sekarang kamu tulis apa saja hal-hal yang baik dan menguntungkan bagi para mahasiswa sehubungan dengan bisnis mencuci pakaiannya. Kalau sudah, kamu buat brosur", kata si pembicara.

"Tapi kan saya belum punya mesin cucinya pak", jawab si mahasiswa.

"Memangnya buat brosur harus punya mesin cuci ?" kata sang mentor sambil becanda. "Buat brosur dulu !"

Singkat cerita brosur telah jadi, dan mahasiswa ini menghadap sang mentornya.

"Ini pak brosur sudah jadi, terus bagaimana ?"Tanya si mahasiswa.

"Ya dibagikan, disebar di tempat-tempat yang banyak anak kost dan mahasiswanya", kata si pembicara.

"Tapi saya belum punya mesin cucinya pak", jawab si mahasiswa.

"Memangnya bagi brosur kamu perlu bawa-bawa mesin cuci ?" kata si pembicara / mentor.

Sambil bingung sang mahasiswa menuruti nasehat sang mentor.

"Tunggu dulu ! Kamu sekalian bawa tas besar ini, siapa tahu ada yang langsung mau mencuci", sambung si pembicara.

"Pak! Bapak ini gila ya, kan saya belum punya mesin cuci", kata mahasiswa.

"Sudah nurut saja, kan belum tentu ada yang nyuci", lanjut si pembicara.

Akhirnya ia membagi-bagikan brosur. Dan benar saja, ada beberapa orang yang langsung ingin mencuci, sehingga tas yang ia bawa penuh dengan pakaian kotor. Ia langsung menghadap sang mentor.

"Pak, anda harus bertanggung jawab . . . "lihat cucian ini !", sambil membanting tas berisi pakaian kotor.

"Orang akan marah dan bisa membunuh saya kalau tidak dicucikan pakaiannya ini, sedangkan bapak tahu saya belum punya mesin cuci. Bapak yang ngajarin gila, jadi bapak harus bertanggung jawab !" kata si mahasiswa.

"Tenang... tenang ! Silahkan minum dulu", kata sang mentor.
"Ini ada telepon, silahkan kamu hubungi orang-orang yang punya mesin cuci, dan kamu ajak kerja sama, kamu cuci ditempat dia", lanjutnya.

Setelah menelpon beberapa orang akhirnya ia menemukan orang yang bisa diajak kerja sama, akhirnya cuciannya bisa dicuci. Dan ia mendapat untung dari selisih / untung dari pemasukan dikurangi pengeluaran.

Dan hari demi hari makin banyak order cucian. Dan sangat banyak ! Saat ini laundry ini menjadi salah satu laundry terbesar di **kota Yojga**, dan menginspirasi berdirinya laundry-laundry di kota-kota besar diseluruh Indonesia!

Sekarang saya akan menceritakan bisnis-bisnis saya yang tanpa modal sama sekali dalam memulainya.

Bisnis Event Organizer (EO)

Saya mulai dengan pelatihan-pelatihan kewirausahaan di hotel-hotel terkenal di kota saya. Saya hubungi beberapa pakar kewirausahaan, kemudian menawarkan kerja sama, untuk mengadakan pelatihan di daerahku.

Setelah setuju saya menetapkan jadwal. Saya datang ke hotel yang akan buat tempat latihan dan pesan tempat untuk hari dan tanggal saya akan pakai. Kemudian saya memasang iklan di harian-harian terkenal di kota ini, dan bayar belakang, sekitar 30 hari . . . pasang iklan boleh ngutang dulu lho...coba saja !

Saya juga membuat brosur-brosur yang menarik, dan sekali lagi bayar di belakang! Iklan tayang! Brosur tersebar dimana-mana. Dari iklan dan brosur ada beberapa pendaftar! Dan setelah cukup pendaftar saya mengkonfirmasi pelatih dan hotel bahwa pelatihan jadi dilaksanakan. Beberapa pakar kewirausahaan berbeda-beda, ada yang minta DP / bayar di muka dan ada yang percaya saja, yang penting dibayar nantinya.

Yang minta DP, ya saya bayar ! Karena saya juga sudah mendapat uang dari

peserta! Acara bisa berjalan dengan sukses, pelatih bisa saya bayar, iklan dan brosur dan pengeluaran yang lain bias saya bayar dan saya masih memiliki sisa yang cukup lumayan.

Dari awal seperti itulah saya mengembangkan bisnis event organizer saya yang berkembang ke acara-acara lainnya...

Benar-benar nggak pakai modal . . . !

Dan ajaib lagi saya sekarang pasang iklan sebagaimanaapun besarnya dan memesan hotel kapanpun di tempat saya semuanya oke, walaupun saya bayarnya entah kapan, karena sudah terjalin hubungan yang baik dengan mereka!

Cerita Teman Dari Lampung

Dia saat ini sedang dalam proses membuat wisata mainan air dan out bond senilai lebih dari 10 miliar. Dia memakai metode tidak keluar uang sama sekali / tanpa modal sama sekali.

Mau tahu ceritanya ?

Dia menemui salah satu anggota DPR, yang kebetulan ketua komisi, dan yang sering menjadwalkan pertemuan-pertemuan dengan pak walikota. Dia presentasi tentang wisata air / water boom kepada dia, dan akhirnya ia membuat jadwal ketemu dia dengan walikota.

Tapi ternyata beberapa hari kemudian kawan dia yang lain, setelah mengetahui niat dia membuat obyek wisata, ia langsung menghubungi protokoler walikota dan meminta menjadwalkan pertemuan dengan dia. Kebetulan sang protokoler ini kawan baiknya kawan dia ini.

Ajaib, ternyata sang protokoler ini bukan saja menjadwalkan dia ketemu dengan walikota, tapi juga dengan bupati di lain daerah, kebetulan bupati ini dulu kawan main sang protokoler ini.

Teman saya ini kaget, bingung dan sangat bangga! Jadi ada peluang membuat dua tempat wisata, di kota dan di kabupaten tersebut. Akhirnya dia di tetapkan jadwal ketemu sang bupati dulu.

Ok ! Akhirnya dia mengundang rekannya sekaligus guru dia yang punya wisata air sangat terkenal di Jawa Tengah untuk membantu presentasi, juga mengundang pabrikan waterslide dan fiberglass terbesar di Indonesia, untuk mendukung proyek ini.

Akhirnya pertemuan dilaksanakan di hotel berbintang, dan yang lebih ajaib lagi . . . sampai saat ini dia belum keluar uang sepeserpun ! Untuk pertemuan besar ini segala biaya di tanggung oleh pabrikan water slide yang rencananya mengerjakan proyek besar ini.

Akhirnya pembicaraan berlanjut, mencari investor dan lain-lain. Dia percaya, jika kawan dia bisa membangun objek wisata termegah di Jawa Tengah tanpa modal sepeserpun.

Sekarang mari kita ambil intisari dari cerita-cerita yang telah diuraikan panjang lebar baik dari kawan-kawan atau guru-guru saya dalam bisnis dan saya sendiri, khususnya bagaimana memulai usaha tanpa modal, usaha apapun.

Untuk setiap ide usaha yang telah anda miliki, coba anda ajukan pertanyaan pada diri sendiri:

- Bagaimana saya memulai bisnis ini tanpa modal ?
- Siapa rekan-rekan yang bisa saya berdayakan?
- Siapa orang-orang yang bisa diajak kerja sama?

Selanjutnya anda harus mengambil tindakan . . . Berani memulai !

Dan dari cerita-cerita tadi intisari utamanya adalah kreatif, gila, dan action dan akrobat. Kemudian milikilah network yang luas dan baik. Network disini adalah kawan-kawan atau rekan-rekan bisnis, sehingga usaha anda cepat berkembang karena network ini.

Network ini juga yang bisa anda garap untuk memulai bisnis tanpa modal anda. Kawan anda usaha apa ? Bagaimana anda bisa bekerja sama dengan kawan anda sehubungan dengan produk-produknya ?

Oke, jadi tidak ada alasan lagi untuk anda tidak segera memulai usaha sendiri, baik ada modal ataupun tidak ada peluangnya sama saja !

Jurus Ampuh Memulai Usaha

Cerita tentang si A dan si B

Si A ingin sekali memiliki usaha fotokopy, ia lalu datang ke kawannya yang *pinter*, yang terkenal *pinter ngitung-ngitung* bisnis, kawannya adalah seorang akuntan public yang terkenal.

Ia menceritakan akan menyewa tempat, kredit mesin fotokopy dan memulai bisnis jasa fotokopynya, dan mungkin sehari minimal bisa satu rim kertas hasil fotokopynya. Ia minta tolong di **hitungkan** untung ruginya bisnis ini kepada kawannya yang pintar akuntansi tersebut.

Setelah *diitung-itung* dengan Ilmu Akuntansinya, temannya bilang kepada A bahwa :

"Usahamu tidak layak kamu jalankan, Karena BEP-nya (balik modal) lama dan nggak jelas. Sementara penyusutan mesin fotokopy cepat sekali, jadi jangan dijalankan bisnis ini," demikian nasehat ahli Akuntan itu.

Lalu si A pulang, dan karena mungkin bodoh atau gimana. Si A tetap mulai menjalankan bisnis fotokopynya.

Ajaib ! Setelah 6 bulan berlangsung, kawan akuntannya mampir tak sengaja ke sebuah tempat fotokopy dan akan memfotokopy dokumennya, dan betapa kagetnya ia ketika tahu yang memiliki bisnis fotokopy adalah kawannya dulu yang berkonsultasi kepadanya.

Lebih kaget lagi sekarang mesin fotokopynya sudah bertambah. Lalu sang akuntan bertanya :

"Ini benar bisnis yang dulu, kita hitung dan bahas bersama-sama khan ?" tanyanya.

"Betul pak," kata si A. Lalu mereka ngobrol. panjang lebar tentang bisnisnya.

Sepanjang jalan pulang si akuntan merenung. Kok bisa ?

Secara *itung-itungan* bisnis ini tidak layak dijalankan dan harusnya rugi, kok *malah* jalan dan berkembang ? Apa ada yang salah dengan ilmu akuntansi saya ?

Sekarang coba kita simak cerita si B, ia kawan akuntan terkenal ini juga Suatu hari si B datang dan berkonsultasi, ia ingin memiliki bisnis angkutan kota / angkot. Ia bilang akan kredit mobil untuk angkot, dan ia juga menceritakan tentang kira-kira pendapatan dan pengeluarannya.

Akhirnya dengan teliti dan tepat sang akuntan membuat perhitungan. Setelah selesai dihitung secara tepat dan teliti sang akuntan berbicara kepada kawannya ini (Si B) :

"Kawan, menurut ilmu akuntansi, usahamu ini tidak layak dijalankan," sang akuntan menjelaskan panjang lebar tentang ketidaklayakan ini kepada si B.

Tapi dasar si B entah bodoh atau *ndableg* ia tetap saja memulai usaha itu.

Singkat cerita setelah setahun tidak bertemu, sang akuntan bertemu dengan si B ini. Sang akuntan bertanya: "Bisnis apa sekarang ?"

"Bisnis angkot pak", kata si B. "Ya pak, setelah dulu saya konsultasi dengan bapak tentang bisnis angkot yang bapak sarankan tidak dijalankan, tapi karena saya *pingin*, maka saya jalankan saja, dan *alhamdulillah* sekarang angkotnya sudah dua," lanjutnya.

Hah . . . ? ! kaget sang akuntan.

Singkat cerita sang akuntan pamit. Sepanjang jalan ia merenung kembali. "Apa yang salah dengan itung-itunganku? Apa ada yang salah dengan ilmu akuntansi ?" Setelah ia banyak merenungkan kisah si A dan si B akhirnya ia mendapat pencerahan !

Ahaaaaaa . . . !

Ternyata ada yang tidak bisa terbaca oleh ilmu akuntansi! Kalau melihat peluang usaha si A dan si B, jelas-jelas tidak akan untung atau *malah* akan rugi, tapi kenyataannya mereka berkembang dan maju ! Ya! Ada yang tidak dibaca oleh perhitungan akuntansi! Yaitu: *Peluang* !

Sekali lagi : **P-E-L-U-A-N-G**

Saya akan menjelaskan lebih jelas tentang peluang ini dengan masuk lebih dalam kepada cerita si A dan si B Ketika bisnis si A mulai jalan, ternyata tempatnya menjadi semakin ramai, jalur angkot banyak yang lewat depan kiosnya, dan banyak perumahan baru di buka di sekitar daerah tersebut Kemudian ada orang-orang yang menitipkan dagangan di tempatnya untuk dijualkan di tempatnya.

Karena banyak orang lewat ia juga sambilan jualan snack dan minuman dan es. Karena makin banyak yang datang ia juga mulai melayani jilid, laminating dan lain-lain.

Dan singkat ceritanya, ternyata banyak peluang-peluang yang datang menyusul setelah ia memulai usahanya, yang sama sekali tadinya tidak terpikirkan, demikian juga tidak bisa dilihat dari ilmu akuntansi. Dan semua itu memberikan pendapatan ekstra bagi si A, yang pada akhirnya juga bisa menambah jumlah mesin fotokopynya dan karyawannya !

Sekarang kita lihat peluang yang di dapat si B Setelah memulai bisnis angkotnya. Ternyata ada tetangga yang *carter* mobilnya kalau pas gak jalan. Ternyata ada yang minta tolong untuk membawa barang-barang yang pindah. Ternyata ada yang minta tolong untuk bawa beras. Ternyata ada pedagang sayur yang minta tolong mengantar sayurannya ke pasar, dan lain-lain.

Semua ini tidak terpikirkan di awal ia mau memulai usahanya dan tentunya hal tersebut diatas menambah income si B, yang bisa menambah angkotnya dalam satu tahun . . . dan bukan ia lagi yang nyupir, karena ia punya supir, sehingga ia bisa melihat peluang bisnis lainnya . . .

Ahaaaaaaaaa . . . !!!

Kesimpulan sementara dari cerita si A dan si B adalah :

Usaha yang diitung-itung kelihatan rugi, kalau nekat memulainya atau menjalankannya pun bisa untung dan berkembang ! Apalagi yang di *itung-itung* sudah untung ! Jadi buka saja usahamu! Ada hal yang tidak dapat dibaca ilmu akuntansi dan para ahlinya, yaitu *anti-akuntansi* (adanya peluang yang pasti menyusul setelah kita memulai usaha).

Jadi kalau anda ingin memulai bisnis apapun, langkah pertamanya adalah :

Memulai . . . !

Mulai sekarang. . . *mulai dulu baru diitung !* Bukan diitung dulu, kebanyakan ngitung gak akan mulai-mulai ! Anda akan takut dan pusing dengan itung-itungan yang anda mulai ! Usaha itu untuk dibuka bukan untuk diitung ! Buka dulu....baru itung-itungan dijalankan.

Kita akan melihat cerita lain dulu ya, sebelum kita bahas lebih dalam trik memulai usaha.

Salah satu mentor bisnis saya menceritakan memiliki teman sebut saja 'mister ide' yang memiliki ide bisnis luar biasa, banyak sekali ide-ide bisnisnya.

Setiap kali ia ketemu mentor saya itu ia selalu menceritakan ide-ide bisnisnya yang hebat. Lalu mentor saya bertanya: "Ide bisnis yang kemarin sudah dijalankan ?".

"Belum pak, itu dilemari saya sudah banyak sekali proposal-proposal bisnis. Semari ?"

Luar biasa.. Mister ide ini, banyak ide tapi tidak satupun yang dimulai atau di jalankan. Sayang sekali! Jadi jangan seperti mister ide, oke... Nanti diduluin orang baru tahu rasa . . .

Sekarang kita lihat si akuntan publik terkenal tadi,temannya si A dan si B. Apa kabar nya dia ?

Ternyata kisah si A dan si B membuat dia banyak berpikir dan banyak menulis. Ia menulis buku tentang anti-akuntansi. Nanti pasti buku ini laris! Tunggu ya terbitnya. Ada yang lebih seru untuk diceritakan di sini, tentang sang akuntan publik itu. Akhirnya ia ingin punya usaha sendiri, apalagi sekarang ia kalah secara ekonomi dengan teman-temannya yang notabene lebih bodoh dan lebih rendah pendidikan dan jabatannya dari dia.

Singkat cerita ia ingin memiliki '**Toko Mainan Anak-Anak**'. Mungkin biar kalau anaknya pengen mainan, tinggal pakai, nanti kalau sudah bosan ya bisa dijual juga . . . he – he – he . . .

Tapi, ia tidak punya modal untuk memulai usahanya Lho akuntan publik kok gak punya uang ? He – he – h e . . .

Jangan heran, belum tentu tuh yang direktur ini dan itu punya uang lho, yang golongan ini dan itu punya uang . . .

Ya, ternyata sang akuntan juga gak punya uang. Akhirnya ia pinjam sana-sini, kawan, mertua, kartu kredit dan lain-lain untuk memulai usahanya. Akhirnya ia mendapatkan modal usahanya, Ia membuka toko mainan!

Gila ! Tahu kenapa ? Dalam waktu kurang dari 3 tahun tokonya ada sekitar 39 tempat di Jabotabek dan sekarang sedang pengembangan di seluruh Indonesia . . .

Pokoknya kalau ada toko mainan yang di mana-mana yang sangat terkenal itu ya punyanya sang akuntan ini. Lebih hebat lagi, ia tidak perlu menjagain tokonya, karena ia punya system dan orang-orang yang bekerja padanya. Kerjanya sekarang sang akuntan hanya jalan-jalan keseluruhan negeri ini sambil mementori orang-orang yang mau jadi pengusaha.

Ok ! Jadi usaha itu harus di buka . . . Segera dibuka . . . buka sekarang ! Dan anda akan jadi pengusaha!

Setelah usaha dibuka apa yang perlu dilakukan ? Bagaimana rahasia sang akuntan dalam waktu yang singkat bisa memiliki banyak toko dan tak perlu mengurus sendiri ?

Jawaban yang pertama adalah sang akuntan memiliki **system**. Buatlah system untuk usaha anda. Sistem yang sederhana saja dulu. Buat itung-itungannya dulu. Buat kartu stock ! Isi tiap hari, atau seminggu sekali, dan lain-lain. Dan kalau sudah memungkinkan segera cari karyawan, delegasikan tugas-tugas yang tidak rahasia kepada karyawan anda, sehingga anda bisa fokus ke hal lainnya, misalnya buka cabang, berkreatifitas, dan membuat / mencari nilai tambah dari usaha anda dan lain-lain.

Catat setiap transaksi harian, buat nota, catat juga setiap pengeluaran. Anda tinggal cek, buat sistem yang tidak bisa karyawan korupsi, di samping yang utama memiliki hubungan yang baik dengan karyawan. Sehingga anda tidak harus selalu menunggui usaha anda !

Oh ya, berilah nama usaha anda ! Segera legalkan usaha anda. Putuskan mau di buat usaha perorangan, CV atau PT dan lain-lain. Supaya ke depan bisa mudah bila mau berhubungan dengan Bank!

Kalau sudah oke, segera franchise-kan. Franchise adalah cara cerdas untuk mengembangkan usaha. Orang akan membayar nama usaha anda dan system usaha anda. Lihatlah, Indomaret, Alfamart, Primagama, dan lain-lainnya. Mereka besar karena kejeniusan franchise !

Ok ! tentang franchise lain kali saja kita bahasnya, sekarang kembali kepada trik memulai usaha Ini salah satu trik penting memulai usaha :

Hitung untungnya saja !

Kebanyakan orang melihat hal buruknya saja, atau ngitung ruginya ! Jelas karena yang dilihat hal negatif, maka akan pesimis, dan akhirnya gak berani buka usaha. Jadilah optimis dan positif !

Salah satu mentor saya yang konyol, tapi multimiliarder mengatakan :
"Optimis itu oke, tidak miskin...tapi kalau pesimis, pasti miskin ! He-he-he.

Optimislah dalam memulai usaha! Jangan dengarkan cerita-cerita negatif tentang usaha dari teman-teman atau yang lain-lain Itung untungnya saja !
Ingin untung berapa ? Sehari ? Sebulan ? Setahun ?

Terus sikapi masalah BEP dari sisi lain ! Ingin BEP sebulan, setahun atau berapa tahun itu tergantung anda ! Kalau pada umumnya BEP-nya setahun bagaimana saya bisa membuatnya menjadi waktu 6 bulan, 4 bulan atau sebulan ? Hal apa yang perlu saya lakukan untuk mempercepat BEP ?
Tingkatkan promosikah ? Tambah jam kerjakah ? Atau yang lain-lain ?

Apa tidak boleh menghitung ruginya?

Boleh, sangat sangat boleh ! Tapi yang ini yang perlu anda hitung :

Berapa ruginya kalau anda tidak segera memulai usaha anda, berapa ruginya kalau duluan diserobot orang lain ? Betapa ruginya kalau ternyata usaha anda meledak / booming dan anda tidak terlibat ?

Oke, jadi itung untungnya ! Optimis !

Tunggu om....

Apa yang perlu ditunggu ?

Modal ! Sudahlah . . . **Take action !**
