



THE POWER OF ACTION!

CARA SEDERHANA MERAH 5 MILIAR



HARIANTO TIAN

THE POWER OF ACTION!



Undang-undang Republik Indonesia
Nomor 19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta
Lingkup Hak Cipta:

Pasal 2

Hak Cipta merupakan hak eksklusif bagi Pencipta atau Pemegang Hak Cipta untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya, yang timbul secara otomatis setelah suatu ciptaan dilahirkan tanpa mengurangi pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Ketentuan Pidana:

Pasal 72

1. Barang siapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 Ayat (1) atau Pasal 49 Ayat (1) dan Ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagai dimaksud pada Ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

THE POWER OF ACTION!

CARA SEDERHANA MERAIH 5 MILIAR

HARIANTO TIAN



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta



THE POWER OF ACTION

Cara Sederhana Meraih 5 Miliar

oleh Harianto Tian

GM 20401150058

© Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Gedung Kompas Gramedia Blok I, Lt. 5

Jl. Palmerah Barat 29-33, Jakarta 10270

Desain Sampul & Ilustrasi: M. Kautsar Sanali

Perwajahan Isi: Mulyono

Diterbitkan pertama kali oleh

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

anggota IKAPI, Jakarta, 2014

www.gramediapustakautama.com

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian

atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis

dari Penerbit.

ISBN: 978-602-03-1490-7

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

ENDORSEMENTS

Di buku *The Power of Action* ini Anda akan menemukan cara pandang yang mengagumkan dari Harianto Tian yang membuat dirinya terus terbakar energi untuk beraksi mencapai semua tujuan besar hidupnya melalui aksi-aksi yang sederhana. *Yuk Action*

Priyono Nugroho

ActionCOACH Business & Executive Coach

1st Global Coach of the Year 2012 from Asia

“Memang benar tindakan adalah kekuatan! *Action is power!*
Kita mungkin punya sebongkah impian indah, segudang rencana, setumpuk ide cemerlang, tetapi semua itu tidak akan menghasilkan apa pun, jika kita tidak berani melakukan *action* dengan langkah pertama. Baca buku ini, dan temukan keberanian bertindak dan menggapai kesuksesan Anda. Salam sukses, luar biasa!”

Andrie Wongso

Motivator No.1 Indonesia

Founder of Andrie Wongso Learning Center

www.andriewongso.com

“Selama ini saya berpikir bahwa untuk memulai suatu bisnis memerlukan suatu perencanaan yang matang dan terstruktur, namun buku *The Power of Action* mampu menggugah saya bahwa memulai bisnis ternyata sedemikian simpelnya. Saya juga sangat terkesan dengan pemaparan yang kontras dari pola pikir, pengalaman, dan aktivitas penulisnya yang bergaya ala koboi, tetapi sekaligus seorang pembelajar dan intelektualis sejati, sehingga isi buku ini mudah dicerna oleh berbagai kalangan. Banyak tip/ilustrasi dan kunci mudah untuk mencapai ‘angka’ yang diinginkan dibagikan di buku ini. Sungguh sebuah buku yang patut untuk diaplikasikan bagi para pemula maupun mereka yang ingin lebih mengembangkan bisnisnya.”

Sjahsjam Susilo

Mindset Trainer, Hipnoterapis,

Pemerhati & Praktisi Meditasi

Founder of Sjahsjam Susilo Mind Consulting

Penulis Buku “I Feel Good”

www.sjahsjam.com

“Begitu banyak kisah belajar Harianto Tian yang dibagikan dalam buku ini. Sampai-sampai ia merumuskan proses belajarnya dalam prinsip TABEL Motivasi - Tujuan, Aksi, Belajar, Evaluasi, dan Lanjutkan. Kesuksesannya dalam karier dan berbagai aspek kehidupan tidak membuatnya berhenti. Mewujudkan buku pertamanya ini adalah bentuk dari proses belajar yang dijalannya lagi. Ketika Anda selesai

membaca buku ini, saya percaya ada banyak pembelajaran yang bisa Anda ambil dan terapkan dalam keseharian Anda. Buktikan saja!!!”

Amelia Hirawan

Psikolog & Writing Coach

Penulis buku “Breastfeeding” dan “Art is Fun”

www.ameliahirawan.com

“Kekuatan buku ini justru terletak pada kesederhanaan gagasan utamanya. Dan, karena gagasan-gagasan di buku ini sangat *simple* dan membumi, jadi kiat-kiat sukses yang ditawarkan penulisnya justru bisa ditiru atau dijalankan oleh semua orang. Jadi intinya, sukses tidak harus diraih dengan teori-teori yang terlalu muluk dan di awang-awang. Tetapkan tujuan, ambil langkah sederhana, terus belajar, terus berbenah, dan teruslah bergulir!”

Edy Zaqeus

Bestselling Author, Writing Coach, Trainer

Founder of Edy Zaqeus Institute

www.ezinate.com

“Dalam buku yang ditulis sahabat saya Harianto Tian ini, dijabarkan sebuah proses pembelajaran dengan sebuah Prinsip Sukses TABEL (Tujuan, Aksi, Belajar, Evaluasi, dan Lanjutkan). Setiap perjalanan dalam kehidupan kita akan bisa menjadi bahan pembelajaran yang berguna dan bermanfaat bagi kesuksesan kita di masa depan. Siapa pun yang ingin memiliki kehidupan yang sukses

harus membeli, mempelajari, dan mempraktikkan apa yang ditulis di buku ini. Niscaya kesuksesan akan berada dalam genggamannya Anda.”

Ellies Sutrisna

*The BEST (Bookwriter, Entrepreneur,
Speaker, Trainer), Business Coach
Penulis buku “Jurus Jitu Meroketkan Bisnis”, “
Achieving Financial Independence”,
dan “Strive For Excellence”
www.elliessutrisna.com*

“Bacalah buku karya Harianto Tian ini dan Anda akan merasakan langsung bagaimana FUNtastic-nya membangun sebuah bisnis. Saya pribadi sangat menikmati kisah ‘roller coaster’ bisnisnya, karena di sinilah kekuatan isi buku ini. Sangat menginspirasi sekaligus membuktikan begitu pentingnya *Creativity, Wisdom, dan Energy of Happiness* yang tidak hanya sebagai kekuatan akselerasi bisnis, namun juga penemuan perjalanan hidup yang penuh arti. Buku wajib khususnya bagi Anda yang sedang memulai membangun bisnis. *Let’s read and PLAY it!*”

Soegeanto Tan

*FUNtastic Coach
CEO & Founder FUN MASTER Academy
Book Author: “MASTER 18” & “Work FUN Play Hard”*

“Pencapaian kebebasan di bidang finansial merupakan harapan banyak insan. Namun, yang berhasil mencapai itu terbatas. Pencapaian kesuksesan di bidang finansial

sekaligus sosial lebih terbatas lagi. Pencapaian di bidang finansial dan sosial sekaligus keharmonisan dan keromantisan rumah tangga semakin sangat sedikit. Buku ini menyuguhkan kabar baik untuk pencapaian itu. Saya bergetar membaca buku ini dan berhasrat menduplikasi kesuksesan gemilang sang penulis. Disajikan dengan penuh kelugasan, ketulusan, dan keinginan kuat menginspirasi pembaca. Muda, kaya, rendah hati, dan ulet serta suka berderma pengalaman yang dihidupi sang penulis. Selamat menikmati buku yang indah ini.”

Sabam Sopian Silaban

Motivator

Penulis buku “Siswa di Atas Garis”

“Buku ini sungguh berbeda, menginspirasi dengan kisah hidup dan perenungan atas pencapaian dan pemaknaan yang membuat semua pembaca bisa bercermin, belajar, dan menilik kembali perjalanan yang dilalui masing-masing, dan mulai merancang kehidupan bermakna untuk hidup pembaca dengan dasar pijak *ACTION* yang ternyata membuat perubahan bagaikan langit dan bumi. Rugi, kalau Anda melewatkan buku ini. Beli dan bacalah, maka Anda pasti akan terinspirasi untuk *take ACTION*.”

~ Hindra Gunawan

Pengusaha Bimbel SINOTIF

*Penulis buku best seller “Mindset Siswa Sukses” dan
“Rahasia Mendapatkan Nilai 100”*

“Menjalani hidup adalah sebuah perjalanan yang sangat unik dan personal. Dalam perjalanan itu, belajar dari pengalaman adalah guru yang luar biasa. Selain pengalaman diri sendiri, belajar dari pengalaman orang lain merupakan sebuah anugerah. Salah satu pengalaman hidup Harianto Tian yang luar biasa, dan sudah dibuktikan sendiri merupakan sebuah inspirasi yang indah. Dan berhasil dikemas dalam buku yang sangat praktis sebagai pengalaman hidup yang layak dijadikan sebuah pembelajaran.”

~ Ely Susanti

Life Coach, Trainer, Speaker

Penulis buku “The Art of Life Coaching”

Saya senang sekali dengan buku ini dan jujur inilah buku yang saya harapkan. Banyak sekali yang menulis buku bagaimana menjadi pengusaha sukses, namun belum menunjukkan bagaimana menjadi pengusaha sukses. Saya kenal Harianto, caranya menyampaikan pengalamannya sangat kreatif. Harapan saya, semoga semakin banyak anak muda yang menjadikan buku ini sebagai pegangan dan bersama merealisasikan mimpi buat masa depan yang indah dan nyata lewat *action*. *Bravo* buat adikku seperantauan.

Melly Kiong

Pemerhati anak dan keluarga,
pemrakarsa *mindful parenting*
www.menatakeluarga.com

Buku *The Power of Action* ditulis oleh Harianto Tian berdasarkan pengalaman hidup pribadi sejak kecil. Dari permainan layang-layang dan belajar naik sepeda di masa kecil serta pengalaman pertama kali berbisnis, banyak pelajaran yang dipetik dan secara apik dianalogikan ke dalam kehidupan sehari-hari apabila kita ingin mencapai kesuksesan. Buku ini sangat inspiratif dan sangat mudah dicerna. Dengan bahasa yang mengalir Harianto Tian berhasil membuat kita enggan berhenti membacanya. Buku yang sangat layak dijadikan pedoman ketika Anda ingin meraih kesuksesan dalam hidup ini. *Bravo.*

Soesanto Goentoro

Entrepreneur, photographer, writer, trainer.

Dari *The Power of Action* kita akan belajar banyak cara pandang sederhana yang sangat *powerful* untuk mencapai sukses kita masing-masing. Tidak ada kata gagal, semua adalah proses menuju sukses. *Yuk, Action!*

Alex Mulya

CEO Axia World, pakar pemasaran dan strategi merek



KATA PENGANTAR

PROF. DR. PM. BUDI HARYONO

Buku *The Power of Action* ini adalah buku referensi bagi generasi muda dalam proses perjuangan meraih cita-citanya. Di dalam buku ini banyak sekali pengalaman nyata penulis mulai dari masa kecil sampai masa kini yang dapat menjadi sumber inspirasi bagi pembaca. Yang menarik secara khusus adalah formula sukses: “kunci table” (Tujuan, Aksi, Belajar, Evaluasi, Lanjutkan) yang diperkenalkan dengan gamblang dan mudah.

Tidak hanya itu, gagasan-gagasan di dalam buku ini juga memberikan sumbangan positif bagi siapa saja yang membacanya. Bagaimanapun, suatu proses perjuangan membutuhkan motivasi yang kuat dan solid sebagai landasan bagi seseorang untuk mewujudkan impiannya, dan ini pun dapat dibaca di dalam buku ini.

Akhir kata, saya sebagai Dewan Pascasarjana dari penulis mengucapkan, “Selamat dan sukses untuk Harianto Tian. Teruskan perjuangan Anda!”

Jakarta, 28 Februari 2015

Prof. Dr. PM. Budi Haryono

Dewan Pascasarjana Program Magister Manajemen
Universitas Kristen Krida Wacana, Jakarta



UNGKAPAN TERIMA KASIH

Saya sangat bersyukur atas semua berkat yang berlimpah dari Tuhan Yang Maha Esa sejak lahir hingga saat ini.

Saya sangat berterima kasih kepada Papa yang selalu menceritakan kisah dan pengalaman inspiratif sejak kecil, hingga saat ini. Syukur luar biasa atas kasih sayang Mama yang penuh cinta kasih mendidik dan membesarkan kami berenam. Kedua kombinasi pribadi sederhana inilah yang membuat saya mencapai impian-impian saat ini. Mereka bekerja dengan sungguh-sungguh, dan penuh dengan rasa cinta untuk kami, anak-anaknya.

Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada istri saya tercinta, Susy Bun, yang sangat mengenal saya dan mendukung semua proses belajar saya menjadi pribadi, pengusaha, suami, teman, serta sebagai ayah yang baik bagi Joann, Seagull, dan Jordan, calon anak ketiga kami.

Terima kasih dan puji syukur atas kebersamaan kami, enam bersaudara: almarhum Ko Acen, Ko Alin, Lulu dan Suami, Hadi, dan Bella. Sukacita dan pergumulan sejak kecil hingga sekarang telah menjadikan siapa diri kita saat ini.

Saya selalu bersyukur seluruh waktu kebersamaan kita. Semoga begitu terus sampai kakek nenek, ya.

Secara khusus saya juga menyampaikan terima kasih kepada *partner* sekaligus sahabat, Yoking Chandra. Darimu saya belajar banyak sekali hal mengenai bisnis maupun hidup di setiap kesempatan diskusi kita.

Terima kasih yang sebesar-besarnya buat seluruh tim MNG, yang telah berjuang bersama saya dan teman-teman. Kalian menginspirasi saya dengan semua keunikan masing-masing.

Terima kasih banyak kepada sahabat saya Amelia Setiawan dan *writing coach* saya Mas Edy Zageus, yang telah membantu serta mendorong hingga buku ini berhasil saya selesaikan. ***Yuk, Action!***

DAFTAR ISI

ENDORSEMENTS	v
KATA PENGANTAR	xiii
UNGKAPAN TERIMA KASIH	xv
PENDAHULUAN	xix
BAB 1: Belajar Terbang Tinggi dari Layang-layang	1
BAB 2: Belajar Tahan Banting dari Sepeda	9
BAB 3: Dahsyatnya Belajar dari Buku	19
BAB 4: Belajar Bisnis Es Lilin dan Layang-layang	29
BAB 5: Lihat Mudahnya Dulu, Kemudian Hadapi Tantangannya	37
BAB 6: Ketika Bekerja Jadi Permainan Menyenangkan	51
BAB 7: Mencerahkan Masa Depan dengan Visualisasi	67
BAB 8: Kuncinya Berani Berbeda	77
BAB 9: Dari Pedagang Menjadi Pengusaha	89
BAB 10: Berbagi adalah Tanda Kesyukuran	109
BAB 11: Sukses karena Tabel	115



PENDAHULUAN

Sahabat pembaca, sebelumnya izinkan saya memperkenalkan diri. Nama saya Harianto Tian, sebagian teman dekat saya memanggil saya Amenk. Saya bukan artis populer, bukan pula orang yang luar biasa tentunya. Karena selama ini, bahkan sampai hari ini, saya merasa hanya terus-menerus melakukan hal-hal yang biasa-biasa saja. Namun begitu, banyak teman merasa pencapaian-pencapaian saya menjadi inspirasi mereka. Teman-teman merasa ada sejumlah hal yang mungkin bisa dibagikan setelah melihat semua pencapaian saya di usia yang relatif muda, dari dulu hingga sekarang.

Namun, apakah benar saya punya sesuatu yang baik untuk dibagikan ke masyarakat? Sebelum saya merampungkan buku ini, saya banyak berkaca dan memutar ulang perjalanan hidup diri sendiri. Saya mencari-cari benang merah yang bisa menghubungkan pencapaian-pencapaian tersebut. Dan ternyata, sulit juga menemukan sesuatu yang canggih dan bisa menjadi konsep buku mutakhir. Sebab, setelah saya renungkan, cara-cara



yang saya lakukan selama ini ternyata teramat sangat sederhana. Menurut saya, hampir sama seperti cara anak kecil belajar naik sepeda hingga ia berhasil, atau cara anak-anak yang belajar berenang sampai mereka berhasil melakukannya.

Dalam buku *The Power of Action*, Anda tidak akan menemukan teori yang muluk-muluk, tidak ada pemikiran yang canggih, tidak ada sesuatu yang sifatnya rahasia. Boleh dikata, hampir semua orang sesungguhnya bisa melakukan cara yang sama untuk meraih kesuksesan mereka.

Ketika saya mempunyai tujuan, saya segera mengambil tindakan untuk meraih tujuan tersebut. Lalu, saya belajar dari proses diri sendiri, terus mengambil tindakan dan belajar, mengevaluasi setiap pembelajaran, belajar dari pengalaman yang dilakukan, mengevaluasinya, dan terus melanjutkannya. Hanya itu yang terus-menerus saya lakukan untuk mencapai tujuan demi tujuan dalam hidup.

Ya, kalau boleh sedikit mengungkapkan apa yang saya capai sejauh ini, antara lain saya telah berhasil menjelajah di hampir 75 persen kota kabupaten di Indonesia. Saya juga berhasil mengunjungi puluhan negara dan kota besar di dunia. Saya bisa menikmati keindahan bawah laut dan menyelami misteri samudra. Terbang seperti burung camar di udara Indonesia dan Swiss. Berkendara dengan mobil berkeliling Australia, Eropa, dan Amerika. Mendaki gunung dan bersepeda lintas negara, yang semuanya bisa saya lakukan dengan penuh sukacita.

Di bidang bisnis, saya berhasil memiliki usaha *fashion* dengan merek Metalizer dan Vector yang populer, serta masih banyak merek *fashion* lainnya. Bisnis yang saya mulai

dengan modal awal 30 juta rupiah ini ternyata mengalami kemajuan berarti, yang kini memiliki asset mencapai 10 miliar rupiah lebih sebelum saya mencapai usia 35 tahun. Di bidang pergaulan dan organisasi, saya merasa mendapatkan pencapaian yang tak kalah signifikan. Saya memiliki pergaulan yang luas, *network* yang sangat produktif dan berkualitas, serta kehidupan rumah tangga yang kompak dan bahagia. Saya sungguh sangat bersyukur bisa mencapai semua hal tersebut.

Sekalipun semua proses yang saya lakukan dalam menjalani hidup dan bisnis terbilang sederhana. Bahkan, banyak orang menjalaninya proses yang lebih kurang sama. Mengapa, hanya sedikit saja orang yang mau melakukan dan mendapatkan hasil sesuai impiannya? Karena alasan itulah, akhirnya saya memutuskan untuk berbagi pengalaman pencapaian yang telah didapatkan. Barangkali saja, di luar sana masih ada banyak orang yang bisa mengambil manfaat dari apa yang saya tuliskan, atau bahkan menjadikannya sebagai inspirasi, dan motivasi untuk meraih kesuksesan hidup.

Saya menulis buku ini dengan kesadaran bahwa sesungguhnya hidup ini indah dan harus dijalani dengan penuh sukacita. Saya tidak memiliki kisah-kisah yang dramatis untuk memancing rasa haru dan memenangkan hati pembaca. Sekalipun kebanyakan kisah hidup saya biasa-biasa saja, saya bisa memaknainya secara luar biasa, menyadarinya, dan menjadikannya sebagai bahan pembelajaran, serta pengembangan diri.

Saya yakin, Anda semua memiliki pengalaman masing-masing, dengan suka dan dukanya, lengkap semuanya. Saya

juga yakin pembaca bisa saja memiliki kisah-kisah yang lebih heroik dan dramatis, atau pencapaian-pencapaian yang melebihi saya. Justru karena hal-hal itulah saya menulis buku ini, sekaligus saya gunakan untuk memancing lebih banyak lagi orang yang mau membagikan kisah hidupnya, supaya kita semua semakin diperkaya dengan beragam kisah hidup dan pencapaian kesuksesan.

Spirit seperti inilah yang saya harapkan bisa ditangkap oleh pembaca, supaya para pembaca buku ini juga bisa menjadikan hidup masing-masing sebagai sesuatu yang layak disyukuri dan dijalani dengan semangat serta penuh sukacita. Dan, ketika Anda bersemangat membagikan pengalaman, antara lain dalam bentuk buku atau tampil di berbagai media, di seminar-seminar, pelatihan dan pendampingan, mungkin Anda akan merasa memiliki hidup yang semakin bermakna.

Buku ini terdiri atas 17 bab pendek yang saya tulis dan selesaikan di sela-sela kesibukan sebagai pelaku bisnis *fashion* dan *retail*, berbagai aktivitas pengembangan diri, maupun beragam hobi yang saya jalani. Pada bab 1-4, saya menuliskan hikmah berdasarkan pengalaman belajar masa kecil. Cerita-cerita sederhana ini ternyata sangat memengaruhi perkembangan hidup saya, membekali saya dengan prinsip-prinsip, dan mental sukses ke depannya.

Berikutnya pada bab 5-9, saya tuliskan pengalaman sewaktu mulai berkenalan dengan bisnis *fashion*, sampai merambah ke bisnis *retail* serta pencapaian-pencapaian lain dalam bisnis yang saya tekuni tersebut. Benang merah dari bab-bab ini adalah kemauan belajar, dan hasrat saya untuk terus maju dengan mengembangkan bisnis *fashion*. Saya sungguh menikmati proses pembelajaran di bisnis ini. Saripati

pembelajaran inilah yang ingin saya bagikan untuk mereka yang mungkin saja baru tergerak untuk memulai apa pun bisnisnya, dan ingin membesarkannya.

Terakhir, bab 10-17 berisi hasil kristalisasi pemikiran, proses belajar, pengalaman saya ke dalam suatu pola sukses yang mendasari perjalanan, dan ternyata juga menjadi pola sukses tokoh-tokoh besar lainnya. Menurut saya, itulah saripati dari semua hal yang saya lakukan untuk sampai pada pencapaian seperti sekarang, dan saya yakini akan banyak orang juga bisa meraihnya.

Saya berharap buku ini bisa menginspirasi, menyemangati pembaca umumnya, dan kaum muda khususnya, supaya mereka terus mau belajar dari berbagai sumber ilmu, serta pengetahuan. Sekecil apa pun manfaatnya, mudah-mudahan bisa menjadi bibit bagi manfaat-manfaat lain yang lebih besar lagi ke depannya.

Saya sendiri masih terus bergerak, terus berusaha mengembangkan dan meluaskan bisnis. Saya terus berusaha menggapai tujuan-tujuan berikutnya. Saya sungguh berharap suatu saat bisa bertemu dengan Anda para pembaca sekalian, untuk mendiskusikan pencapaian-pencapaian yang sudah Anda raih setelah membaca buku ini. Bahkan, siapa tahu suatu hari kita dapat melakukan kegiatan, atau meraih tujuan bersama. Terima kasih sudah membeli dan membaca buku saya.

Salam Spektakuler!

Hariantio Tian



Digital Publishing/KG-3/IGC



HAI AMENK!!

Saya Harianto Tian, yang di masa kecil dipanggil Amenk, adalah anak ketiga dari enam bersaudara yang lahir pada 1 September 1974 di Pontianak. Bahagia rasanya saya terlahir ke dunia ini dari keluarga yang sangat sederhana, karena di sanalah terletak banyak pelajaran hidup yang berharga.

Papa saya seorang pekerja keras dan sangat bertanggung jawab pada keluarganya, sekalipun pekerjaannya hanya sebagai kuli di pelabuhan, dan kadang juga jadi buruh di pabrik. Sementara mama saya adalah seorang ibu rumah tangga biasa yang sangat sayang pada keenam anaknya. Mama selalu ada di tengah-tengah kami dengan segenap cinta kasihnya, kapan pun kami membutuhkannya.

Setelah apa yang saya alami dan jalani sejauh ini, terkadang muncul kebahagiaan tersendiri saat mengenang masa-masa kecil saya. Seperti anak-anak Indonesia umumnya, dan di zaman saya tentunya, hari-hari penuh dengan kegiatan bermain. Ya main kejar-kejaran, petak umpet, layang-layang, lompat tali, sepak bola, kelereng, atau menonton tayangan *si Unyil* setiap Minggu pagi. Saya juga suka “*nge-bolang*” (merujuk aktivitas anak-anak di sebuah televisi swasta) bersama teman-teman). Ya, kami menjelajah Pontianak, Singkawang, dan sekitarnya untuk menemukan apa saja yang menarik hati kami.

BERMAIN LAYANG-LAYANG

Satu permainan yang sangat berkesan buat saya adalah bermain layang-layang. Menyenangkan sekali kalau bisa

menerbangkan layang-layang hingga ke langit. Sayangnya, Amenk kecil waktu itu tidak tahu cara menerbangkan layang-layang. Namun, karena ingin sekali bisa, saya mulai belajar memainkannya.

Proses belajar itu diawali dengan membantu senior saya memegang gulungan benang. Bahasa kerennya, saya jadi asisten. Namun, dulu posisi itu sebutannya *kacung* untuk daerah saya di Pontianak. Meskipun begitu, saya tetap tekun menjalani tugas itu sembari terus mengamati para senior menerbangkan layang-layang. Ketika angin mulai stabil, layang-layang sudah cukup tinggi, sehingga tidak ada lagi risiko tersangkut di tiang listrik, atau atap rumah. Sese kali, saya mendapat kesempatan memainkannya. Sementara itu, senior saya tetap mengawasi belajar mengendalikan layang-layang.

Akhirnya, kesempatan menerbangkan layang-layang sendiri pun tiba. Waktu itu saya membeli sebuah layang-layang seharga 50 rupiah dengan uang jajan. Saya tidak sembarangan membeli layang-layang pertama ini. Saya sudah mendapat “ilmu” dari senior-senior, kalau ingin sukses menerbangkan layang-layang, ya pilihlah layang-layang yang bagus. Maka dari itu, saya pilih layang-layang dengan ketegangan bambu yang seimbang di antara kedua sisinya, agar layangan tidak *singit* (berat sebelah) saat terbang nanti.

Begitu layang-layang di tangan dan siap terbang, bukan main senangnya hati saya saat itu. Saya pun mulai belajar berlari membelakangi layang-layang, menarik-mengulur talinya, berusaha mengendalikan, dan menyeimbangkan layang-layang itu. Ternyata, bermain layang-layang adalah

KALAU INGIN tantangan yang sangat besar
SUKSES bagi anak kecil seperti saya.
MENERBANGKAN Layang-layang itu tidak selalu
LAYANG-LAYANG, langsung bisa terbang dengan
YA PILIHLAH baik pada saat pertama kali saya
LAYANG-LAYANG mainkan. Akhirnya, layangan
YANG BAGUS pertama saya itu jatuh ke parit,
dan sobek. Amenk kecil pun
harus pulang dengan sedih.

Akhirnya, ada banyak layang-layang saya berikutnya yang jatuh ke parit, tersangkut ke tiang listrik, ataupun *nyasar* di atap rumah tetangga, karena menerbangkan layang-layang itu tidak semudah yang saya duga. Entah sudah berapa banyak uang jajan yang saya habiskan untuk membeli layang-layang.

Ketika tidak ada uang jajan, Amenk kecil ini ikut berebut layang-layang putus. Amenk kecil memanjat pohon atau atap rumah di kampung untuk mengambil layangan yang tersangkut. Saking besarnya keinginan untuk tetap bisa main layang-layang, saya pun siap ambil risiko panjat-panjat pohon dan atap rumah tetangga demi layangan putus itu.

MENJADI BISA ITU PERLU PROSES

Satu hal yang saya rasakan saat itu adalah sama seperti kebanyakan anak-anak lainnya, Amenk kecil ini tidak pernah mau menyerah sampai ia benar-benar mampu menerbangkan layang-layang dengan baik. Pada waktu berebut layang-layang putus atau saat memainkannya, saya sering terjatuh. Bahkan, hingga berdarah-darah. Namun,

saya tetap saja mengulang kegiatan yang menantang itu. Butuh waktu tiga sampai empat minggu belajar, hingga saya benar-benar bisa menerbangkan dan mengendalikan layang-layang dengan baik.

Setelah mampu menerbangkan layang-layang ke langit, mengendalikannya saat dihempas angin kencang, ternyata juga tidak mudah. Kalau keseimbangan layang-layang tidak sempurna, terbangnya cenderung ke kiri atau ke kanan akibat arah angin yang berubah-ubah. Ini tantangan yang butuh latihan terus-menerus.

Ketika tidak ada angin, perlu usaha lebih untuk menaikkannya lagi. Layang-layang perlu ditarik untuk ditinggikan, dan mencari posisi di mana layangan itu berlawanan dengan angin agar ia dapat terbang lagi ke atas. Terkadang, dalam prosesnya, layang-layang pun jatuh, tersangkut di pohon, atau di atap-atap rumah.

Begitulah ceritanya, saya bermain dan berlatih tanpa henti, hingga menjadi ahli bermain layang-layang. Saya pun merasa mendapatkan banyak pelajaran dari tiap tahap prosesnya. Setelah saya renungkan, ternyata dari hasil bermain layang-layang itulah saya mengerti filosofi, ***jika kita berupaya untuk mencapai satu tujuan dengan seratus persen pencurahan, akan terbuka bermacam-macam cara mencapainya, sehingga tujuan itu tercapai.***

Dalam kehidupan saya selanjutnya, pelajaran dari bermain layang-layang itu begitu melekat di benak saya. Sama seperti saat hendak menerbangkan layang-layang pertama saya, ternyata itu tak beda jauh dengan saat saya memulai sesuatu yang baru, semisal membangun sebuah bisnis. Satu hal yang tak bisa kita lompati adalah proses belajar

terus-menerus. Memulai setahap demi setahap dan tidak boleh menyerah saat terjatuh berdarah ketika menghadapi tantangan. Ketika sebuah tantangan dilewati, selalu akan ada tantangan berikutnya.

JIKA KITA BERUPAYA UNTUK MENCAPAI SUATU TUJUAN DENGAN SERATUS PERSEN PENCURAHAN, AKAN TERBUKA BERMACAM- MACAM CARA UNTUK MENCAPAINYA, SEHINGGA TUJUAN ITU BISA TERCAPAI DENGAN LEBIH MUDAH.	Saya juga menyadari, membangun sesuatu yang baru atau meraih cita-cita tidak bisa serta merta terwujud. Semua harus melalui proses. Pertama, lalui tahap belajar. Dalam pengalaman saya belajar bermain layang-layang, proses belajar bisa melalui para senior yang memang sudah ahli dan dari pengamatan. Kedua, lalui tahap mencoba langsung dan berlatih hingga menjadi ahli.
---	---

Dalam proses berlatih, kuatkan mental karena prosesnya tidak selalu mulus. Akan ada harga yang harus dibayar. Akan ada jatuh dan sakit, akan ada luka hingga berdarah. Akan tetapi, ketika layang-layang atau bisnis kita bisa terbang hingga tinggi, semuanya akan terbayar. Kepuasannya akan sepadan dengan pengorbanannya.

Belajar bermain layang-layang juga mengharuskan belajar menangkap angin. Jika ingin layang-layang terbang tinggi, carilah tempat yang banyak angin. Ini seolah mengajarkan saya bagaimana menangkap peluang.

Bertahun-tahun kemudian, baru saya menyadari ketika berbisnis *retail*, memilih lokasi yang ramai itu ibaratnya mencari tempat yang banyak angin. Di situlah tempat yang lebih memungkinkan bisnis mencapai sukses. Pemilihan layang-layang yang bagus dan seimbang, sehingga mudah diterbangkan ibarat pemilihan sebuah produk yang berkualitas baik pula.

Layang-layang yang sederhana itu mengajari dan menginspirasi saya tentang banyak hal. Amenk kecil telah menimba hikmah dari permainan kesukaannya, dan terbukti Amenk besar pun menanggung hasil proses pembelajaran di masa kecilnya. Kegigihan Amenk kecil merupakan kegigihan semua anak-anak ketika berhubungan dengan permainan kesukaan mereka.



BAB 2

BELAJAR TAHAN

BANTING DARI

SEPEDA

"If you learn then you can,
if you practice then you will be Master."
~ Harianto Tian

BELAJAR NAIK SEPEDA

Saat kecil, saya benar-benar ingin memiliki dan bisa naik sepeda. Membayangkannya bisa melaju bersama teman-teman melintasi jalanan Kota Pontianak, berpetualang di gang-gang sempit, melaju di antara parit-parit, di jalan-jalan tepi sungai saja sudah sangat menyenangkan hati saya.

Itu baru membayangkan saja, ya. Belum kalau betul-betul bisa melakukannya bersama teman-teman di kota saya. Ternyata sama seperti menerbangkan layang-layang, mengendarai sepeda untuk pertama kali bukanlah perkara mudah bagi siapa pun, termasuk Amenk kecil. Namun, luar biasanya untuk kegiatan sesederhana itu, ternyata saya juga harus belajar banyak. Proses pembelajaran itu ada gunanya untuk menempa mental saya sampai detik ini.

Sekitar usia tujuh tahun, setiap kali papa pulang dari Kalimantan Tengah tempatnya bekerja, papa sering mengajak saya dan koko belajar naik sepeda. Setiap subuh di akhir pekan, papa rajin membangunkan kami dan pergi ke lapangan bersama. Kami belajar naik sepeda besar punya papa. Sepedanya besar untuk ukuran saya waktu itu, dan sudah terbayang betapa sulitnya belajar naik sepeda orang dewasa.

Waktu belajar naik sepeda, papa selalu memegang bagian belakang sepeda agar kami tidak terjatuh. Saat coba mengayuh, sering kali kaki terlepas dari pedal, sehingga pangkal paha saya terantuk palang sepeda yang memang tinggi untuk ukuran bocah seusia saya.

“Aduh, sakit....” teriak saya sambil meringis, setiap kali jatuh kena palang sepeda itu.

Namun, karena besarnya hasrat untuk bisa bersepeda dan ingat akan bayangan nikmatnya menjelajah Pontianak dengan sepeda, saya tidak mau menyerah.

Makanya, setiap kali papa membangunkan Amenk kecil untuk belajar naik sepeda, dia selalu menjawab dengan penuh semangat, “Ayoooo... Pa!”

LAHIRNYA TEKAD “HARUS BISA”

Seingat saya, beberapa bulan kemudian semenjak papa mulai mengajak saya berlatih naik sepeda, papa mendapat THR, dan menghadiahi saya sebuah sepeda mini (sepeda anak-anak). Itu hadiah untuk ketekunan saya bangun pagi dan belajar mengendarai sepeda. Pagi hari libur itu, papa mengajak saya ke toko sepeda dan saya memilih sepeda mini berwarna hijau. Menerima hadiah sepeda mini itu menjadi satu momen yang paling ditunggu-tunggu oleh Amenk kecil.

Tak heran, begitu kami sampai di gang kecil sebelum sampai rumah, saya langsung bilang ke papa, “Papa, saya langsung naiki, ya?”

Ternyata, papa menjawab pertanyaan saya dengan senyuman. Aha, itu berarti saya diizinkan untuk segera menaiki sepeda baru. Saat itu, dengan semangat saya langsung menaiki sepeda baru itu menyusuri gang menuju rumah. Saya merasa yakin sekali bisa melaju dengan baik, karena sudah sering belajar naik sepeda di lapangan bersama papa.

Tiba-tiba, setelah bisa melaju beberapa kayuh saja, “Gubbraaaaakk....!”

Saya terjatuh ke selokan di gang! Ternyata, mengendarai sepeda di lapangan yang luas jauh lebih mudah ketimbang di gang-gang sempit. Di lapangan, ketika posisi saya tidak seimbang, dengan mudah saya bisa membelok ke kiri atau kanan, dan masih ada ruang untuk kembali menstabilkan sepeda. Sementara di gang yang sempit, sedikit saja tidak seimbang dan gagal membelok dengan baik, maka parit atau selokan yang kotor sudah menanti saya dengan “tangan terbuka”.

Pengalaman pertama mengendarai sepeda baru dihiasi dengan luka dan lecet-lecet di lutut dan tangan. Begitu juga sepeda baru saya, mulai ada baret-baret, dan catnya mengelupas. Ah, sayang sekali.... Akibatnya, sembari menuju rumah, saya cuma bisa menuntun sepeda itu. Sedih rasanya karena teman-teman lainnya sudah banyak yang bisa mengendarai sepeda dengan lancar. Mereka tampak bahagia sekali bermain dengan sepeda masing-masing. Waktu itu saya bertekad untuk segera bisa menyusul mereka dan bersenang-senang dengan sepeda baru saya.

PELAJARAN JATUH
BANGUN SAAT
BELAJAR NAIK
SEPEDA MEMBUAT
SAYA TAHAN
BANTING DAN
SELALU BERANI
BANGKIT KEMBALI
DAN MENCAPAI
LEBIH BESAR LAGI

Amenk kecil pun berjanji kepada diri sendiri, “Ah, kalau mereka saja bisa, kenapa aku tidak bisa? Ya, aku harus terus belajar. Aku harus lancar naik sepeda ini. Kalau aku bisa lancar naik sepeda, aku akan bisa bermain dan bersepeda bersama teman-teman.”

Begitulah kira-kira *self talk* yang saya lakukan saat itu, meski mungkin tidak persis sama. Belakangan setelah dewasa, barulah saya mengerti betapa kuatnya *self talk* seperti itu dalam membentuk karakter dan mental saya untuk senantiasa berusaha dan pantang menyerah.

JIKA ADA TEKAD, JALAN PUN TERBUKA

Proses belajar bersepeda pun berlanjut dengan lebih semangat lagi. Mula-mula, setiap sore setelah pulang sekolah saya menyempatkan diri datang ke lapangan dekat rumah. Saya selalu mengamati teman-teman lain yang sudah pandai bersepeda bermain sepeda di sana.

Saya perhatikan setiap gerak mereka, bagaimana mereka mengatur keseimbangan, posisi saat berbelok, memutar, dan kemudian melaju dengan cepat di lapangan. Saya sampai terpana melihat kemampuan teman-teman dalam mengendalikan keseimbangan sepedanya. Mereka melaju atau berhenti sesuka hati.

"Hebat sekali mereka ini," gumam saya yang tak segera lepas dari rasa takjub.

Tiba-tiba seorang teman mendekati saya, "Kenapa sepedanya dipegangi saja, *enggak* dinaiki? Belum bisa, ya?"

"Belum...," jawab saya.

Tanpa banyak cakap lagi, teman tadi langsung minta saya belajar lagi saat itu juga. Ia membantu saya dengan cara memegang sepeda dari belakang. Ternyata tidaklah mudah belajar lagi setelah sebelumnya pernah terjatuh dan

merasakan sakitnya. Ya, saya mulai timbul rasa takut akan terjatuh lagi.

Melihat keragu-raguan saya, teman itu berujar, “Amenk, tidak usah takut-takut! Kalau ingin mahir bersepeda, jangan takut jatuh. Enak nanti kalau sudah bisa. Kamu bisa pergi ke mana saja sesukamu, seruuuu!”

Suntikan motivasi teman main saya itu ternyata membangkitkan semangat belajar kembali. Saya kembali berani menaiki sepeda itu, mengayuhnya perlahan, sementara teman saya itu membantu mendorong sepeda dari belakang. Setelah beberapa meter dan teman itu sudah melepas pegangannya, sepeda melaju agak kencang dan entah kenapa saya terjatuh. Lutut memar dan berdarah, pedih sekali rasanya. Ternyata, saya belum bisa menjaga keseimbangan ketika mengayuh sepeda.

Rasa takut kembali menyembul di benak saya. Namun, karena membayangkan asyiknya nanti kalau sudah mahir bersepeda, saya pun berhasil mengusir rasa takut itu. Saya tidak mau menyerah dan kembali mengayuh sepeda mini dengan semangat. Saya kembali belajar menyeimbangkannya, meskipun setelah itu saya kembali terjatuh, lagi, dan lagi. Saat petang menjelang, kaki dan tangan saya sudah penuh luka gores, memar, dan bekas darah kering di berbagai tempat.

Sampai di rumah, saya ceritakan peristiwa jatuh bangun belajar sepeda di lapangan itu kepada papa dan meminta papa mengajari saya lagi. Keesokan harinya, saya kembali belajar naik sepeda ditemani papa. Namun, itu tidak berlangsung lama. Papa harus segera bekerja kembali di

Kalimantan Tengah. Saat itu, rasanya masih ingin terus ditemani papa belajar sepeda sampai benar-benar mahir. Sayang, pekerjaan papa tidak bisa ditinggalkan dan saya harus menerima keadaan itu.

Saya tidak menyerah. Setiap sore sepulang sekolah saya selalu ke lapangan untuk belajar naik sepeda bersama teman-teman lainnya. Saat itu, muncul tekad untuk berusaha sendiri, belajar sendiri, tanpa dibantu atau tergantung pada teman lainnya. *Saya harus bisa!* Pekik saya dalam hati.

Pelan-pelan saya menginjakkan kaki di pedal dan mengolah ritme mengayuh. Saya berusaha menyeimbangkannya, belajar membelokkan, dan memaksimalkan rem supaya tidak menabrak, atau terjatuh lagi. Rupanya, di sinilah proses belajar yang sesungguhnya. Yaitu, ketika saya berani melakukan semuanya sendiri, menanggung risiko sendiri, dan menikmati kemampuan bersepeda yang akhirnya sungguh saya kuasai.

Akhirnya, butuh waktu tiga minggu sejak punya sepeda baru atau tiga bulan sejak pertama kali belajar bersama papa, hingga saya benar-benar bisa menggunakannya dengan baik. Begitu bisa mengendarai sepeda dengan baik, saya merasa merdeka sekali...! Senangnya bukan main, seolah semua rasa sedih, sakit, dan takut yang semula menghantui mendadak sirna begitu saja. Saya begitu menikmati momen-momen tersebut. Setelah mampu bersepeda dengan baik, saya tidak mau berhenti, dan mulai menambah teknik maupun kemampuan bersepeda.

TAHAN BANTING ITU MUTLAK DIPERLUKAN

Saya ingat, setelah itu saya mulai belajar teknik-teknik *freestyle* seperti *standing* (mengangkat roda depan), *jumping*, dan berbagai teknik lainnya. Saya kembali merasakan sakitnya jatuh bangun saat menjajal gerakan-gerakan atau teknik yang sulit itu. Akan tetapi, seperti umumnya anak kecil di kampung yang tidak mengenal takut ketika berhubungan dengan permainan yang mereka senangi, Amenk kecil juga tidak menyerah oleh rasa sakit dan rasa takut ☺. Sebab, saya sudah merasakan sukacitanya mampu menaiki sepeda. Saya terus menantang diri untuk menguasai teknik-teknik lainnya dan menikmati tantangannya.

Apa yang saya kenang dari pelajaran naik sepeda itu adalah tuntutan pada diri sendiri untuk tahan banting saat mengalami jatuh dan rasa sakit. Sama dalam kehidupan saya di masa-masa berikutnya, khususnya saat saya mulai memikirkan untuk membangun bisnis, pengalaman masa kecil selalu menguatkan saya. Dalam menjalankan bisnis, kita memang bisa saja terbuai oleh bayangan-bayangan akan keuntungan dan kesuksesan yang tiada henti. Imajinasi positif seperti itu sungguh menggairahkan dan membuat kita optimis.

Namun, kita juga harus bersiap untuk menghadapi segala kemungkinan dalam bisnis. Akan ada masanya hambatan, tantangan, kegagalan, bahkan kejatuhan membuat kita mundur atau traumatik. Alhasil, kita jadi ciut nyali, tidak berani melanjutkan tujuan atau cita-cita kita. Ketika hal itu terjadi, memiliki teman-teman yang akan mendukung dan menguatkan kita menjadi hal yang sangat penting.

Saya juga mengalami tantangan-tantangan semacam itu dalam kehidupan sehari-hari. Dukungan dari keluarga dan teman-teman menjadi penguat bagi saya. Pengalaman jatuh bangun saat belajar naik sepeda membuat saya tahan banting, dan selalu berani bangkit kembali dan mencapai lebih besar lagi. Anda bisa, jika berpikir Anda bisa.[]



EDUCATION

LEARNING



BAB 2

BELAJAR TAHAN

BANTUAN DARI

S

"If you learn then you can,
if you practice then you will be Master."
~ Harianto Tian

JANGAN MEMBATASI BACAAN

Kepada siapa, dengan apa kita bisa belajar mengembangkan diri, dan membangun mental pemenang untuk menopang kesuksesan, dan bisnis kita? Menurut saya, ada banyak cara yang bisa kita tempuh. Misalnya, kita bisa belajar dari tokoh-tokoh inspiratif, belajar dari orang-orang sukses, belajar dari *values* dan *wisdom* yang diwariskan oleh orang tua kita, belajar kepada alam sekitar, atau belajar dari pengalaman masa kecil hingga dewasa, dan sebagainya. Namun, pada bab ini, saya ingin menekankan betapa cara belajar yang satu ini merupakan cara belajar yang sangat dahsyat, yaitu dengan membaca banyak buku.

Sejak kecil saya memang suka sekali menambah ilmu melalui beragam bacaan. Maka dari itu, di mana pun ada kesempatan membaca, saya akan melahap berbagai jenis bacaan, termasuk kisah-kisah dari Alkitab. Masih teringat ketika kecil, saya sakit dan dirawat di RS Katolik di Serukam. Ternyata di sana disediakan buku-buku bacaan bergambar yang sangat menarik untuk anak-anak.

Rumah sakit tersebut menjadi tempat pertama saya membaca kisah perjalanan Yesus dan para Rasul yang sangat inspiratif. Saya sangat terinspirasi oleh kebesaran jiwa dan cinta kasih Yesus kepada sesama umat manusia. Oleh sebab itu, setiap kali berobat di sana, saya selalu membaca buku cerita kisah Yesus dan para Rasul yang disediakan di ruang tunggu sampai habis.

Buat Amenk kecil, membaca cerita-cerita Alkitab itu jadi terasa istimewa, karena kami semua di rumah memang

tidak dididik secara agama tertentu. Di sekolah dasar negeri, saya belajar agama Islam. Orang tua saya penganut aliran Kong Hu Cu, yang ketika itu tidak memiliki ajaran atau kitab resmi. Keberadaan aliran ini sebagai sebuah agama pun tidak diakui oleh pemerintah saat itu. Karena itulah, orang tua saya hanya mengajarkan nilai-nilai moral secara umum saja. Alhasil, saya tidak mendapat pembatasan untuk membaca beragam bacaan, termasuk bacaan Kristiani.

Sejak tahun 1985 saat saya naik kelas 5 SD, kami sekeluarga pindah dari rumah kontrakan di Pontianak ke rumah milik sendiri di Singkawang, sebuah kota kabupaten kecil. Kami sekeluarga pindah karena papa berhasil membeli rumah sendiri di kabupaten tersebut. Pindah dari Pontianak yang merupakan ibu kota provinsi ke sebuah kota kabupaten kecil tentu berpengaruh dalam sejumlah hal. Misalnya, sulitnya mendapatkan buku-buku bacaan kesukaan saya. Oleh sebab itu, kalau di rumah kehabisan bacaan, saya sering pergi ke perpustakaan umum di Singkawang untuk menyewa bacaan di sana. Serial *Lima Sekawan* adalah bacaan kesukaan saya. Pernah saya bolos sekolah hanya untuk membaca buku-buku itu di Taman Kota Singkawang, hehehe....

Setelah melahap begitu banyak buku di rumah dan di perpustakaan Singkawang, muncul hasrat untuk menambah jumlah bacaan lebih banyak dan lebih beragam lagi. Karenanya, setelah menginjak SMP, secara berkala saya naik bus antarkota ke Pontianak untuk membeli buku. Saya membeli buku apa saja yang menarik perhatian. Bagi saya, lebih baik bersusah payah ke luar kota demi mendapatkan buku-buku bacaan bermutu, daripada harus ketinggalan

pengetahuan dari saudara sepupu yang tinggal di Pontianak, yang tentunya punya akses lebih mudah terhadap buku-buku baru yang menarik.

SEMANGAT BERBAGI PENGETAHUAN

Sejak duduk di bangku SD, ternyata hobi membaca saya memang luar biasa besar. Hobi itu berlanjut hingga saya dewasa sekarang. Sepanjang masa bersekolah di SMP dan SMA Singkawang, ratusan buku di luar buku pelajaran sekolah sudah saya lahap habis. Dari bacaan ringan, hingga kategori bacaan berat.



BUKU SUNGGUH-
SUNGGUH BISA
MENJADI "UNIVERSITAS
TERBUKA" KITA,
TEMPAT KITA BELAJAR
SEPANJANG HAYAT.
BUKU JUGA BISA
MENDORONG,
MEMBANTU, DAN
MENGUBAH HIDUP
SESEORANG.

Sejak kelas 5 SD, kami berlangganan majalah *Bobo*. Ketika SMA, saya pun secara rutin sudah suka membeli atau menyewa majalah *Tempo* dan *SWA*—waktu itu masih bernama *Swasembada*. Dari kedua majalah itulah saya mengetahui perkembangan negara dan dunia, serta bisa mengenal maupun terinspirasi

oleh tokoh-tokoh nasional dan internasional. Dua majalah nasional tersebut sangat memotivasi dan menginspirasi saya untuk terus memperkaya wawasan melalui bacaan.

Saya masih ingat betul, beberapa kali saya mengkopi dan menempelkan artikel-artikel catatan pinggir Goenawan Mohamad di majalah dinding SMAN 1 Singkawang. Saya sengaja mengkopi dan menempel artikel-artikel *Tempo* yang luar biasa tersebut, supaya dibaca oleh para guru dan teman-teman di sekolah. Saya juga mengkoleksi buku kumpulan catatan pinggir Goenawan Mohamad sejak SMA.

Jika dipikir-pikir, jenius juga selera bacaan Amenk muda yang menyukai tulisan catatan pinggir yang sering dianggap sebagai bacaan berat dan sulit dipahami oleh pembaca umum ☺. Semangat untuk membagikan hal-hal cerdas dan bermakna sudah mulai bertumbuh sejak remaja. Saya pun sangat menginginkan teman-teman juga terinspirasi dari bacaan-bacaan yang baik dan bermutu.

TERINSPIRASI MENJADI PENGUSAHA SUKSES

Berikutnya, saya juga selalu terinspirasi menjadi orang sukses dan bermanfaat bagi masyarakat setelah saya sering membaca profil sukses di majalah bisnis *SWA*. Sejak SMA, saya sudah suka sekali membaca kisah-kisah para pengusaha sukses di majalah itu. Dan, setiap kali membaca profil mereka, saya sering berangan-angan bahwa suatu saat nanti akan sukses seperti mereka.

Saya sungguh terinspirasi saat membaca kisah Sys NS di antara kisah-kisah yang saya baca di majalah *SWA*. Sys NS merupakan seorang pengusaha yang sudah mampu memiliki mobil BMW di usia 26 tahun. Saat itu, di usia yang relatif muda, Sys NS sangat populer sebagai artis, seniman, dan juga pengusaha muda. Ketika membaca mengenai Sys NS, saya membayangkan untuk menjadi pengusaha muda yang sukses juga.

Saya juga suka sekali membaca profil Prayogo Pangestu, seorang pengusaha sukses yang berasal dari kampung halaman tempat papa saya dilahirkan, yaitu Bengkayang. Sebagai seorang dari kampung, Prayogo Pangestu telah berhasil menjadi pengusaha nasional yang sangat sukses, membanggakan, dan menginspirasi kami generasi muda yang berasal dari Kalimantan Barat. Saya juga sangat kagum pada pebisnis-pebisnis besar, seperti Ciputra dan William Soeryadjaya. Bagi saya yang saat itu ingin sekali menjadi pengusaha, kisah-kisah mereka sungguh-sungguh sangat memotivasi dan menginspirasi.

Setelah bercerita tentang inspirasi dari majalah, tak lengkap bila saya tidak menyinggung jenis buku yang satu

ini, yaitu buku-buku pengembangan diri. Ya, saya suka sekali membaca buku-buku jenis ini. Bahkan, beberapa di antaranya sangat mengesankan buat saya. Makanya, saya sampai baca berulang-ulang kali. Misalnya, buku *Berpikir dan Berjiwa Besar* karya D.J. Schwartz, dan *Berpikir dan Menjadi Kaya* karya Napoleon Hill. Buat saya pribadi, buku-buku pengembangan diri semacam itu sungguh sangat penting untuk memperluas wawasan kita, untuk memotivasi, menginspirasi, dan menumbuhkan mental pemenang dalam diri kita.

Namun, kalau kita memiliki mental pembelajar, sesungguhnya bukan hanya buku-buku pengembangan diri saja yang bisa menjadi suluh bagi pembangunan mental kita. Saya misalnya, pernah membaca sebuah karya M.H. Ainun Nadjib (saya lupa judulnya), yang di dalamnya menyinggung tentang bagaimana menjadi seorang pengusaha yang bermanfaat bagi masyarakat. Budayawan ini mendorong agar para pengusaha mampu melihat dan menghargai sisi kemanusiaan dari setiap pekerja di perusahaannya. Ya, dari bacaan semacam itulah saya jadi terinspirasi menjalankan usaha saya sekarang agar mendekati pesan moral tersebut.

Dari buku-buku yang saya baca itulah, saya sungguh sangat terinspirasi untuk menjadi pengusaha besar yang membawa kebaikan buat masyarakat, dan tentu saja berguna juga bagi keluarga maupun semua orang di dalam perusahaan yang saya pimpin. Karena merasakan betul dampak positif dari membaca buku-buku itulah, saya senang sekali mendorong, menyarankan orang-orang di dekat saya, karyawan-karyawan, kolega, dan mitra bisnis saya untuk mau membaca buku-buku bermutu.

MEMBIASAKAN MENULIS IMPIAN

Ketika kuliah, kebiasaan membaca dari kecil terus saya kembangkan. Banyak buku bagus yang saya baca. Rasanya saya tidak pernah puas membaca buku-buku bisnis dan pengembangan diri. Suatu waktu pada tahun 1994, waktu itu usia saya 20 tahun, di kamar kos saya membaca buku *Berpikir dan Menjadi Kaya* karya Napoleon Hill. Buku yang luar biasa yang mampu menggerakkan saya untuk menuliskan satu tekad di sebuah buku kecil.

Tekad yang saya tulis adalah *saya mau punya 2 miliar rupiah di usia 35 tahun!* Pada tahun itu, 2 miliar rupiah sama dengan 1 juta US Dolar. Terkesan nekat sekali bukan, seorang mahasiswa 19 tahun menuliskan keinginan memiliki 1 juta dolar tanpa tahu cara mendapatkannya ☺. Pada kesempatan lain, saya tulis lagi adalah *saya mau keliling dunia*.

Setahun kemudian, persisnya pada tahun 1995 ketika saya memulai usaha jasa konfeksi, saya menulis ulang di buku kecil yang sama, *saya mau punya 5 miliar rupiah pada usia 35 tahun*. Uang 5 miliar saat itu senilai 2,5 juta US Dolar ☺. Saat itu, saya hanya terinspirasi buku Napoleon Hill, dan belum tahu bagaimana cara mendapatkannya. Namun, saya tahu bahwa saya menginginkannya, dan karena itulah saya menuliskannya.

Rupanya, buku ini sangat menggerakkan saya. Saat menuliskan tujuan-tujuan hidup seperti itu, ternyata sangat besar pengaruhnya bagi kesuksesan saya di kemudian hari. Itulah sebabnya mengapa saya sangat senang dan terbantu untuk tumbuh dengan buku-buku luar biasa tersebut.

A central cartoon character of a man with dark hair, wearing a grey shirt and tie, stands with his arms raised in a celebratory gesture. He is surrounded by a dense collection of hand-drawn business-themed sketches. These include currency symbols (\$, £, €, ¥), a bar chart showing growth, a pie chart, a lightbulb representing an idea, a flowchart, and various text labels such as "Idea", "Growth", "Development Plan", "Investment", "Team", "Vision", "Partners", "People", and "THINK". The overall style is creative and conceptual, emphasizing business strategy and success.



BAB 4

BELAJAR BISNIS

ES LILIN DAN

LAYANG-LAYANG

“Pengalaman adalah guru yang paling dashyat, tidak ada cara belajar yang lebih hebat dibandingkan dengan belajar dari pengalaman kita sendiri”

~ Harianto Tian

BISNIS PERTAMA

Kalau saya ditanya, “Bagaimana caranya cara mengubah nasib seseorang, cara mengubah kegagalan menjadi kesuksesan, cara membangkitkan sebuah masyarakat?”

Mungkin salah satu jawaban favorit saya adalah, “Ajari mereka membuat produk dan berjualan....!”

Bagaimana bisa? Ya, karena dalam aktivitas membuat produk dan berjualan, sesederhana apa pun itu bentuknya, sesungguhnya mampu membuat orang belajar banyak sekali hal penting dalam hidup mereka. Jadi, khusus pada bab ini saya ingin berbagi tentang pengalaman masa kecil saat saya mulai mencoba membuat dan menjual produk tertentu. Hal yang tampak sepele itu ternyata mengandung banyak pelajaran bisnis berharga buat usaha saya nantinya, bahkan sampai sekarang.

Saya awali dengan aktivitas jualan terlebih dahulu sebagai langkah termudah untuk mendapatkan uang. Pertama kali saya berjualan waktu masih SD—saat itu usia tujuh tahun—dan yang saya jual adalah es lilin. Bagi pembaca yang pernah hidup di daerah dan usianya tak terpaut jauh dengan saya saat ini, mungkin pernah atau kenal dengan es yang satu ini di masa kecilnya.

Saya ambil es lilin dari pabrik, saya jual per batangnya 25 rupiah. Dari setiap batang es lilin yang terjual, saya mendapat keuntungan 5 rupiah. Saya jual es lilin itu dengan berjalan kaki dari satu gang ke gang lainnya di sekitar rumah. Kadang, saya juga jualan sampai ke tempat-tempat lain yang jaraknya hingga beberapa kilometer dari rumah.

PENTINGNYA LOKASI JUALAN

Suatu hari saya sedang jualan es lilin dan cuaca hari itu begitu teriknya, “Es lilin.... Es lilin... Es lilin...!”

Ketika berkeliling menjajakan es lilin, kebetulan saya melewati sebuah rumah yang sedang menyelenggarakan pesta pernikahan. Namanya ada pesta pernikahan, orangnya pasti banyak dan suasananya ramai sekali. Rupanya, cuaca yang panas saat itu menjadi berkah tersendiri bagi dagangan saya. Dalam waktu singkat, 25 batang es lilin yang saya bawa habis terjual. Melihat antusiasme orang ramai membeli es lilin saya seperti itu, buru-buru saya kembali menuju pabrik es mengambil 25 batang es lilin lagi.

MAKIN RAMAI
SUATU TEMPAT,
MAKIN MAHAL
HARGA LOKASI
UNTUK JUALANNYA,
DAN MAKIN BESAR
PULA PELUANG
BAGI ORANG
UNTUK MERAIH
UNTUNG DENGAN
BERJUALAN DISANA

Setelah mendapatkan 25 batang es lagi, dengan semangat saya segera kembali menuju ke lokasi pernikahan tadi. Ternyata, dalam waktu yang juga tidak terlalu lama, es lilin kloter kedua ini sudah ludes dibeli orang. Jadi, hari itu saya bisa menjual 50 batang es lilin dan mendapat keuntungan 250 rupiah. Tahun 1983, uang sejumlah itu merupakan uang jajan yang sangat besar bagi seorang anak kecil.

Melalui peristiwa jualan es lilin di lokasi orang yang sedang punya hajatan itu memberikan satu pelajaran penting buat

saya. Bahwasanya, dagangan kita berpeluang cepat habis kalau berjualan di tempat ramai. Ternyata, sesederhana inilah prinsip dagang yang digunakan oleh banyak orang sukses selama ini.

Jadi, kalau Anda mau jualannya laris, berjualanlah di tempat orang banyak sedang berkumpul, bertemu, atau berlalu-lalang. Prinsip bisnis yang berlaku di semua zaman ini ternyata saya sadari dan rasakan sendiri saat berjualan es lilin di masa kecil.

PENTINGNYA KUALITAS DAGANGAN

Selain jualan es lilin, saya juga mulai jualan layang-layang ke teman-teman. Awalnya, pada usia sekitar 9 tahun saya punya keinginan membuat layang-layang sendiri yang akan dimainkan sendiri pula. Saya membeli selembar kertas minyak seharga 50 rupiah, dan ternyata selembar kertas itu sudah bisa dipakai untuk membuat enam layang-layang. Sementara itu, bambu untuk kerangka layang-layangnya bisa diambil di sekitar rumah saya. Harga pasaran sebuah layang-layang waktu itu 50 rupiah.

Lalu, saya membuat perhitungan sederhana untuk bisnis layang-layang ini. Kalau dengan modal kertas minyak 50 rupiah dan lem 25 rupiah, saya dapat menghasilkan 6 layang-layang senilai 300 rupiah (6x50 rupiah). Maka, untung yang saya dapat itu banyak sekali, yakni 225 rupiah. Saya bisa meraih untung tiga kali lipat dari modal yang saya keluarkan.

Hal ini luar biasa sekali buat saya pada waktu itu. Akhirnya, tujuan semula saya membuat layang-layang

untuk dimainkan sendiri pun berubah. Saya jadi semangat membuat layang-layang untuk dijual kepada teman-teman dan orang sekitar. Saya gunakan teras rumah untuk menaruh dagangan saya itu.

Sekalipun saya sangat bersemangat dan punya hitung-hitungan dagang sederhana yang menguntungkan, ternyata usaha layang-layang saya tidak berjalan baik. Maklum, layang-layang buatan saya bukan produk favorit, sehingga tidak banyak pembelinya. Mengapa tidak jadi produk favorit di kampung saya? Ya, ternyata layang-layang buatan saya itu tidak sebagus layang-layang buatan para pembuat layang-layang yang sudah ahli dan berpengalaman di bidang perlayang-layangan.

Bagi Anda yang pernah atau suka bermain layang-layang, Anda akan tahu sekali betapa pentingnya kualitas sebuah layang-layang yang dibeli. Jika layang-layangnya bermutu rendah, saya sangat yakin Anda tidak akan pernah mau membelinya lagi. Bahkan, dikasih gratis pun mungkin enggan menerimanya, karena selanjutnya Anda akan kesulitan menerbangkannya. Begitulah yang terjadi dengan layang-layang saya, buatan anak kecil, yang akhirnya harus puas hanya diterbangkan sendiri.

Dari kegagalan berbisnis layang-layang ini, saya mendapatkan satu pelajaran yang sangat penting. Bahwa kesempurnaan produk memegang peran penting dalam proses jual-beli dan kesuksesan sebuah bisnis secara keseluruhan. Tanpa produk yang berkualitas prima, akan sulit sekali menarik minat pembeli. Bahkan, di tempat ramai sekalipun.

Apalagi dalam kasus ini, saya hanya jualan di depan rumah dan sifatnya menunggu pembeli datang. Pelajaran lain yang saya dapatkan, kesempurnaan sebuah produk diperoleh dari proses belajar yang terus-menerus dan dalam waktu yang cukup. Jadi, sulit berharap sebuah produk akan berkualitas atau sempurna bila ditangani oleh orang yang tidak berpengalaman. Apalagi, baru sekali-dua kali mencoba memproduksinya.

KETAGIHAN BERLATIH JUALAN

Semangat saya berlatih berjualan tidak surut begitu saja saat layang-layang tidak laku. Saya tidak berhenti dan terus mencoba mencari celah agar bisa membuat dagangan dan menjualnya. Saya terus semangat karena sudah telanjur ketagihan berjualan dan mendapatkan keuntungan dari kegiatan tersebut.

Waktu usia saya sekitar 12 sampai 14 tahun, saya bersama kakak sepupu juga sempat membuat kacang goreng tepung dan menitipkannya di warung-warung sekitar rumah. Bisnis kecil ini tentu tidak selalu mulus. Kadang kala kacang goreng kami gagal produksi karena gosong. Sering kali setelah satu minggu dititipkan di warung kacang, bungkusannya kami masih tersisa banyak.

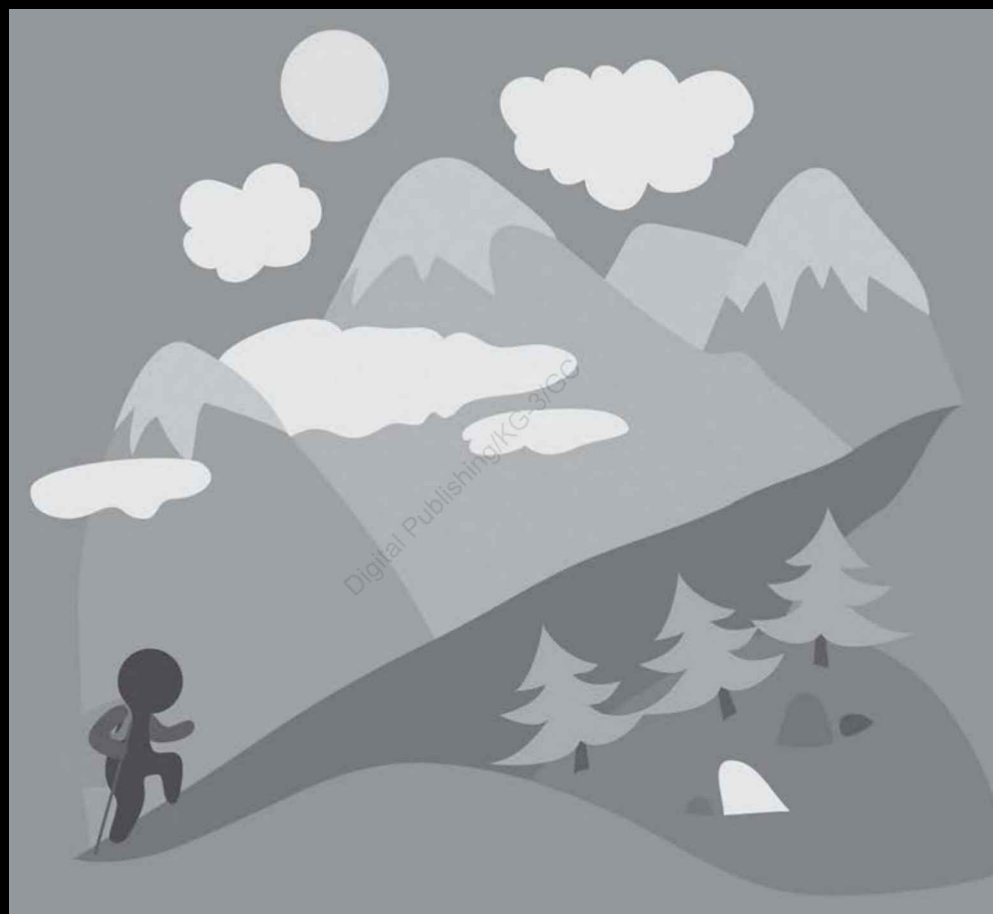
Kami kemudian belajar menyesuaikan jumlah bungkusannya yang pas dititipkan. Begitulah kami terus belajar dari proses kecil usaha kecil kami. Kemudian bersama adik saya, Lulu, kami pernah menjual sisa stok aksesoris kecantikan milik paman saya, seperti jepitan rambut, anting, dan kalung di depan rumah.

Kami memajangnya di teras rumah dan menjaganya di sore hari ketika para kakak yang pulang sekolah melewati rumah. Kami memanggil mereka untuk singgah dan berbelanja aksesoris. Kami juga menitipkan aksesoris untuk dijual di koperasi sekolah dan berbagi hasil keuntungan dengan koperasi sekolah.

Mungkin ada orang yang memandang sebelah mata aktivitas-aktivitas seperti yang saya lakukan di masa kecil dan remaja saya. Namun, dalam keyakinan saya, ternyata dengan berlatih berjualan dan membuat produk sendiri, saya menimba banyak pelajaran berharga. Bernegosiasi dengan pemilik warung dan pegawai koperasi sekolah mengenai cara bagi hasil adalah pengalaman yang sangat berharga.

Pada saat melakukan kegiatan-kegiatan tersebut, mungkin saya tidak cukup tahu apa manfaat ke depannya kelak. Namun, sekarang saat saya sudah memiliki bisnis yang relatif besar dan terus berkembang, saya baru sepenuhnya sadar, semua itu besar sekali manfaatnya.

Pelajaran dari kesalahan-kesalahan yang saya lakukan membuat saya belajar melakukan sesuatu dengan yang lebih baik. Saya belajar hal-hal baik bisa dicapai dari terus-menerus memperbaiki kesalahan-kesalahan. Seluruh pengalaman masa kecil saya membuat saya tangguh dan semakin berani mengambil risiko dalam menghadapi tantangan-tantangan dalam bisnis saya ke depannya yang akan saya ceritakan berikutnya. Jadi, bergeraklah, ambillah tindakan, dan miliki pengalaman-pengalaman baru, sebab pengalaman adalah hal yang paling berharga dalam hidup kita.[]



BAB 5
.....
LIHAT
.....
MUDAHNYA DULU,
.....
KEMUDIAN HADAPI
.....
TANTANGANNYA
.....

“Mendaki gunung tertinggi di dunia pun dilakukan dengan satu langkah demi satu langkah, terus-menerus hingga mencapai puncaknya.”

~ Harianto Tian

BERANI MEMULAI, BERANI MELANJUTKAN



Apabila yang saya ceritakan pada dua bab sebelumnya merupakan bisnis coba-coba ala anak ingusan, yang akan saya ceritakan kali ini adalah bisnis serius pertama yang saya lakukan saat masih duduk di kelas tiga SMP dan menjelang masuk ke SMA. Bisnis ini adalah sebuah usaha besar buat anak yang baru akan masuk SMA.

Berawal dari kesukaan bermain biliar bersama Kit Thiam, sahabat sejak saya di Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 1 Singkawang, kami mencoba memulai usaha biliar bersama. Memang, hampir setiap pulang sekolah kami berdua bermain biliar dengan membayar sewa 400 rupiah per *game*.

Saya sendiri suka mengamati langsung dan suka juga tanya sana-sini tentang usaha biliar, sampai akhirnya tahu pendapatan pemilik usaha biliar. Dari informasi yang saya

dapat dari pemilik usaha biliar, harga satu meja biliar lengkap dengan 1 set bola dan 6 batang stik buatan lokal adalah 500 ribu rupiah. Dari pengamatan dan informasi itulah, naluri bisnis saya muncul.

“Ini jenis usaha yang tidak sulit dilakukan,” bisik saya dalam hati.

Ya, hanya dengan menyiapkan 2 set meja biliar, menata ruangan, mencari penjaga skor, dan kemudian tinggal menunggu pelanggan datang untuk bermain. Berikutnya saya datangi sahabat saya, Kit Thiam, dan menceritakan ide tersebut. Ternyata kami sepakat dan memutuskan untuk memulai usaha biliar kami sendiri. Waktu itu sekitar Juni 1990, kami mulai usaha biliar saat saya berusia 16 tahun, sedangkan Kit Thiam berusia 17 tahun dan akan masuk kelas 1 STM.

BERANI MEMULAI
ADALAH YANG
PALING UTAMA.
LIHAT MUDAHNYA
TERLEBIH
DAHULU ADALAH
SANGAT PENTING
SEHINGGA KITA
BERANI MEMULAI

Kami berdua sudah mengamati usaha biliar sekitar kota Singkawang. Kami melakukan perhitungan sederhana dan mulai mengkalkulasi modal serta target rata-rata penjualan kami. Setelah menghitung-hitung, kami mendapatkan target minimal, yaitu rata-rata tersewa 40 *game* sehari dan dalam setahun, kami sudah bisa balik modal.

Kami memerhatikan rata-rata usaha billiar di sekitar yang sudah berjalan mendapatkan sewa lebih dari 60 *game* setiap harinya dari 2 meja billiar mereka. Artinya, untuk

mendapatkan sewa 40 *game* setiap hari mestinya tidak sulit. Begitu kesimpulan kami saat itu. Kami melihat mudahnya terlebih dahulu dan berpikir positif bahwa jika orang lain bisa, maka kami pun harus bisa.

Perhitungan kami waktu itu, dengan modal bersama sekitar 3,5 juta rupiah kami membeli 2 meja biliar buatan lokal lengkap dengan bola dan stiknya seharga 1 juta rupiah. Biaya sewa tempat seharga 600 ribu rupiah per tahun, biaya desain interior sederhana sebesar 1,4 juta rupiah, sehingga total modal yang dibelanjakan 3 juta rupiah, dan sisa 500 rupiah sebagai cadangan.

Kemudian, kami perhitungkan pendapatan sewa per *game* 400 rupiah, kami harus membayar 100 rupiah kepada pencatat skor yang sekaligus bertugas merapikan dan menyusun bola setiap permainan dimulai. Dengan demikian, pendapatan kotor per *game* $400 - 100 = 300$ rupiah. Jadi, pendapatan per tahun kami dihitung demikian: 40 *game* per hari x 300 rupiah per *game* x 30 hari x 12 bulan = 4,32 juta rupiah. Biaya listrik dan lain-lain per bulan 100 ribu rupiah x 12 bulan = 1,2 juta rupiah.

Maka dari itu, dengan modal 3 juta rupiah dalam setahun kami sudah balik modal, dan mendapatkan keuntungan 120 ribu rupiah, serta memiliki 2 set meja biliar beserta perlengkapannya. Pendapatan per tahun-biaya per tahun-modal = $4.320.000 - 1.000.000 - 3.200.000 = 120$ ribu rupiah. Jadi, itulah hitungan sederhana kami ketika memulai usaha serius pertama. Oh ya, saat itu kami belum mengenal konsep menggaji diri kami sendiri sebagai pemilik usaha

yang bekerja untuk menjalankan usaha kami. Belakangan saya baru menyadari, rencana dan hitungan sederhana yang kami buat itu bisa juga disebut *business plan* ☺.

Setelah sepakat mau buka usaha bersama, kami langsung mencari lokasi. Dasar bocah-bocah belum berpengalaman, begitu dapat tempat yang harga sewanya cocok, kami langsung bayar sewa tempatnya setahun penuh sebesar 600 ribu rupiah. Lokasi yang kami sewa adalah gudang kecil yang tidak terawat, dan posisinya ada di sebelah warung kelontong di pinggir jalan yang tidak begitu ramai. Pemilik tempat itu, sebut saja Asuk (dalam Bahasa Khek Singkawang, artinya paman atau om) adalah juga pemilik warung kelontong di sebelahnya.

Begitu *deal*, kami segera merapikan tempatnya, meratakan tanahnya, dan melapisinya dengan semen tipis agar rata dan kering. Kami juga menutup, merapikan dinding kayu dengan triplek, memasang papan skor, dan lampu. Soal penataan ruang, posisi meja, lampu, dan dekorasi papan skor itu juga kami kerjakan berkat hasil pengamatan dari usaha-usaha sejenis. Kami begitu bersemangat melakukan pekerjaan-pekerjaan tersebut, karena kebetulan saat itu kami sedang libur tahunan setelah lulus SMP.

Ya, dalam dua minggu tempat usaha kami pun siap dibuka. Dan, ketika pertama kali dibuka, kami undang teman-teman untuk bermain billiar di tempat kami. Kami makin semangat di minggu pertama buka, kami sudah mampu mendapatkan rata-rata sewa lebih dari 50 *game* setiap harinya.

Usaha ini kami buka dari jam 9 pagi sampai jam 10 malam, bahkan jam 11 malam. Ketika masih libur sekolah, kami

gantian menjaga tempat biliar ini. Begitu sekolah mulai masuk, kami pun gantian menjaga menyesuaikan dengan jadwal sekolah. *Shift* pertama untuk Kit Thiam mulai jaga jam 09.00—12.00. Sementara itu, saya yang sekolah pagi berjaga mulai jam 13.00—20.00 malam. Sisa waktu, hingga jam 23.00 akan diteruskan lagi oleh Kit Thiam. Begitulah kami bergantian menjaga usaha kami.

Setelah seminggu usaha kami berjalan, ketika liburan usai, teman-teman dan pelanggan remaja lainnya sudah harus masuk sekolah, pendapatan kami pun turun tinggal 20—25 *game* per hari. Hal ini terjadi karena kami bergantung pada pelanggan di sekitar lingkungan usaha yang tidak begitu ramai. Sebulan usaha berjalan, pendapatan hanya 700 *game*, berarti kami gagal mencapai target. Bulan kedua sama saja, tidak banyak pelanggan.

Namun, seiring berjalannya waktu, makin banyak pelanggan baru berdatangan. Itu terjadi saat usaha kami memasuki bulan kelima, sehingga pendapatan kami pun berangsur naik. Ternyata, makin lama makin banyak orang tahu tempat usaha kami, sehingga pelanggan pun terus bertambah. Alhasil, usaha biliar kami mendapatkan pemasukan rata-rata 60—100 *game*. Bahkan, pemasukan bisa lebih banyak lagi pada hari Sabtu dan Minggu.

Kami semangat sekali setelah melihat perkembangan tersebut. Namun, tidak berapa lama kemudian kami dibuat sedikit khawatir saat ada petugas kecamatan yang datang, menanyakan izin usaha, dan izin gangguan dari kepolisian. Kami sudah mengurus melalui biro jasa, tapi tidak beres-beres. Buat kami yang masih remaja, situasi tersebut sangat membuat kami khawatir. Untunglah petugas tersebut

ternyata baik, dan kemudian justru membantu kami menguruskan izin, sehingga semua perizinan cepat beres.

Urusan izin beres, ternyata ada lagi gangguan baru di awal-awal usaha kami berjalan. Muncul preman lokal yang sering datang main biliar, tetapi tidak mau bayar. Kalau diingatkan, mereka mengancam akan mematahkan stik atau akan merobek kain meja biliar. Menghadapi preman lokal seperti itu sebenarnya kami tidak terlalu takut, karena kami sendiri tergolong anak-anak bandel juga. Akan tetapi, kami lebih khawatir kalau sampai preman-preman itu merusak meja biliar pada saat tempat usaha itu kosong di malam hari.

Kami memutar otak cari solusi terbaik. Aha...! Akhirnya ketemu juga. Kami pekerjakan kepala geng preman di tempat itu sebagai petugas keamanan siang dan malam. Seingat saya, kami membayarnya 50 ribu rupiah per bulan. Ini *win-win solution*, tempat usaha aman di siang hari, sedangkan malamnya si preman bisa main biliar gratis ketika usaha sudah tutup. Pelajaran bisnis dari lapangan yang ternyata sangat berharga buat saya di kemudian hari, bahwa bisnis harus menempatkan prinsip *win-win solution*.

Waktu berjalan sangat cepat, baru sekejap rasanya sewa tahun pertama kami sudah mau habis. Kami pun menemui Asuk untuk memperpanjang kontrak. Namun, Asuk menolak permintaan kami dengan alasan dia mau menggunakan tempat untuk stok barang-barang dagangannya. Kami berusaha merayu-rayu Asuk untuk membolehkan kami memperpanjang sewa, tapi dia tetap meminta kami pindah setelah selesai kontrak satu tahun. Kami memang tidak punya pilihan lain, di surat kontrak memang tertulis masa berlakunya satu tahun. Sekalipun kami ingat waktu

JIKA ANDA
MEMILIKI IMPIAN
UNTUK MENJADI
PENGUSAHA,
ATAU IMPIAN DI
BIDANG APA PUN,
BERUSAHALAH
UNTUK
MENDAPATKAN
PENGALAMAN
YANG TERKAIT
DENGAN IMPIAN
ANDA TERSEBUT

membuat perjanjian itu, bahwa Asuk pernah bilang akan membolehkan jika kami memperpanjang kontrak.

Sejak pembicaraan itu, kami jadi gelisah. Langganan sudah mulai banyak dan pendapatan rata-rata per hari sudah di atas 60 *game*. Kami sudah membayangkan keuntungan pada tahun kedua nantinya, karena pendapatan rata-rata per bulan saat itu sudah mencapai 600 ribu rupiah. Kalau kami harus pindah tempat dan memulainya dari awal lagi, pasti akan

sangat sulit. Sebagai anak remaja yang baru mulai belajar bisnis tentu saja kami sedih dan kecewa sekali. Apalagi belakangan, setelah pindah dari sana kami ketahui, ternyata Asuk melanjutkan usaha biliar kami di lokasi yang sama.

Akhirnya, dengan berat hati kami mulai mencari lokasi baru. Dengan berbekal pengalaman sebelumnya kami menetapkan kriteria bahwa lokasi yang akan kami pakai nantinya harus ramai penduduknya. Kami rajin berkeliling kota dan bertanya kepada seluruh teman-teman demi mendapatkan tempat paling baik untuk usaha kami ini. Akhirnya, dari beberapa pilihan kami memilih sebuah ruko gandeng yang sangat strategis, dan harga sewanya tidak

mahal. Kebetulan sekali pemiliknya hanya menyewakan lantai dasar di bagian depan. Mereka masih menggunakan bagian belakang dan lantai atas untuk tempat tinggal.

Lokasi kami yang baru ini benar-benar strategis. Harga sewanya 800 ribu rupiah setahun dan cukup untuk usaha dua meja biliar. Berbekal pengalaman sebelumnya, kami sewa dua tahun sekaligus dengan perjanjian kami boleh bayar biaya sewa tahun kedua setelah enam bulan dari pembayaran sewa tahun pertama. Dengan demikian, kami punya kesempatan mengumpulkan uang selama enam bulan sebelum masa pembayaran tahun kedua. Sementara itu, izin usaha dan izin keramaian mudah didapat karena kami dibantu Pak Narno, sahabat polisi yang baik hati.

MENDULANG BANYAK HIKMAH DENGAN MENGAWALI SEJAK MUDA

Di tempat yang baru ini ternyata usaha kami lebih lancar. Berdasarkan pengalaman sebelumnya, kami jadi semakin pintar melayani pelanggan. Lokasi yang strategis dan ramai juga meningkatkan pendapatan rata-rata kami melebihi 60 *game* setiap hari. Bahkan, lebih dari 150 *game* di akhir pekan.

Demi menambah daya tarik pengunjung, kami sering mengundang para juara biliar di Singkawang bermain di tempat kami. Ketangkasan mereka jadi tontonan yang sangat menarik bagi para pemain lainnya. Dan, kami beberapa kali mengadu ketangkasan bermain biliar di antara para pemain andal tersebut, sehingga tempat kami semakin ramai dikunjungi penggemar biliar di Singkawang.

Memasuki bulan ketiga saat tempat usaha semakin ramai, kami mulai gunakan tenaga pengawas. Staf penghitung skor yang jujur kami angkat jadi pengawas bagi kedua meja biliar. Kami juga gabungkan pekerjaannya sebagai penghitung skor, penyusun bola, merapikan meja di setiap akhir permainan, sekaligus sebagai kasir. Mereka inilah yang berhak mendapatkan 100 rupiah setiap *game*, dan tambahan 100 ribu rupiah per bulan sebagai pengawas sejak pagi hingga malam. Dan, sejak itulah kami memiliki lebih banyak waktu luang karena tidak perlu seluruh waktu menunggu di sana.

Pendapatan bersih bulanan kami rata-rata 600 ribu rupiah yang didapat dari sekitar 70 *game* per hari dan 130 *game* per akhir pekan. Setiap bulan kami berdua mendapat keuntungan kotor masing-masing 300 ribu rupiah. Tiga ratus ribu rupiah merupakan jumlah uang yang besar buat anak SMA pada tahun 1991.

Pada tahun berikutnya, biaya sewa biliar per sekali main naik menjadi 500 rupiah dan setelah dikurangi biaya pencatat skor 100 rupiah, masih ada pemasukan 400 rupiah untuk kami. Pendapatan kami pun ikut meningkat seiring dengan semakin banyaknya pengunjung ke tempat usaha biliar kami.

Begitulah ceritanya, usaha jasa permainan biliar kami berlanjut hingga bulan Mei tahun 1993 ketika kelulusan SMA kami. Dengan berat hati, kami memutuskan mengalihkan usaha kami kepada pemilik ruko, karena saya sendiri memutuskan melanjutkan kuliah ke Jakarta. Sementara sahabat baik saya, Kit Thiam, setelah lulus dari STM Singkawang memutuskan mengadu nasib sebagai

penambang emas tradisional. Usaha yang ditekuni sahabat saya waktu itu sangat populer di Singkawang. Dan memang, ini jenis bisnis yang menjanjikan pendapatan besar, apalagi jika yang berbisnis bernasib baik.

Dari usaha biliar inilah kami belajar sangat banyak tentang liku-liku bisnis di usia remaja. Berani memulai adalah yang paling utama. Lihat mudahnya terlebih dahulu adalah hal yang sangat penting, sehingga kita berani memulai. Selanjutnya, hadapi tantangan-tantangannya dan belajarlah dari seluruh proses kita sendiri. Tanpa kami sadari saat itu, sebenarnya kami sedang menjalankan *marketing mix* yang biasa disingkat dengan istilah 5-P, yaitu *product*, *price*, *place*, *promotion*, dan *people*.

Kalau dipikir-pikir, kami sudah *concern* dengan *produk* saat meja-meja biliar kami *setting* dengan baik, sehingga pemain merasa nyaman bermain. Kami gunakan kain meja biliar yang bagus, sehingga bola dapat meluncur dengan halus pula, dan ini sangat memuaskan pelanggan kami.

Kemudian soal *harga*, dengan meja biliar yang baru serta lokasi yang nyaman, kami memilih menetapkan harga yang wajar, sehingga sekalipun usaha kami masih baru, toh kami mampu bersaing dibandingkan tempat-tempat bermain biliar yang sudah lebih dulu ada. Tentu saja, harga bersaing yang kami tetapkan itu juga ditopang oleh produk yang bagus dan aspek-aspek lainnya, sehingga semakin menguatkan strategi *pricing* yang kami tetapkan.

Bicara soal *lokasi usaha*, saat itu kami sudah belajar memilih tempat yang lebih strategis dibanding usaha sebelumnya. Maka dari itu, saat memulai usaha biliar

berikutnya, kami pilih lokasi yang lebih ramai dari. Setelah mencari-cari lokasi yang tepat, akhirnya kami dapatkan lokasi usaha yang dekat dengan bengkel mobil dan motor. Nah, pikiran kami orang-orang yang sedang menunggu kendaraannya selesai diservis bisa bermain biliar di tempat kami. Dan benar perkiraan kami, ternyata memang banyak orang yang menunggu kendaraannya selesai diservis sambil main biliar di tempat kami.

Bagaimana dengan *promosi*? Ternyata, ide mengundang para juara biliar di Singkawang bermain di tempat kami—serta membuat pertandingan di antara mereka—menjadi ajang promosi gratis yang sungguh-sungguh mendongkrak omzet. Dari langkah tersebut saya belajar banyak tentang pentingnya menciptakan komunitas. Demi tujuan itu kami harus mengetahui apa sumber daya tariknya, agar banyak orang mau datang dan berkumpul di tempat usaha kami.

Begitu komunitas tercipta di tempat usaha kita, hampir pasti tempat usaha kita akan dikenal dari mulut ke mulut. Prinsip *word of mouth marketing* ini sungguh berlaku dalam kasus usaha biliar kami dulu, dan itu terbukti menjadi penopang sukses kami. Dan, prinsip yang sama tetap berlaku di banyak macam bisnis, hingga sekarang.

Berikutnya, tentang orientasi pada *people* atau orang juga benar-benar penting. Itu sebabnya kami menggunakan pencatat skor yang ramah dan pengawas yang pintar melayani. Ini penting karena bisnis kami harus mampu membuat konsumen senang, puas, dan terus mau datang kembali. Bahkan, sering terjadi karena mereka puas, para pengunjung kami itu membawa teman-temannya

datang. Kami sendiri juga sering ikut bermain dan melayani pelanggan secara langsung. Oleh karena itulah, pelanggan kami juga merasa senang dan dekat dengan kami. Alhasil, mereka selalu bermain dan kembali bermain di tempat kami.

Pengalaman membuka usaha biliar saat kami masih remaja itu memang sangat berkesan. Saya sendiri merasa mendapatkan pengalaman yang luar biasa dan semakin termotivasi menjadi pengusaha yang sukses ke depannya. Otot-otot kewirausahaan saya semakin terbentuk. Dari fase pembelajaran itu pula saya semakin yakin, bahwa salah satu fondasi sukses adalah pelajaran dari pengalaman demi pengalaman yang kita lalui.

Jadi, jika Anda memiliki impian untuk menjadi pengusaha atau impian di bidang apa pun, berusahalah untuk mendapatkan pengalaman demi pengalaman yang terkait dengan impian Anda tersebut. Tumbuhkan terus otot-otot Anda, belajar, dan berlatih terus dari pengalaman-pengalaman Anda, dan kelak dengan sendirinya pencapaian demi pencapaian Anda pun akan terjadi.[]



BAB 6

KETIKA

BEKERJA JADI

PERMAINAN YANG

MENYENANGKAN

“Saat menghadapi kesulitan,
beberapa orang tumbuh sayap, sedangkan
yang lain mencari tongkat penyangga.”

~ Harold W Rudoff

PEMUDA KAMPUNG DI TENGAH GEMERLAP KOTA

Kebanyakan dari kami hanya bermodal nekat dan sedikit pengetahuan tentang Jakarta. Suatu ketika, setelah selesai penataran P4 di Bumi perkemahan Cibubur, saya memutuskan tidak naik bus penjemputan. Bus itu masih menunggu mahasiswa lainnya untuk mengantar kami kembali ke kampus di Grogol. Sendirian saya berjalan keluar Bumi Perkemahan menuju jalan raya untuk naik bus umum. Setiba di jalan raya, saya berusaha menyeberang jalanan ramai, lalu berusaha menghentikan bus yang mengarah ke kota.

Ternyata, hampir setengah jam tidak ada bus yang mau berhenti untuk saya tumpangi. Beruntung ada sebuah mobil Toyota Kijang berhenti dan menanyakan tujuan saya. Ternyata, itu adalah mobil orang tua mahasiswa yang mengikuti *camp*. Beruntung, mereka berbaik hati memberi saya tumpangan. Nah, dari orang tua mahasiswa itulah saya menjadi tahu, bahwa jalan raya tempat saya berusaha menghentikan bus-bus yang lewat itu adalah jalan tol. Ya, mana ada bus yang mau berhenti di situ hahaha.... Nekat, kan?

GAGAL KARENA BISNIS DIABAIKAN

Pada akhir tahun 1994, dengan modal 8 juta rupiah saya memulai bisnis cetak sablon pakaian bersama Aho, teman main saya dari Singkawang. Saya jalankan usaha sablon ini sambil kuliah dan hanya seminggu sekali bisa mengunjungi

usaha tersebut. Sayangnya, belum sampai setahun bisnis cetak sablon kami ini tutup akibat tidak cukup mendapatkan orderan. Berdasarkan pengalaman bisnis yang pernah saya jalankan, saya coba evaluasi mengapa sampai bisnis kami tutup. Akhirnya saya temukan sebabnya, yaitu karena saya kurang memperhatikan jalannya bisnis.

BAGAIMANA BISNIS
BISA SURVIVE DAN
DAPAT ORDERAN
KALAU PEMILIKNYA
LEPAS TANGAN
ALIAS TIDAK
MENGURUSI
DENGAN BAIK?

Jujur saja, sebagai anak kuliah dari kota kecil yang baru melihat gemerlapnya ibu kota, saya langsung tergoda berpetualang dan menikmatinya. Dan, ternyata, saya jauh lebih senang pergi ke disko, dibanding mengurus bisnis sendiri. Bagaimana bisnis bisa *survive* dan

dapat orderan kalau pemiliknya lepas tangan, alias tidak mengurus dengan baik? Ini sebuah pengalaman kegagalan, tapi menjadi pelajaran berharga buat saya.

AWAL BERBISNIS DI BIDANG FASHION

Minat saya untuk jadi pengusaha di usia muda tidak pernah surut. Pertengahan tahun 1995 saya mengambil oper kontrak sebuah usaha konfeksi terima jasa jahit senilai 14 juta rupiah. Oper kontrak ini dari seorang kenalan, yaitu seorang bos yang dulu pernah memberikan order sablon baju yang dia produksi. Si bos ini maunya hanya fokus pada desain dan penjualan. Oleh sebab itu, dia menawarkan oper

kontrak usaha jasa produksi baju kausnya meliputi rumah kontrakan yang masih sisa 15 bulan di Angke Jaya, Jakarta Barat beserta empat mesin obras, tiga mesin jahit, dan satu mesin *kham*. Mesin-mesin ini adalah jenis-jenis mesin yang dibutuhkan untuk memproduksi pakaian, terutama jenis baju kaus atau *t-shirt*.

Satu pelajaran kecil di sini, karena saya masih menjalin hubungan baik dengan si bos ini, saya pun mendapatkan kesempatan oper kontrak tersebut. Dan saya akui, salah satu faktor terpenting apabila terjun ke dunia bisnis adalah membangun jejaring (*networking*). Hubungan baik dengan para relasi inilah yang selalu saya jaga dengan baik. Dalam dunia bisnis, *networking* adalah aset dalam arti yang sesungguhnya.

Berdasarkan pengalaman dari usaha patungan sablon yang tidak berhasil, berikutnya saya berusaha bekerja lebih serius lagi. Saya belajar bahwa bisnis harus dilakukan dengan sungguh-sungguh, khususnya menambah perhatian pada soal pengawasan. Apabila saya tidak dapat mengawasi langsung bisnis itu, saya harus mampu memilih orang yang tepat untuk menggantikan peran saya. Saya teringat pengalaman membuka bisnis biliar di Singkawang sebelumnya. Saat itu saya pekerjakan mandor pengawas. Segera saya putuskan mencari seorang mandor (selevel *supervisor*) yang mengerti bagaimana mengelola usaha jasa jahit.

Masih ingat cerita saya ketika membaca buku *Berpikir dan Menjadi Kaya*, lalu saya menuliskan target memiliki 2 miliar

rupiah ketika berusia 35 tahun? Nah, ketika saya memulai usaha pada tahun 1995, saya menuliskan kembali menjadi mau memiliki 5 miliar ketika berusia 35 tahun.

THE POWER OF JEJARING

Mulai dari sinilah bisnis menjadi fokus saya, sedangkan kuliah menjadi prioritas kedua. Saya senang sekali bergaul dan selalu menciptakan jejaring di mana pun berada. Dengan demikian, dalam waktu yang tidak terlalu lama saya memiliki banyak teman di lingkungan Jakarta Barat, yang industri kecilnya kebanyakan konfeksi jahit, jasa cetak sablon, atau jahit bordir sebagai penunjang industri pakaian. Produk mereka umumnya dijual di Pasar Pagi Mangga Dua atau ITC Manga Dua dan Pasar Grosir Tanah Abang.

Kebetulan saja banyak pedagang di tempat-tempat tersebut berasal dari Kalimantan Barat, mayoritasnya berasal dari Kabupaten Sambas dan Singkawang. Dari jaringan teman-teman itulah segera saja saya mendapatkan seorang mandor berpengalaman untuk konfeksi. Dari mandor tersebut saya belajar bagaimana menentukan harga jahit setiap bagian pakaian, teknik jahit kerah, kantong, pasang kancing, dan banyak hal terkait cara memproduksi baju. Akhirnya, usaha konfeksi saya pun segera berjalan. Sementara pesanan saya dapatkan dari kenalan-kenalan, teman-teman, juga dari keluarga pacar saya yang jadi sahabat sejak kami masih SLTA.



Belajar dari pengalaman sebelumnya pula, saya memilih ikut terjun langsung dan aktif mengawasi pada hampir setiap proses produksi. Saya ambil pesanan dan angkat sendiri dari lantai tiga atau empat ruko para bos pemberi orderan. Setelah selesai proses pemotongan dan penjahitan, saya mengembalikan dan mengangkat sendiri baju-baju jadi itu ke gudang di lantai dua hingga lantai 4 sebuah ruko. Saya selalu bersemangat melakukannya dan merasa inilah yang namanya bekerja dengan penuh sukacita.

Setiap ada kesempatan bertemu bos-bos pemberi order, saya selalu berusaha bisa mengobrol atau belajar sesuatu

dari mereka. Saya selalu membayangkan akan bisa seperti mereka, memproduksi baju sendiri, dan kemudian menjual sendiri.

Oleh sebab itu, setiap kali ada kesempatan berdiskusi, selalu saya katakan kepada mandor saya, “Kita harus bisa seperti mereka, memproduksi, dan menjual sendiri pakaian kita!”

Para bos konfeksi itu menjadi inspirasi bagi saya. Usaha jasa jahit saya memang tidak memberikan banyak keuntungan secara material. Namun yang terpenting, saya dapat belajar banyak mengenai cara menentukan harga produksi, menentukan biaya, standar kualitas, bagaimana berhubungan dengan karyawan, dan banyak hal lainnya. Saya juga belajar, bahwa setiap merek pakaian pesanan para bos ini ternyata punya ciri khas produksi sendiri dan tetap bisa memiliki pangsa pasar masing-masing. Inilah yang kelak memberi saya inspirasi untuk mengembangkan merek dan produk dengan keunikan saya sendiri.

BERANI MENINGKATKAN PERMAINAN

Pada awal tahun 1996, seorang sepupu menyarankan supaya saya mengambil orderan jahit merek Polo. Sepupu saya ini tidak berani melanjutkan menerima orderan dari Polo karena menganggap *quality control* merek tersebut sangat ketat. Terinspirasi cerita-cerita papa dulu, saya berkesimpulan bahwa kalau mau belajar saya pasti bisa, dan kalau mau berlatih, saya pasti akan menjadi ahli.

Dasar nekat, akhirnya saya pun mengambil orderan itu. Saya pulang membawa orderan, berikut kertas penjelasan

mengenai spesifikasi jahitan dan sistem *packaging*-nya. Dengan modal nekat, kami memproduksi orderan tersebut. Bisa ditebak, hasil produksi kami tidak sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh Polo. Kami mendapatkan teguran keras dan harus mengganti sebagian hasil produksi yang tidak sesuai standar.

Saya tidak menyerah. Seperti saat jatuh ketika awal belajar menerbangkan layangan ataupun saat jatuh ke parit kecil ketika awal menaiki sepeda di jalanan sempit, saya bangkit. Saya minta kesempatan, berjanji akan memperbaiki, dan mencapai standar jahitan yang diinginkan Polo. Beruntung, saya berhasil meyakinkan manajer pemberi order jahitan tersebut. Selanjutnya, saya berdiskusi keras dengan mandor terkait cara memenuhi spesifikasi tersebut.

Untuk mengerjakan orderan tersebut, kami memutuskan hanya memilih penjahit yang benar-benar ahli dan hasil jahitannya halus. Kami berdua memutuskan mengawasi proses *finishing* dan *packaging* akhir. Sekalipun begitu, untuk orderan kedua ini, ternyata kami juga tidak berhasil mencapai standar kualitas Polo 100 persen. Akan tetapi, hasil ini sudah jauh lebih baik dibandingkan pesanan yang pertama.

Melihat adanya perbaikan signifikan, saya berhasil terus meyakinkan mereka untuk memberi kesempatan lagi. Saya pun berjanji pasti akan memenuhi permintaan mereka pada pesanan berikutnya dan menerima risiko denda atas hasil yang tidak maksimal. Pada order berikutnya, kami berhasil mencapai standar yang mereka inginkan. Alhasil, kerja sama berlanjut setelah beberapa orderan berhasil saya penuhi.

NAIK PANGKAT MENJADI PRODUSEN



Melihat tren positif tersebut, saya pun kembali nekat. Saya menantang diri untuk maju selangkah lagi, menerbangkan layang-layang sedikit lebih tinggi lagi. Saya menawarkan diri untuk memproduksi dan menjual baju jadi kepada Polo sesuai desain mereka. Hubungan yang baik dengan staf bagian produksi perusahaan itu membuat saya semakin mudah merealisasikan maksud tersebut. Saya pun diajak menemui sang pemilik usaha dan ternyata saya mendapat tanggapan positif.

Akhirnya, saya menerima enam desain dan diminta membuat contoh produksi dari awal bahan baku, hingga baju jadi. Baju yang diproduksi tentu saja dengan *printing* sesuai desain dan kualitas sesuai standar mereka. Saya senang bukan kepalang menerima kesempatan itu. Saya pikir, kesempatan itu merupakan buah dari keberanian atau kenekatan saya, hehehe....

Saya segera bawa pulang desain mereka dan menunjukkan kepada mandor yang sama antusiasnya menyambut kesempatan itu. Selanjutnya, kami berusaha keras untuk memenuhi permintaan contoh produksi dari Polo. Dalam 10 hari kami berhasil membuat 6 baju contoh yang bagus dan membawanya ke kantor perusahaan itu.

Perjuangan kami tidak sia-sia. Mereka mengakui, produk contoh yang saya bawa memang berkualitas bagus. Akhirnya, mereka memilih empat desain dan memesan masing-masing 360 potong atau total 1.440 potong. Sementara itu, harga per potongnya 17.500 rupiah, sehingga hari itu saya menerima order sebesar 25.200.000 rupiah. Hasil yang luar biasa untuk anak kuliah!

Saya girang bukan kepalang. Ini order penjualan pertama saya. Saya terus mengucapkan terima kasih kepada si ibu bos pemberi order. Dia jadi ikut tersenyum-senyum melihat mimik saya yang sumringah seperti anak kecil baru dapat mainan. Surat kesepakatan order pun langsung saya dapatkan.

BERKEMBANG LEBIH CEPAT KARENA BERANI MENGHADAPI TANTANGAN YANG LEBIH BESAR

Berikutnya, saya berdiskusi dengan mandor untuk memenuhi order tersebut. Jangka waktu penyerahan barang yang diberikan untuk order pertama 45 hari, dengan jangka waktu pembayaran 60 hari sejak barang jadi mereka terima. Kami yakin akan mampu memenuhi tenggat penyerahan barang, jika bisa mendapatkan bahan baku dalam sebulan.

Kami menghadapi tantangan baru. Tantangannya, saat itu kami belum memiliki pemasok bahan baku. Tantangan lainnya, pembayaran mundur 2 bulan. Artinya, saya harus punya tambahan modal untuk membiayai order atau saya harus mendapatkan pemasok yang mau memberi utang 3 bulan.

Sebelumnya, ketika hanya menerima jasa jahit, kami mengambil potongan-potongan yang sudah berbentuk pola pakaian dari pemberi order. Nah, tugas kami hanya menggabungkan dengan menjahit bagian-bagian kain yang sudah terpotong menurut pola tertentu menjadi pakaian jadi. Tidak perlu pemasok kain dan tidak ada desain. Jadi, hanya jasa menjahit belaka. Sementara untuk pesanan saat ini, kami harus memproduksi dari awal hingga barang menjadi produk siap pakai. Kami harus mendapatkan bahan baku dari pemasok dan menggarapnya sesuai standar pemberi order.

Saya berpikir keras mencari solusi. Akhirnya, sekali lagi saya terbantu oleh relasi atau *network*. Berkat hubungan baik, paman dari pacar saya mengenalkan saya ke sebuah pabrik bahan baku. Paman ini juga bersedia memberi jaminan agar saya bisa mendapatkan pagu kredit tiga bulan untuk penyediaan bahan baku orderan kami. Kredit itu jadi sangat penting karena sistem penjualan ke Polo juga dengan cara kredit dua bulan.

Jangka waktu produksi memerlukan waktu sekitar tiga minggu. Saya pun tidak perlu mengeluarkan modal terlalu besar. Jadi, untuk proses produksi itu modal saya tidak akan terlalu banyak tertahan. Sementara itu, untuk awal

penjualan serta cadangan modal, saya mendapatkan bantaun dari papa sebesar 30 juta rupiah.

Orderan pertama berhasil kami selesaikan lebih awal dari jadwal. Kualitasnya pun sesuai dengan standar perusahaan pemesan. Mereka puas dan akhirnya memberikan order-order selanjutnya kepada kami. Pelajaran-pelajaran yang saya dapat dari bisnis-bisnis kecil sebelumnya terbukti bermanfaat di sini bahwa kepuasan pelanggan menjadi penentu sukses saya.

MELEBARKAN DISTRIBUSI PENJUALAN

Setelah beberapa kali menjual produk jadi kepada Polo, saya mulai berani membuat desain sendiri dan menawarkannya ke toko-toko pakaian di Mangga Dua. Saya membuat baju contoh yang desainnya saya ambil dari majalah-majalah. Kemudian, baju-baju contoh itu saya tawarkan ke seluruh toko di Pasar Pagi Mangga Dua dan ITC Mangga Dua. Tak beda dengan Tanah Abang, kedua tempat ini memang sangat terkenal sebagai pusat penjualan produk *fashion* dalam dan luar negeri.

Setiap hari saya berkeliling ke kedua lokasi tersebut sambil membawa satu tas penuh berisi contoh-contoh baju produksi sendiri. Saya tawarkan ke seluruh toko di sana. Awalnya memang tidak selalu mendapat order. Namun, dari *blusukan* ke toko-toko tersebut, saya mendapatkan banyak sekali informasi pasar.

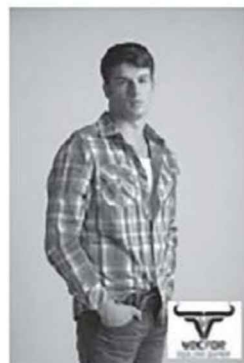
Memang, selain menawarkan produk, saya juga bertanya-tanya tentang produk macam apa yang mereka butuhkan. Gayung bersambut. Beberapa pemilik toko memberi saya masukan berharga tentang jenis produk dan desain yang mereka butuhkan. Dalam waktu yang tidak terlalu lama, saya berhasil menerjemahkan keinginan mereka ke dalam produk-produk yang siap dipasarkan.

Tidak semua pemilik toko yang sudah memberi masukan akhirnya jadi memesan produk saya. Hanya satu atau dua toko saja yang akhirnya benar-benar jadi memesan. Namun, saya tetap bersyukur dan senang dengan keberhasilan kecil itu. Sebab dari keberhasilan kecil itu, saya toh tetap bisa menambah jumlah produksi dan penjualan. Begitu seterusnya yang terjadi, sehingga selama beberapa bulan saya semakin mengenal toko-toko tersebut. Saya menjadi tahu, toko mana saja yang benar-benar membeli produk, dan toko mana yang tidak membeli, karena mereka memproduksi sendiri.

Bisnis *fashion* saya mulai berjalan dan menemukan arahnya. Saya semakin semangat bekerja, semakin menyukai tantangannya. Sampai akhirnya bekerja itu seperti mainan yang sangat menyenangkan buat saya. Order terus meningkat, saya semakin sibuk, dan pada akhir tahun 1996 saya memutuskan pindah kuliah. Semula saya kuliah siang di sebuah universitas di Grogol, kemudian beralih ke kuliah malam di STIE Tomang.[]



Derry Me



JOIE



JOIE TEEN



SeyeS
high street fashion



METALIZER KIDS



METALIZER LITTLE GIRL



BAB 7
.....
MENCERAHKAN
.....
MASA DEPAN
.....
DENGAN
.....
VISUALISASI
.....

“Dare to visualize a world in which your most treasured dreams have become true.”

~ Ralph Marston

MEMBUKA JALUR KE MODERN MARKET

Begitulah, saya selalu belajar dari pengalaman saya sendiri, mengevaluasi proses yang saya lakukan, dan melanjutkannya ke level-level tantangan berikutnya. Saya juga terus membayangkan kemajuan-kemajuan yang akan saya alami di masa mendatang melalui bisnis yang sedang dijalankan.

Dari proses memasok pakaian jadi ke toko-toko di Pasar Pagi Mangga Dua dan ITC Mangga Dua, semakin hari saya makin tahu kebutuhan tiap-tiap toko langganan saya. Peduli kepada pelanggan berbuah manis sekali. Saya sering mendapatkan order lanjutan dan ini makin menyemangati saya dalam menjalankan bisnis. Keberhasilan sekecil apa pun bisa mendatangkan keberhasilan berikutnya.

Pada pertengahan tahun 1996, teman kos ketika kuliah dulu, Sun Lie namanya, mengenalkan saya dengan temannya, Yoking Chandra. Teman baru ini sudah biasa memasarkan produk ke *department store*. Selanjutnya, kami berdua bekerja sama dengan konsentrasi masing-masing. Saya berkonsentrasi di proses produksi dan penjualan ke toko-toko grosir, sedangkan Yoking fokus pada penjualan ke *department store*. Dengan kerja sama ini, penjualan saya semakin meningkat, karena adanya tambahan penjualan ke *department store*.

KETIKA BUKU MENJADI SANDARAN

Seiring meningkatnya penjualan, saya membutuhkan tambahan pemasok bahan baku yang mau memberikan

pagu kredit tiga bulan. Kali ini saya mencari sendiri. Saat itu saya meminta pagu kredit tiga bulan dari seorang *salesman* bahan, yaitu PT KT. Namun, *salesman* tersebut tidak berwenang membuat keputusan mengenai batas waktu pagu kredit. Saya disarankan menemui direktur perusahaan untuk membicarakan permintaan kredit. Itu hal baru bagi saya, karena selama ini saya hanya menemui bos-bos toko. Kali ini, mau tidak mau saya harus menemui seorang direktur sebuah perusahaan besar.

Sama seperti di masa-masa remaja saya, teman diskusi saya yang utama adalah buku-buku. Karena tidak tahu bagaimana harus berkomunikasi dengan seorang direktur, saya membeli beberapa buku tentang komunikasi, dan negosiasi pengajuan pinjaman.

“Hah, mau negosiasi baru belajar dari buku?” mungkin itu pertanyaan Anda.

Ya, benar, itulah yang saya lakukan waktu itu. Dari beberapa buku tersebut, saya mendapat *clues*. Pada pertemuan nanti, kemungkinan saya akan ditanya mengenai produktivitas, jumlah penjualan, kemampuan produksi, dan modal yang saya miliki. Sementara dari buku berbeda, saya belajar menggunakan hobi, hiasan, dan foto-foto di ruangan lawan bicara nantinya sebagai topik bahasan. Itu merupakan topik bahasan tambahan yang mungkin menyenangkan orang yang akan saya temui. Dari situlah saya mempersiapkan semuanya, mulai dari membuat perincian, perhitungan, catatan, serta bayangan hal apa saja yang ingin saya bicarakan.

Sesungguhnya, dengan membaca dan membayangkan tentang apa yang saya lakukan ke depan itu, saya sedang mempraktikkan visualisasi. Memang ada rasa khawatir kalau negosiasi yang akan saya lakukan tidak berhasil. Namun, saya terus fokus pada visualisasi positif, lebih terkonsentrasi membayangkan proses yang kondusif dan mendatangkan hasil optimal. Jika kita memberi ruang untuk pikiran-pikiran negatif, sangat mungkin hal negatif pula yang akan menghampiri hidup kita.

Hari itu, saya tiba sepuluh menit lebih awal dari perjanjian kami, pukul 11.00. Meskipun telah bersiap dengan baik, saat memasuki ruangan direktur PT KT pun, saya tetap tegang dan agak kikuk. Namun, akhirnya saya berhasil juga berbincang-bincang lebih santai dengan sang direktur. Cukup dengan bertanya mengenai lukisan di dinding kantornya—yang ternyata dibelinya di Bali ketika liburan bersama keluarganya—dan bermacam lukisan lainnya, semua bisa berlangsung *smooth*, lancar sekali. Pembicaraan mengenai pagu kredit yang jadi tujuan utama kedatangan saya malah berlangsung singkat.

Yang menarik, siang itu saya berhasil mendapat persetujuan kredit 100 juta rupiah dan akan dievaluasi peningkatannya setelah 3 bulan. Untuk sebuah pengalaman negosiasi pertama bagi anak muda dan dipersiapkan hanya dengan membaca buku pula, rasa-rasanya itu bukan hasil yang buruk, bukan? Visualisasi saya berhasil!

BUAH VISUALISASI

Ini cerita lain yang masih berkait erat dengan bab ini. Ceritanya, selama bekerja di rumah kontrakan saya yang kecil di Angke Jaya, saya sering melewati jalan-jalan di sekitar Jembatan Lima. Saya melewati ruko-ruko yang lebih tinggi dan lebih besar dibandingkan dengan rumah kontrakan kecil saya di sana. Suatu saat saya melewati jalan Duri Selatan III dan saya melihat ruko 5 lantai yang baru selesai dibangun.

Tiba-tiba saya berkata pada mandor saya, “Wah, kalau kita menyewa ruko di sini, pasti akan keren banget!”

Saat itu, mandor saya hanya tersenyum. Sebab, ruko 5 lantai itu terasa masih terlalu besar untuk bisnis kami. Sejak kejadian itu, setiap kali melewati jalan itu, saya selalu memandangi ruko impian saya itu sambil berkhayal akan menempatinya. Bukan hanya itu, saya juga membayangkan akan beraktivitas di dalamnya, bekerja lebih keras lagi, menerima order lebih banyak, terus menambah penjualan. Bahkan, saya memvisualisasikan dari tempat itu saya akan menempati tempat-tempat bisnis lainnya sesuai mimpi-mimpi saya.

Dan ajaib sekali.... Mungkin sekitar tujuh bulan sejak pertama saya memerhatikan ruko 5 lantai itu, digantungi papan bertuliskan “Dikontrakkan”. Saya agak kaget, senang, dan bercampur ragu. Senang karena ruko besar ini akhirnya mau disewakan. Namun, saya juga ragu karena ruko terasa terlalu besar untuk kami saat itu.

Setelah seminggu menimbang-nimbang, saya

memberanikan diri menelepon pemilik ruko, dan survei melihat dalamnya. Ternyata ruko itu memang terlalu besar. Dibandingkan dengan kontrakan saya sebelumnya yang hanya 6m x 12 m x 2 lantai, ruko ini seluas 4,5 m x 30 m x 5 lantai. Ruko ini tiga kali lebih luas dibanding tempat saya sebelumnya.

Memang ruko impian itu terlalu luas, tapi saya telanjur suka. Akhirnya, saya mencari dan mengarang-ngarang alasan logis untuk menyewanya. Membuat asumsi-asumsi bagaimana bisa memanfaatkan bangunan sebesar itu. Setelah berdiskusi dengan mandor dan beberapa teman, akhirnya saya “nekat” menyewanya. Saya berencana menggunakan lantai satu untuk stok bahan baku dan barang jadi, lantai 2 untuk tempat tinggal, lantai 3 untuk *cuting* bahan dan pola, lantai 4 dan 5 untuk *printing*. *Printing* atau jasa cetak sablon yang sebelumnya saya jasakan keluar, saya putuskan untuk dilakukan sendiri di sini.

RUANG LEBIH AKAN MEMAKSA ANDA BEKERJA LEBIH KERAS UNTUK SEGERA MENGISINYA

Awal-awal menempati ruko, terasa sekali tersisa banyak ruangan kosong. Anehnya, justru ruangan kosong itulah yang terus mengusik saya bekerja lebih keras untuk mendapatkan banyak pesanan.

Saya seperti “dipaksa” untuk bekerja lebih keras lagi. Saya jadi semakin rajin ke toko buku, ke pemasok buku-buku *fashion* untuk beli buku, dan mencari ide *fashion* terbaru. Ketika ada permintaan pakaian anak-anak, saya juga segera

ke toko buku membeli buku-buku kartun anak-anak dan menjadikannya desain menarik. Setelah itu, kami mencetak sablon desain tersebut ke pola pakaian anak-anak dan segera menunjukkannya kepada pemesan. Jika biasanya butuh 7 hari untuk membuat contoh baju, saya berusaha mempercepatnya menjadi 3 hari saja.

Dan benar, semangat besar dan bekerja lebih cepat itu mendatangkan lebih banyak pelanggan besar, baik dari Pasar Pagi Mangga Dua, maupun dari Pasar Grosir Tanah Abang. Order terus berdatangan. Penjualan terus-menerus meningkat sesuai kerja cepat dan sesuai semangat saya yang terprovokasi untuk sukses di usia muda.

Maka dari itu, selain menjual ke toko-toko grosir dan *departemen store*, saya juga berusaha mencari order dari perusahaan *trading*. Perusahaan *trading* ini umumnya dimiliki oleh orang-orang keturunan India di sekitar Sunter dan mereka suka mengorder pakaian jadi dalam jumlah besar. Jika toko-toko grosir hanya memberi order per PO (*purchasing order*) sekitar 20-100 lusin, perusahaan *trading* yang menjual pakaiannya ke Arab ini bisa memesan hingga 1.000-5.000 lusin dalam 1-3 bulan pesanan. Itu jumlah order yang sangat besar untuk saya waktu itu.

Sama seperti ketika mencari order ke toko-toko grosir, ketika ke perusahaan *trading* saya juga selalu berusaha menyediakan contoh produk sesuai arahan mereka dengan cepat. Jika perusahaan lain perlu seminggu, saya akan menyediakannya dalam 2-3 hari saja. Demikian bersemangatnya saya, sehingga tidak berapa lama saya

mendapatkan satu pelanggan besar perusahaan *trading* yang memberi order 300-600 lusin per PO.

Saya senang bukan kepalang. Saya semakin yakin dapat memberikan pelayanan kepada *customer* di atas ekspektasi mereka. Meskipun itu hanya soal waktu, ternyata saya mampu menumbuhkan kepercayaan dan menghasilkan penjualan besar. Segera saja ruko yang besar dan kosong itu terisi penuh oleh aktivitas stok dan produksi.

BERKAH DARI KRISIS MONETER

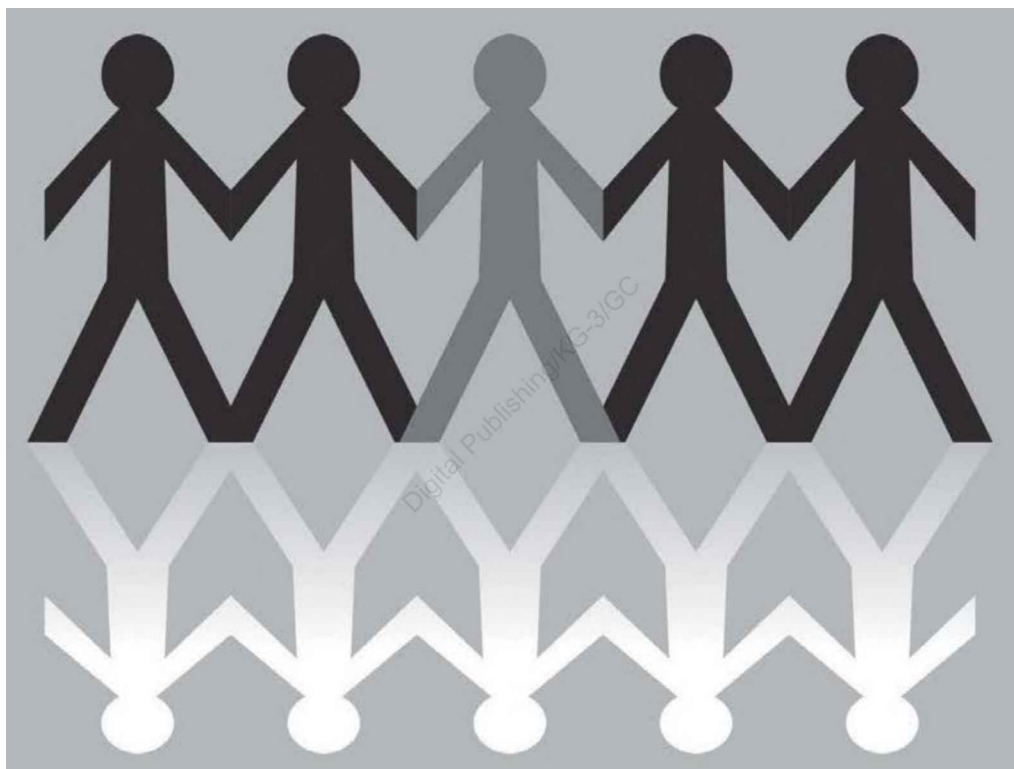
Tahun 1997 ketika krisis moneter melanda Indonesia, nilai tukar dolar AS terhadap rupiah naik dari 2.800 rupiah per dolar AS menjadi 3.000-4.000 rupiah per dolar AS. Akibatnya, penjualan saya ke perusahaan *trading* India mengalami peningkatan luar biasa. Harga pakaian yang dijual dalam rupiah menjadi sangat murah bagi pembeli berbekal dolar. Kenaikan harga barang kami jauh lebih kecil dibandingkan dengan pelemahan nilai rupiah. Alhasil, dengan dolar yang sama, para *buyer* dari luar bisa membeli lebih banyak barang. Order yang tadinya hanya 300-600 lusin per PO, tiba-tiba meningkat menjadi 3.000-5.000 lusin untuk pengiriman 1-3 bulan.

Saya mendapat berkah luar biasa. Apa yang saya bayangkan dan impian menjadi kenyataan. Bisnis pakaian saya meningkat sangat tajam justru di saat krisis moneter melanda Indonesia. Bagi banyak orang, krisis moneter adalah bencana, tetapi bagi saya, ini merupakan berkah luar biasa. Dari keuntungan akibat krisis itu pulalah kemudian

saya mulai menyewa toko di Blok B Tanah Abang untuk meningkatkan produksi dan penjualan ke depannya. Di sinilah pacar saya, Susy Bun, mulai membantu untuk mengurus administrasi dan penjualan di toko grosir Tanah Abang.

Satu pelajaran berharga yang ingin saya bagikan di sini, yaitu tentang kekuatan membayangkan sesuatu atau visualisasi. Jangan pandang enteng visualisasi untuk menopang kemajuan hidup dan bisnis kita. Ini penting sekali, karena visualisasi itu mampu menumbuhkan gairah, semangat, rasa senang, dan optimisme sehari-hari.

Dengan visualisasi positif yang benar, kita akan mampu memanen semangat yang besar dalam bekerja dan mencapai hasil-hasil yang diinginkan. Pikiran punya tenaga menarik impian menjadi lebih dekat dan menjadikannya nyata dengan caranya yang misterius.[]



BAB 7

MENCERAHKAN

MASA DEPAN

INI BERP

VISI

“Dare to visualize a world in which your most treasured dreams have become true.”

~ Ralph Marston

LAHIRNYA MERK METALIZER



Ketika menyewa toko grosir, saya mulai memikirkan untuk memiliki merek pakaian saya sendiri. Merek saya terinspirasi oleh musik alternatif yang sedang sangat populer di tahun 1997. Makanya, saya memutuskan menciptakan merek **Alternative Design** untuk mengawali toko grosir saya di Tanah Abang. Saya segera mendaftarkan patennya di Departemen Kehakiman.

Saya juga meminta bantuan seorang teman kos sewaktu kuliah dulu untuk membantu mendesain logo Alternative Design. Merek ini rupanya cukup diterima, sehingga penjualan di toko grosir pun berjalan baik. Dan kebetulan, dalam hal desain, saya selalu berusaha membuat karya yang berbeda dari toko-toko tetangga. Strategi inilah yang membuat toko grosir pakaian saya selalu dicari-cari oleh pembeli dari dalam dan luar negeri.

Ketika krisis moneter berkembang menjadi krisis politik pada tahun 1998, yang membuat nilai tukar 1 dolar AS melambung di atas 15.000 rupiah, Tanah Abang diserbu habis oleh para pembeli dari Arab, India, Malaysia, dan terutama Afrika. Toko saya yang semula hanya menjual

produk lokal, langsung saya alihkan untuk menjual baju-baju yang dicari pembeli Afrika. Selama beberapa bulan, saya menjual lebih dari 5.000 lusin pakaian setiap bulannya.

Pada saat bersamaan, order dari perusahaan *trading* di Sunter juga meningkat tajam. Keadaan ini berlangsung beberapa bulan sampai situasi politik di Tanah Air membaik, sampai dolar AS turun di bawah 10.000-9.000 rupiah per dolarnya. Dalam sekejap, para pembeli dari luar negeri itu raib ditelan bumi. Penjualan toko langsung turun drastis dan order dari *trader* India juga berhenti.

Saya bertahan menunggu sampai tiga bulanan, berharap pembeli-pembeli Afrika atau dari negara lainnya datang memesan dalam jumlah besar. Namun, pembeli besar tidak kunjung datang, penjualan tidak kunjung meningkat, hingga akhirnya saya memutuskan memproduksi lagi pakaian pria untuk kebutuhan lokal. Belakangan saya ketahui, saat itu para pembeli dari Afrika dan negara lainnya itu banyak berpindah belanja ke Tiongkok.

Kembali memproduksi pakaian jadi untuk kebutuhan lokal membuat saya harus mempelajari kembali tren gambar-gambar dan selera lokal. Seperti sebelumnya, saya selalu bersemangat mencari desain-desain baru melalui buku-buku desain, majalah-majalah *fashion*, juga dari majalah musik baik dari dalam maupun luar negeri. Saya terus mencari, memilih, meniru, dan memodifikasi gambarnya untuk dicetak di kaus produksi kami. Prinsip saya, produksi Alternative Design harus berbeda, punya keunikan atau kekhasan, supaya tetap bisa bersaing di pasar.

Benar saja, penjualan toko meningkat lagi sejak pertengahan 1999 saat kami menemukan sebuah teknik *printing* yang unik dan tidak dimiliki oleh toko-toko lain. Dengan teknik *airbrush printing* yang unik itu, kami mendesain beragam corak kaus yang sangat unik, terkesan metal, sesuai dengan demam musik metal saat itu. Nah, begitu fokus kembali ke pasar dalam negeri, saya mengganti merek Alternative Design menjadi **Metalizer** dengan *tagline*, *baju kaus metal*.

Kali ini, untuk logo Metalizer saya harus melakukan sesuatu yang berbeda pula. Saya sampai menggunakan *image* hasil *x-ray* tulang saya sendiri demi membentuk sebuah logo metal. Ada yang lucu tentang proses mendapatkan bahan logo ini. Ketika ke rumah sakit untuk meminta *x-ray* tangan saya dengan bentuk tanda metal, petugas bagian *x-ray* jadi bingung. Makanya, sebelum dia menolak, saya segera meyakinkan dia untuk segera melakukan tugasnya. Setelah selesai *x-ray* dilakukan, saya baru jelaskan maksud saya. Petugas itu pun tersenyum sembari menggelengkan kepalanya. Itulah asal logo Metalizer.

Dengan teknik cetak *airbrush* yang berbeda dan sangat unik, serta didukung oleh kreativitas gambar, toko kami berhasil menjual sangat banyak kaus merek Metalizer. Sementara itu, untuk menjaga agar teknik cetak itu tidak segera diikuti oleh para pesaing, saya hanya mencetak produk di lantai 4 dan 5 ruko sendiri. Ketika ruko yang besar itu sudah tidak cukup memenuhi target kuantitas cetakan, saya segera menyewa lokasi lain yang khusus mencetak merek Metalizer. Selama dua tahun rasanya hanya toko Metalizer

saja yang menjual produk *fashion* teknik *printing airbrush* tersebut. Ini namanya strategi “*blue ocean*” yang berhasil kami jalankan dengan baik.

MENIKAH

Nah, dari penghasilan itulah akhirnya saya berhasil mencicil ruko dan menikah dengan pacar yang sudah menjalin hubungan selama 6 tahun. Pacar saya ini juga orang yang sudah membantu usaha saya sejak tahun 1997 dengan mengurus administrasi keuangan, urusan yang bukan keahlian saya. Kami menikah dengan biaya sendiri di *ballroom* Hotel Mulia Senayan, Jakarta, pada 9 Mei tahun 2000 di usia saya yang baru 26 tahun.

Semua proses pernikahan itu kami persiapkan berdua, tanpa dibantu oleh orang tua kami. Saya masih ingat, pada hari pernikahan itu, betapa terkejutnya keempat orangtua kami. Mereka merasa terharu bercampur bangga. Mereka tidak membayangkan sama sekali bahwa anak-anaknya akan menikah di tempat yang terbilang mewah sekali ini.



TETAPKAN TUJUAN DAHULU, BARU MELANGKAH

Pada setiap akhir tahun, saya selalu membuat target baru untuk tahun berikutnya. Bukan itu saja, saya juga selalu merencanakan tahapan dan tindakan yang perlu dilakukan untuk mencapai target-target tersebut. Rasa-rasanya, saya tidak ingin berhenti hanya menikmati sebuah keberhasilan. Sebaliknya, setelah berhasil menikmati sukses dengan satu toko dan merek Metalizer, bahkan sampai bisa menikah secara mewah untuk ukuran kami, saya terus membayangkan akan mampu berkembang lebih besar lagi.

Kemudian, saya memutuskan menyewa satu toko lagi untuk meningkatkan produksi dan penjualan. Pembukaan toko baru itu merupakan usaha untuk mencapai target-target baru yang sudah saya tetapkan. Toko baru saya itu menggunakan merek **Exist**. Berbeda dari toko Metalizer yang menjual baju kaus *printing*, Exist khusus memproduksi baju *fashion* pria. Dari awal hingga setengah tahun sejak pembukaan toko *fashion* baru ini, penjualannya tidak terlalu bagus.

MEREKRUT ORANG YANG LEBIH AHLI DARI DIRI SENDIRI

Ternyata, mengelola dua toko berbeda dengan rekrut orang hanya 1 toko. Lagi pula, saya hanya sendirian saat memilih dan menentukan desain apa yang akan diproduksi. Ketika harus mencari ide, memilih, dan menentukan dua produk dengan gaya berbeda, saya tidak maksimal melakukannya. Saya sangat ahli jika berhubungan dengan gambar sablon

atau *printing*. Namun, ketika berhubungan dengan desain *fashion* pria, ternyata saya belum berpengalaman.

Hasilnya, toko Exist tidak mencapai target yang saya tentukan dan tidak mampu mengungguli toko-toko di sekitarnya. Menyadari hal ini, saya mulai berusaha keras mencari cara untuk meningkatkan penjualannya. Saya mencoba meniru apa yang dilakukan toko-toko di sekitar yang ramai, meniru *fashion* dari *departemen store*, termasuk mengembangkan model sendiri pastinya.

Namun, hampir setahun berjalan, penjualan tidak juga meningkat signifikan. Sampai akhirnya saya merekrut desainer berpengalaman supaya bisa konsentrasi mengembangkan pakaian pria di Exist. Selanjutnya, hingga akhir tahun 2000 saya sudah merekrut empat orang desainer untuk menggantikan peran saya yang sebelumnya, menjadi desainer yang merangkap segalanya.

Ternyata, mengelola desainer sarjana sangat berbeda dengan mengelola karyawan yang baru lulus SD atau SMA. Sarjana lebih kritis dan lebih menuntut hak-hak mereka. Pertanyaan soal hak cuti, standarisasi gaji, insentif, serta jaminan kesehatan yang sebelumnya tidak ada di dalam perusahaan saya, kini jadi perhatian mereka. Tentu saja ini jadi tantangan baru bagi saya. Tidak mudah, tetapi juga tidak terlalu sulit. Ini kalimat yang paling saya suka untuk memotivasi diri.

Ketika saya berbagi mengenai tantangan ini ke beberapa teman pedagang di Tanah Abang, mayoritas mereka menjawab, “Ah, *ngapain* pusing-pusing soal hal-hal kayak *gini*, kalau aku *enggak* mau ribet-ribet...!”

Beruntung, saya tidak terpengaruh dengan pandangan mereka. Kalau menghadapi sebuah tantangan, apalagi tantangan besar, saya selalu melihat ke bawah dan ke atas. Ke bawah melihat orang-orang yang tidak beruntung, tidak mendapat kesempatan menjadi pengusaha, atau yang tidak punya pekerjaan yang baik untuk menghidupi keluarganya. Menyadari banyak orang tidak seberuntung saya, membuat saya selalu merasa bersyukur.

Kalau melihat ke atas, artinya saya selalu melihat orang-orang yang lebih besar dari saya. Para tokoh besar, pemimpin negara, pemimpin agama, pemimpin besar perusahaan, mereka semua adalah pemimpin yang berhasil menjalankan tanggung jawabnya yang besar dan mencapai tujuan-tujuan besar mereka.

Oleh sebab itu, saya selalu berkata kepada diri saya, “Jika mereka bisa menjadi demikian besar, karena mengambil tanggung jawab dan risiko besar. Masa saya yang ambil risiko lebih kecil saja takut?”

Begitulah cara saya membesarkan hati sendiri supaya berani menghadapi tantangan-tantangan baru. Seperti biasanya, begitu mendapat tantangan baru, saya selalu berusaha mencari referensi praktis dengan membaca bermacam materi, termasuk tentang mengelola sumber daya manusia.

Berbekal pengetahuan tersebut, akhirnya saya berhasil membangun komunikasi yang baik dengan tim kecil saya para sarjana kreatif dan bersemangat itu. Alhasil, dengan tambahan tenaga desainer profesional tersebut, secara

bertahap penjualan toko saya semakin meningkat. Saya juga mendapat banyak ide baru dari para desainer muda ini. Mereka sangat kreatif, dan itu sangat dibutuhkan untuk industri *fashion* yang saya tekuni.

Komunikasi yang terbuka dan kepercayaan yang saya berikan supaya mereka berani mengambil risiko atas ide desainnya sendiri, membuat mereka cepat belajar dan cepat mengenali, serta memahami keinginan pasar. Mereka juga mampu cepat membuat desain sesuai permintaan pasar dan sesekali menawarkan ide baru yang berbeda. Hasilnya juga menggembirakan, penjualan meningkat secara signifikan berkat kerja tim.

TIDAK MUDAH, TAPI JUGA TIDAK TERLALU SULIT

Pada tahun 2000 itu pula, kami mulai berpindah, dari kebiasaan mendesain secara manual kemudian beralih kepada komputer. Dengan dukungan Mas Mulyono, seorang desainer yang andal, kami membangun suatu sistem desain komputer. Sekali lagi, ini adalah tantangan yang tidak mudah bagi kami. Sampai-sampai saya harus kursus desain komputer untuk memahami cara kerja dan potensi dari perangkat lunak seperti Corel Draw, Photoshop, dan *software* desain populer lain yang kami gunakan. Tujuannya, agar saya mampu berkomunikasi lebih efektif dalam bahasa desain dengan para desainer saya.

Tidak mudah, tetapi juga tidak terlalu sulit. Saya hanya perlu memahami cara kerja dan potensi *software*-

nya, lalu menggunakan tim desain yang ahli untuk mengoperasikannya. Sejak itulah, usaha *fashion* saya terus bertumbuh. Ruko di Duri Selatan yang awalnya hanya satu ruko kemudian berkembang menjadi tiga ruko, bertambah di sisi kiri dan kanan.

Pelajaran berharga dari perjalanan sampai pada tahap ini adalah keberanian untuk terus berkembang. Saya juga berani melakukan sesuatu secara berbeda dan berani melakukan terobosan. Pernah saya baca *statement* Steve Jobs, bahwa kita harus berani mengikuti intuisi dalam mengejar tujuan-tujuan hidup. Kita harus terus melanjutkan pencapaian dan mengembangkan hasil yang kita raih. Tanpa keberanian mengembangkan wawasan, mengembangkan diri, dan mengembangkan bisnis, kita tidak akan mencapai kemajuan yang berarti dalam hidup.[]







MEMBANGUN FONDASI MANAJEMEN

Sampai tahun 2003, pada usia 29 tahun, dari bisnis jual pakaian secara grosir, saya memutuskan masuk ke bisnis *retail*, membuka gerai di *department store* dengan merek Metalizer. Target tahunan terus saya tingkatkan dan konsekuensinya saya terus mencari jalan untuk meningkatkan pangsa pasar di bisnis *retail*. Tentu saja, saya pribadi merasa bangga sekali jika mampu mengembangkan merek yang populer di Indonesia.

Masih bersama Yoking Chandra, sahabat mitra yang menangani bagian penjualan ke *departemen store*, kami membuka gerai *retail* pertama kami di sekitar Blok M, Jakarta Selatan. Pembukaan gerai terus berlanjut, dari *department store* kecil hingga akhirnya masuk ke *department store* terkemuka di Indonesia. Dari belasan gerai pada tahun 2001, hingga akhirnya hampir 200 gerai di seluruh *department store* pada tahun 2007. Dari sebuah usaha dagang sederhana, akhirnya kami mampu mendirikan sebuah perseroan terbatas dengan struktur, sistem, dan manajemen yang berbeda, serta lebih rumit.

Di sinilah semboyan, *ini tidak mudah, tetapi juga tidak terlalu sulit* selalu saya terapkan. Melihat ke bawah dan ke atas juga terus saya lakukan. “Jika Prayogo Pangestu bisa mengelola karyawan, hingga ribuan dan menjadi konglomerat di Indonesia, masa kita mendirikan PT saja takut ribet? Jika orang-orang yang sukses itu terbukti mampu mengelola 1.000 karyawan, masak saya tidak mau belajar mulai mengelola 50-an orang?” Itulah cara saya

menyemangati diri saya dengan cara melihat ke atas.

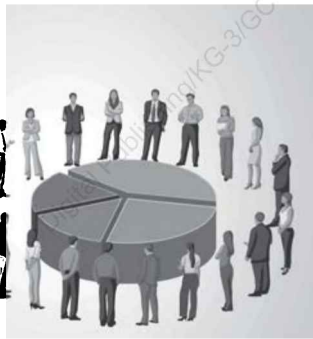
Saya menyadari, mengelola bisnis *retail* akan sulit. Saya harus mendirikan PT, harus membuat laporan keuangan, laporan pajak yang tidak sederhana, dan mengelola banyak karyawan. Tentu saja, ini semua merupakan sesuatu yang tidak mudah. Namun, saya tahu pasti, banyak orang telah berhasil melakukannya. Banyak pengusaha dan pemimpin telah melakukan hal yang jauh lebih besar dari usaha yang baru akan kami mulai. Telah banyak terbukti, melakukan usaha-usaha sesulit itu pun mereka berhasil.

Saya tantang diri sendiri, jika sebuah merek *departemen store* berhasil mengembangkan ratusan jaringan *department store* besar di Indonesia, masak saya mengembangkan ratusan gerai kecil di dalamnya tidak bisa? Saya terus menyemangati diri dan membesarkan hati supaya berani mengambil risiko yang lebih besar. Sebab, orang tidak mungkin mendapatkan peluang besar jika lebih dulu takut mengambil risiko besar.

Ketika awal pembukaan gerai di *department store*, saya mengunjungi setiap *department store* di hampir seluruh wilayah Indonesia. Dengan menggunakan mobil, kami mengelilingi Jawa, Bali, Sumatera, dan Kalimantan. Suatu kali, saya survei lokasi gerai di Sumatera bersama Yoking Chandra, Pak Ridwan, dan sopir kami, Mas Karim. Kami bergantian mengemudi mobil selama lebih dari 30 jam tanpa henti dan bergantian tidur di mobil. Ingat cerita saya pada bab sebelumnya? Ketika kita cinta pada pekerjaan, maka pekerjaan itu akan menjadi seperti permainan. Bukankah ketika bermain-main, kita biasanya tidak ingin berhenti?

Kami harus menambah banyak sekali gerai untuk berjualan karena usaha sedang tumbuh pesat. Kami lakukan semua permainan, eh... pekerjaan maksudnya, itu dengan semangat menggebu-gebu, khas semangat anak muda. Dalam tiga tahun, segalanya berubah dengan cepat. Dari mengurus beberapa karyawan, hingga akhirnya mengurus 300-an karyawan di seluruh Indonesia. Dari manajemen yang sendirian, sekarang membutuhkan struktur dan sistem yang kompleks. Banyak sekali hal baru harus dipelajari dan segera diterapkan.

BELAJAR DARI SEGALA ARAH



Di sinilah saya mulai merasa, bahwa kuliah manajemen itu hal penting dan berguna. Saya sedikit menyesal juga saat kuliah di jurusan manajemen dulu tidak terlalu serius mengikutinya. Meski tidak serius kuliah, beruntung saya tidak pernah meninggalkan sahabat belajar saya yang paling setia, yaitu buku-buku manajemen, komunikasi, pengembangan diri, motivasi, dan lain-lain. Dari sanalah saya tetap bisa menimba ilmu sebanyak-banyaknya untuk memperkaya pengetahuan dan wawasan.

Cara lain memperkaya wawasan saya adalah mengikuti beragam program pelatihan sejak 2001. Semisal, perusahaan kami belajar *marketing* dan manajemen dengan rutin mengikuti berbagai *workshop* yang diselenggarakan oleh Markplus milik Hermawan Kertajaya. Berikutnya, saya juga ikut berbagai macam pelatihan *leadership* dan pengembangan diri di AsiaWorks, lembaga *training* yang sangat efektif melahirkan dan mengembangkan pemimpin.

Saya juga praktisi NLP (*neuro linguistic programing*) yang secara sederhana, melatih kita menggunakan teknologi pikiran dan bahasa yang baik sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Selain itu, saya juga mendalami HRD (*human resources development*) *training*, dan banyak lagi *workshop* manajerial lainnya. Terlebih lagi saat mendengarkan banyak sekali CD motivasi Anthony Robbins, seolah menjadi *doping* mental saya setiap waktu.

Saya juga belajar banyak dari sahabat, sekaligus mitra saya, Yoking Chandra, seorang teman diskusi yang sangat membangun. Begitupun istri saya, Susy Bun, seorang sarjana akuntansi yang sangat menguasai ilmu mengelola keuangan. Selain kedua tim inti ini, papa selalu siap menjadi *coach* atau pelatih tempat saya bertanya dan berdiskusi. Sering sekali ketika berhadapan dengan hal-hal baru saya berdiskusi dengan beliau. Saya sangat beruntung menjalani tantangan bisnis ini bersama mereka. Mereka merupakan tim inti dari keberhasilan kami membesarkan perusahaan.

Selain itu, saya juga menghubungi teman-teman dan senior yang berbisnis *retail*. Saya belajar langsung dari pengalaman mereka. Perusahaan kami juga memanfaatkan tenaga konsultan serta membeli piranti lunak sistem stok

untuk mengelola dan mengawasi stok di gudang kantor pusat, maupun di gerai-gerai *departemen store*. Konsultan pajak juga kami pekerjakan untuk mengelola laporan pajak perusahaan. Berikutnya, kami juga merekrut manajer pemasaran untuk mengelola *sales promotion girl* di seluruh Indonesia demi mencapai target penjualan.

BELAJAR DARI PROSES

Kami terus belajar dari proses kami sendiri. Ketika menghadapi tantangan baru, kami terus mempelajarinya, mengevaluasi setiap kesalahan, mencari masukan dari teman atau kenalan yang mampu, dan mau berbagi pengalaman. Dari proses pembelajaran dan pengalaman sendiri, kami pun berusaha melakukan perbaikan. Begitulah yang terus-menerus kami lakukan untuk meraih kemajuan yang diharapkan.

Karena harus menangani perubahan yang demikian cepat dan besar, mau tidak mau kami harus berbagi tugas sebaik mungkin. Sebagai direktur utama, saya mendalami masalah produksi, manajemen stok, dan sumber daya manusia sambil terus mengontrol proses secara keseluruhan. Di lain pihak, sebagai direktur pemasaran, rekan saya, Yoking Chandra, konsentrasi pada *marketing* dan penjualan. Berikutnya, istri saya yang mendalami administrasi dan keuangan pastinya diplot sebagai direktur keuangan. Di tangannya terletak strategi dan pengelolaan keuangan perusahaan kami.

Tentu saja, proses perubahan tata kelola perusahaan dari

tahun 2001 sampai 2007 tidaklah mudah bagi kami. Tetapi lucunya, perubahan itu juga tidak terlalu sulit, karena kami mau terus belajar, baik dari pengalaman kami sendiri maupun orang lain. Kami juga mau terus mendengarkan nasihat para ahli, kemudian mencari, dan menggunakan sistem yang sudah bekerja baik di tempat lain, lalu menggunakannya di perusahaan kami.

Saya selalu ingat dengan kebiasaan untuk melihat ke bawah dan ke atas. Melihat ke bawah, artinya saya sudah punya pengalaman sendiri yang juga cukup panjang rentang waktunya. Ke atas, saya juga melihat, sudah ada begitu banyak perusahaan yang berhasil mengelola lebih dari 3.000 karyawan. Motivasi saya adalah jika ada yang sudah berhasil mengelola 3.000 orang, masak mengelola 300 orang saja saya tidak berani?

Akhirnya, saya harus belajar untuk mengelola perusahaan yang semakin kompleks dan karyawan yang semakin banyak. Saya perlu memiliki sistem dan membuat prosedur yang baku di setiap fungsi perusahaan. Saya belajar sebuah perusahaan memiliki 4 fungsi umum, yaitu produksi, pemasaran, keuangan, dan personalia. Dengan tim yang ada, saya merasa bisa semakin melebarkan sayap menuju cita-cita saya sejak kecil, yaitu menjadi pengusaha sukses.

MEMBENTUK VISI ORGANISASI BISNIS

Singkat cerita, dari pembelajaran melalui buku-buku maupun pelatihan, saya mulai menentukan visi, misi, dan budaya perusahaan. Visi perusahaan adalah impian

perusahaan ke depannya, tujuan pencapaian perusahaan dengan potensi lompatan-lompatan untuk 10 tahun ke depan atau lebih.

Untuk mewujudkan visi dalam sistem dilaksanakan penjabaran apa yang hendak dicapai menjadi ketentuan tujuan, sasaran, dan target yang terukur dalam kurun waktu tertentu. Biasanya, untuk perumusan tujuan, sasaran, dan target digunakan prinsip SMART. Artinya, apakah pernyataan tujuan, sasaran, dan target tersebut sudah *Specific-Sistematic, Measurable, Attainable, Realistic, dan Time-framed*.

Jadi, tujuan perusahaan harus ditetapkan sejak awal dibangunnya perusahaan tersebut, baik itu tujuan jangka panjang sebagai cita-cita perusahaan, ataupun tujuan jangka pendek sebagai proses jalannya perusahaan.

Sementara visi merupakan tujuan jangka panjang perusahaan, sedangkan misi menggambarkan alasan kenapa perusahaan ini dibentuk. Biasanya, misi perusahaan memuat manfaat untuk apa perusahaan ini dibentuk. Secara umum, perusahaan bertujuan memberikan manfaat kepada konsumen, pekerja, dan pemilik usaha. Selanjutnya, perusahaan juga akan memberi manfaat kepada masyarakat sebagai tanggung jawab sosial perusahaan.

Selain itu, perlu pula ditanamkan adanya nilai-nilai dan kode etik yang menjadi dasar acuan akan sikap dan cara pandang di dalam perusahaan yang nantinya menjadi budaya perusahaan. Nilai dan kode etik ini diperlukan untuk membimbing seluruh anggota tim tentang apa yang boleh dan apa yang tidak boleh dilakukan. Seiring waktu,

kami berlatih menerapkan visi, misi, budaya perusahaan, membuat struktur, system, dan prosedur kerja antarbagian.

Selama lima tahun sejak 2002-2007, banyak perubahan berhasil kami lakukan. Dari tim inti yang hanya bertiga, kemudian berkembang menjadi 10 orang. Tim inti terdiri atas tiga direktur (direktur utama, direktur keuangan, dan direktur pemasaran), empat manajer (produksi, pemasaran, keuangan, dan HRD), dan tiga kepala bagian (gudang, produksi, dan penjualan).

Usaha dagang saya telah menjadi sebuah perusahaan dengan sistem dan struktur yang mulai rapi walaupun masih sederhana. Dari pedagang toko yang bekerja bertiga, saya telah menjadi pengusaha dengan struktur dan sistem. Perusahaan kami telah berkembang dari sebuah usaha yang awalnya sangat bergantung kepada kehadiran saya, kemudian membentuk menjadi sebuah perusahaan dengan struktur dan sistem manajemen yang memiliki fungsi-fungsi yang mampu berjalan mandiri.

Terus terang, proses awal penerapan sistem dan prosedur perusahaan yang sejak awal hanya bergantung pada saya, awalnya memang sangat tidak mudah. Perlu perjuangan yang gigih dari kami, tim inti. Ketika awal penentuan prosedur antarbagian perusahaan, sering terjadi konflik di antara setiap bagian perusahaan.

Beberapa bagian jadi saling menyalahkan. Bagian penjualan menyalahkan desain yang tidak menarik, desainer merasa *salesman* kurang memiliki kemampuan menjual, bagian *admin* menyalahkan laporan dari staf *marketing* yang tidak rapi. Sebaliknya, SPG (*sales promotion girl*) mengeluhkan

gaya komunikasi tim admin yang terlalu ketus.

Tantangan dan penolakan paling besar terjadi ketika saya menerima manajer personalia untuk membantu membuat prosedur perusahaan dan menggantikan saya mengelola sumber daya manusia yang ada. Seluruh staf, supervisor, sampai manajer yang telah bergabung dengan saya sejak awal akan mendapatkan arahan dan penilaian dari manajer yang baru direkrut, bukan bos pula. Saat itu, sungguh tidak mudah mengelola perubahan ini. Beberapa karyawan akhirnya memilih keluar dari perusahaan, karena tidak mampu menyesuaikan diri dengan sistem yang baru ataupun dikeluarkan akibat konflik komunikasi dengan bagian lainnya.

Kami memerlukan waktu sekitar 4 tahun sejak dimulainya struktur, sistem, dan prosedur di perusahaan hingga menemukan irama, serta kesesuaian di antara kami. Akhirnya, kami mendapatkan prosedur dan sistem yang semakin baik, serta mengetahui cara komunikasi yang semakin baik pula di antara kami. Demi menemukan dan menjalankan budaya yang sesuai diri kami, dibutuhkan waktu dan proses belajar terus menerus.

Selama proses penataan manajemen, perusahaan kami terus bertumbuh. Jumlah karyawan, biaya operasional, dan penjualan pun meningkat secara signifikan. Puncaknya, pada tahun 2006-2007, merek Metalizer menjadi salah satu merek kaus yang sangat populer di kalangan remaja dengan penjualan terbesar di berbagai *departemen store* di Indonesia.

BISNIS BERKEMBANG, KELUARGA BERTUMBUH



Seiring berkembangnya usaha, keluarga saya juga bertumbuh. Masih ingat cerita saya menikah di tahun 2000, bukan? Tepatnya pada bulan Mei. Anak gadis pertama kami lahir pada akhir bulan Februari 2001 dengan nama Abigael Joann Phang. Abigael bermakna kegembiraan. Sementara Joann adalah simbol kekuatan dan keberanian, terinspirasi oleh Joan of Arc, wanita pejuang tahun 1400-an yang dianggap sebagai Santa di Prancis.

Sebagai orang tua, tentu kami sangat dekat dengan Joann. Profesi kami sebagai pengusaha memungkinkan kami untuk memiliki waktu lebih banyak dan bebas menemani masa kecil Joann. Ketika itu kami tinggal di ruko yang bersebelahan dengan ruko kantor kami, sehingga setiap istirahat siang kami bisa pulang dan bermain bersama Joann.

Sering kali ketika menemani Joann bermain dan belajar di Gymboree, saya menjadi satu-satunya bapak di antara ibu-ibu atau suster yang menemani anak-anak lainnya😊.

Saya merasa bersyukur sebagai pengusaha yang memiliki kebebasan menentukan bagaimana menggunakan waktu.

Anak kedua kami lahir tiga tahun kemudian pada akhir November 2004, dengan nama Jonathan Seagull Phang. Nama ini dipilih karena saya sangat terinspirasi oleh cerita buku Jonathan Livingston Seagull yang saya dapatkan ketika mengikuti pelatihan di AsiaWorks. Kabarnya, buku ini adalah inspirasi dari *training* di AsiaWorks. Ditulis oleh Richard Bach dan mulai diterbitkan di tahun 1970.

Buku ini berkisah tentang burung camar bernama Jonathan yang ketika kecil dikucilkan karena menjadi burung camar yang senang sekali belajar hal-hal baru. Sementara itu, kawanannya hanya mau hidup apa adanya, makan dan bermain di sekitar kawanannya. Setiap hari Jonathan akan belajar terbang dengan lebih tinggi, belajar meluncur ke bawah dengan lebih cepat, atau terbang seperti elang. Akibatnya, ia dianggap berbeda dan aneh oleh kawanannya.

Jonathan akhirnya diusir oleh para tetua kawanannya yang sudah nyaman dengan hidup mereka. Di pulau kecil tempat pengasingannya, Jonathan terus belajar, jatuh bangun sendirian. Saat ia sudah semakin mantap, datang kawanannya camar lain yang lebih hebat dan cemerlang. Jonathan diajak ke suatu tempat di mana terdapat kawanannya camar yang lebih hebat dan cemerlang.

Jonathan sangat diterima di tempat baru. Di sana ia terus belajar menjadi lebih cemerlang. Akhir cerita, setelah menjadi camar yang cemerlang dan tercerahkan, Jonathan kembali kepada kawanannya lamanya. Di pulau tempatnya

diasingkan dulu, ia menjadi guru bagi kawanannya yang mau belajar untuk terbang tinggi dan menjadi cemerlang.

Begitu terinspirasi saya dengan Jonathan dari cerita ini, membuat saya memberi nama anak kedua kami sesuai nama camar pembelajar ini, Jonathan Seagull Phang. Harapan kami semoga nantinya Jonathan Seagull Phang menjadi pribadi yang terus belajar menjadi cemerlang, menjadi inspirasi, dan membawa kebaikan buat kemanusiaan.

Sama seperti ketika pertama kali melakukan negosiasi untuk pagu kredit, saat membesarkan anak pun, saya banyak belajar dari buku. Saya dan istri selalu membeli, membaca buku dan majalah mengenai cara merawat anak, dan belajar bagaimana bersikap kepada mereka. Ada sebuah cerita lucu mengenai Joann. Suatu waktu Joann kecil menjadi enggan mandi pagi. Alih-alih memarahi, istri saya menggunakan trik lucu yang ia pelajari dari buku. Ia membangun imajinasi anak dan memperlakukannya seolah Joann adalah tuan putri yang akan mandi bunga tujuh rupa.

Dengan bersemangat ia membangunkan Joann dengan panggilan Tuan Putri, "Selamat pagi Tuan Putri. Yuk, bangun. Hari ini Tuan Putri akan mandi bunga tujuh rupa."

Tentu saja, segera Joann bangun dengan sukacita ke kamar mandi bersama ibunya. Ketika mandi, mereka asyik berimajinasi mandi ala putri raja dengan bunga tujuh rupa dan ditemani para bidanari ☺.

Banyak hal-hal kecil baik yang berusaha kami terapkan kepada anak-anak.

Ketika Joann dan Seagull belajar hal-hal baru, selalu kami katakan, “Kalau belajar pasti bisa,” ketika sudah bisa saya katakan, “Kalau berlatih terus pasti akan menjadi ahli.”

Seperti ketika Joann belajar naik sepeda ketika berumur 7 tahun, kami selalu memberanikan hatinya dengan perkataan, “Yuk, teruskan, kalau belajar terus pasti bisa.”

Joann akhirnya bisa naik sepeda tanpa perlu mengalami lecet-lecet seperti saya dulu. Ia belajar dengan sepeda anak-anak sekarang yang dilengkapi dengan roda penyangga di kiri-kanan untuk menahan jika sepeda tidak seimbang.

Ketika Joann sudah mahir mengendarainya, kami tunjukkan, “Tuh kan, kalau belajar terus pasti bisa.”

Joann tersenyum dan mengangguk tanda setuju. Ketika Seagull belajar berenang saat berumur 3 tahun lebih juga sama. Kami selalu menggunakan bahasa yang positif.

Sambil terus memegang badannya mengapung di air saya sampaikan, “Yuk teruskan, kalau belajar terus pasti bisa.”

Beberapa lama kemudian ketika Seagull sudah bisa berenang, kami melakukan tos tanda kami sepakat bahwa, “Kalau belajar terus pasti bisa.”

Selanjutnya, ketika mereka sudah bisa melakukan sebuah kegiatan atau keahlian baru, saya melanjutkan, “Yuk latih terus, kalau berlatih terus pasti akan menjadi ahli.”

Begitulah Joann dan Seagull terus belajar dan berlatih bersepeda, menyanyi, berenang, aikido, drum, dan hal lainnya hingga mereka menjadi semakin ahli. Selaku orangtua, kami terus berusaha mendidik mereka dengan

sabar dan tegas ketika diperlukan. Harus kami akui, sesekali kami kehilangan kendali dan menjadi marah dengan emosional. Setelahnya kami tidak ragu untuk meminta maaf kepada anak-anak dan berjanji untuk memperbaikinya.

Begitulah, seiring berkembangnya bisnis, keluarga kami pun terus bertumbuh. Sebagai orangtua, kami terus belajar dan berlatih. Belajar melalui kedua orang tua kami, melalui buku-buku, teman-teman yang lebih ahli, dan berpengalaman agar menjadi orangtua yang semakin baik setiap harinya.

IMPIAN-IMPIAN YANG MENJADI NYATA DAN TAHUN-TAHUN PENUH TANTANGAN BARU

Pada tahun 2008, sebelum usia saya genap 35 tahun, ternyata perusahaan saya telah berhasil berkembang dan sangat membesarkan hati. Saya kembali melongok kepada catatan yang saya tulis 12 tahun sebelumnya, bahwa saya ingin memiliki 2 dan 5 miliar rupiah pada usia 35 tahun. Saya telah mencapainya, bahkan melebihinya. Keinginan untuk jalan-jalan mengelilingi dunia membawa keluarga dan orangtua juga mampu saya capai. Saya merasakan, dengan bisnis yang saya jalani ini, saya telah mencapai pertumbuhan fisik, mental, dan finansial yang luar biasa.

“Apakah sampai saat ini usaha *fashion* saya terus bertumbuh menakjubkan?”

“*You wish!*”

Itulah ejekan yang sering muncul untuk para pemimpi yang mimpi-mimpinya dianggap sulit atau tidak tercapai. Tepat

pada tahun 2008, krisis ekonomi di Amerika dan Eropa berdampak ke seluruh dunia, termasuk Indonesia. Terjadi perubahan besar-besaran terhadap cara *department store* di Indonesia mencapai target penjualan mereka. Kebijakan mereka inilah yang membuat para pemasok atau pemilik merek seperti saya menjadi terjepit di antara sistem diskon yang besar dan pembagian margin *department store*. Situasinya benar-benar sangat menekan kami sebagai *retailer* di *department store*.

Pada saat yang sama, daya beli konsumen juga menurun di seluruh daerah di Indonesia. Hal ini diakibatkan turunnya harga komoditas dunia, seperti karet, kelapa sawit, dan hasil-hasil tambang yang merupakan pendapatan utama di daerah. Pada tahun 2008-2009, penjualan perusahaan saya benar-benar merosot. Sementara itu, struktur perusahaan dan sistem memerlukan banyak tenaga kerja yang akhirnya menyebabkan biaya perusahaan menjadi tinggi. Kombinasi yang jelek ini memberikan tantangan yang sangat besar kepada kami. Tahun 2008-2010 menjadi tahun-tahun penuh tantangan yang sangat berat. Selama setahun lebih, perusahaan mengalami kerugian. Jika saya ceritakan secara detail, mungkin perlu satu buku tersendiri.

Namun baiklah, saya akan menceritakan secara singkat perjuangan saya menghadapi krisis dan melewatinya. Ketika penjualan di *department store* merosot, biaya kami juga meningkat. Direktur keuangan yang merupakan istri saya sendiri, mendorong kami untuk menutup toko-toko dengan penjualan yang jelek dan mulai menjual kembali ke pasar grosir di Tanah Abang dengan biaya rendah sebagaimana pernah kami lakukan dulu.

Bersama Yoking, kami melakukan banyak diskusi mengenai potensi penjualan *retail* di tengah situasi tantangan yang ada. Sepanjang tahun 2008 hingga awal 2009 kami mengamati banyak sekali terjadi perubahan di pasar. Perilaku belanja konsumen ikut berubah akibat krisis. Dua jaringan *department store* nasional yang dulunya melayani konsumen yang relatif sama, sekarang menjadi berbeda. Satunya semakin menasar ke atas kepada konsumen kelas menengah, satunya lagi semakin ke bawah.

Kami juga berkomunikasi dengan beberapa *supplier* asosiasi *retail* tentang pengalaman dan penjualan mereka. Dari komunikasi dengan beberapa teman dan tokoh senior di asosiasi, kami mendapat kesimpulan bahwa saat itu hampir seluruh *supplier retail* di *department store* berada dalam situasi yang sama sulitnya seperti kami. Lebih mengagetkan lagi, kami sama-sama tidak melihat potensi bertumbuh yang menggembirakan.

Situasi kami diperberat oleh ketentuan margin *department store* yang tinggi, program diskon yang semakin banyak, ditambah biaya karyawan dan biaya pengiriman yang semakin mahal. Beberapa teman di asosiasi bahkan berkesimpulan bahwa bisnis *supplier retail* di *department store* saat itu telah memasuki masa senja. Bahasa kerennya, *sunset industry*.

KEMBALI KE TANAH ABANG

Hasil dari pertemuan dengan teman-teman *retailer* di asosiasi, dorongan dari istri, adik saya Lulu dan suaminya, serta beberapa kali kunjungan ke pasar grosir Tanah

Abang, akhirnya saya mengambil keputusan besar. Pada pertengahan tahun 2009, saya memutuskan masuk kembali ke pasar tradisional Tanah Abang. Sejak itu, saya mulai menutup toko-toko saya di *department store* dan menggantinya dengan mengembangkan macam-macam produk di pasar tradisional.

Sampai tahun 2012, saya berhasil mengubah bisnis *retail* di *department store* menjadi bisnis grosir di Pasar Tanah Abang. Tentu banyak terjadi lagi perubahan-perubahan, terutama berkurangnya karyawan dalam jumlah besar, perubahan struktur, serta sistem di bagian penjualan. Ada perubahan dari sistem konsinyasi yang perlu perhatian dan kontrol detail terhadap ratusan gerai di seluruh Indonesia, menjadi sistem penjualan langsung yang lebih sederhana di pasar grosir. Bagian personalia juga jadi lebih sederhana, dari tiga ratus lebih karyawan menjadi kurang dari seratus.

Akhirnya, saya menyadari pilihan mengubah target pasar saya dari *retail* di *department store* menjadi pasar grosir adalah pilihan yang benar bagi kami. Dari komunikasi dengan teman-teman *supplier* di *department store*, situasi kesulitan yang mereka alami masih saja tidak berubah banyak sampai beberapa tahun kemudian.

Saya jadi teringat pada permainan layang-layang ketika kecil dulu. Ketika mendapatkan angin kencang, ulurlah layangan dan terbangkan tinggi. Namun, ketika angin berhenti dan berubah arah, tarik dan kencangkan tali layangan. Teruslah berusaha mendapatkan arah angin yang baru, kemudian terbangkan tinggi kembali layangan tersebut.

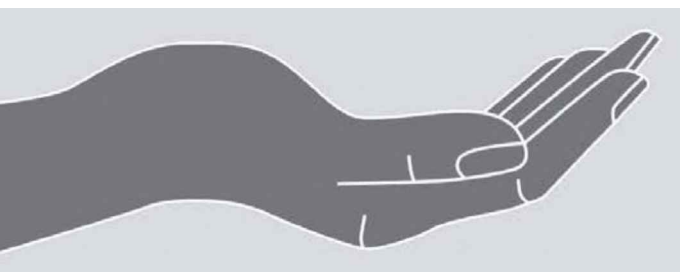
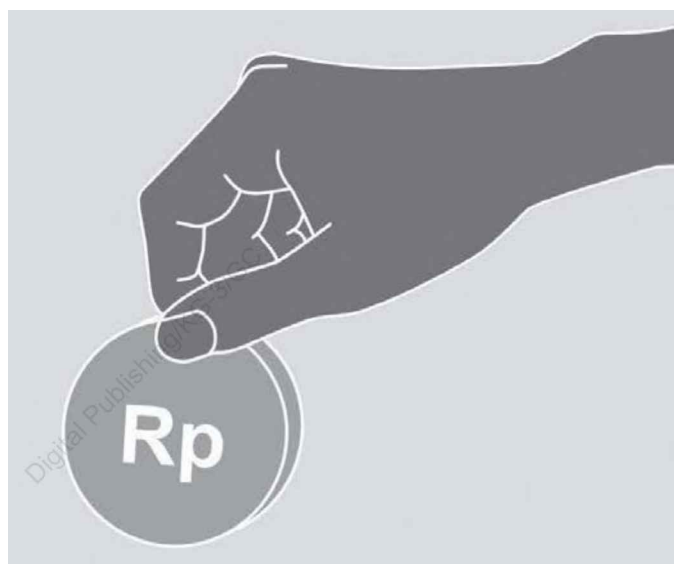
Ya, walaupun kami akui penjualan kami di pasar grosir awalnya tidak sebesar di *retail* nasional, tetapi biaya

kami juga rendah, sehingga perusahaan bisa bertahan dan tetap bertumbuh. Dengan sistem dan prosedur yang sudah berjalan, kami berhasil mengelola perusahaan dan mengembangkan beberapa varian produk di pasar grosir. Mulai dari baju kaus pria, pakaian anak-anak, *fashion* wanita, serta busana muslim.

Dibandingkan dengan teman-teman yang sangat sibuk karena harus mengurus sendiri semua detail pekerjaan di Pasar Tanah Abang, kami merasa dalam situasi yang jauh lebih baik. Berbekal sistem dan prosedur yang sudah rapi serta lebih ramping, saya sebagai direktur perusahaan tetap memiliki banyak waktu untuk jalan-jalan bersama keluarga ataupun untuk mencari peluang bisnis lainnya.

Sambil terus mengembangkan usaha *fashion* di pasar grosir, saat ini saya telah berhasil mengembangkan bidang-bidang usaha lainnya, misalnya, di bidang perkebunan. Pada saat yang sama, saya juga tetap bisa terus mengembangkan hobi bermain golf, mendaki gunung, menyelam, ataupun bersepeda sambil menjalankan banyak kegiatan sosial yang bermanfaat buat masyarakat luas.

Demikian cerita singkat saya saat berusaha bertahan dan melewati krisis. Tidak pernah menyerah, mau mendengarkan, selalu belajar dari pengalaman sendiri, teman-teman, serta tokoh yang lebih berpengalaman. Terutama lagi, ketika saya menghadapi tantangan yang sangat besar saat itu, saya harus berani menghadapi, dan berani melakukan perubahan-perubahan. Itu adalah kunci *survival* yang bisa saya bagikan saat ini.[]



BAB 10

BERBAGI ADALAH TANDA KESYUKURAN

“Remember that the happiest people are not those
getting more, but those giving more.”

~ H. Jackson Brown, Jr.

KISAH SANG KOKO

Saya merasa sangat beruntung lahir dari keluarga yang sederhana. Dari papa yang pekerja keras dan mama yang penuh cinta kasih. Saya percaya, setiap anggota di dalam keluarga inti membawa pengaruh terhadap pembentukan karakter kita. Selain papa dan mama yang sangat berpengaruh terhadap perkembangan karakter saya, pengaruh koko tertua di dalam keluarga kami juga sangat besar terhadap diri saya.

Koko tertua dilahirkan berbeda dari kami. Sejak kecil, koko sudah tidak bisa berjalan. Sejak usia dua tahun, seiring pertumbuhannya, tangan dan kaki koko terus membengkok, tulang kaki dan tangannya tetap lembut, sehingga tidak kuat untuk menyangga badannya untuk berdiri atau berjalan. Sehari-hari, koko digendong atau berguling untuk berpindah dari satu tempat ke tempat lainnya. Dan, ketika keluar rumah, ia menggunakan kursi roda.

Banyak sekali hal yang bisa saya ceritakan mengenai koko dan pengaruhnya terhadap saya. Namun, satu hal utama yang bisa saya simpulkan adalah saya belajar bersyukur dan berterima kasih atas seluruh berkat yang saya dapatkan sejak kecil, hingga saat ini.

Suatu waktu di pedalaman Kalimantan, ketika kami berlibur di desa kakek di Dusun Anik, saya menggendong Koko bermain air di sungai yang dangkal. Koko meminta saya mengangkat badannya di arus sungai sambil membentuk posisi berjalan. Koko senang sekali, di dalam posisi tegak lurus, saya memegang badannya dengan posisi kepalanya tegak di permukaan.

Sepuluh badan dan kakinya di dalam air sungai, ia mencoba berjalan di air. Setelah beberapa saat mencoba, koko berhasil. Setengah mengapung di arus kecil sungai yang dangkal, koko berhasil berjalan beberapa langkah. Ia senang bukan kepalang. Sejurus setelah momen itu, koko berbisik kepada saya yang masih membantu menahan seimbang badannya di air.

“Jika saya diberi kemampuan untuk bisa berjalan normal menginjak tanah beberapa meter saja, mati pun saya ikhlas.”

Saya terdiam. Mata saya berkaca-kaca. Tidak tahu harus menjawab apa. Kejadian itu sangat membekas di diri saya. *Pertama*, hal itu membuat saya mudah sekali bersyukur atas seluruh berkat yang saya terima. Sejak itu, saya menanamkan dalam diri untuk mensyukuri apa pun kondisinya. Tidak ada lagi sesuatu yang remeh dan tidak ada lagi sesuatu yang kecil. Semua begitu besar, begitu indah, dan patut disyukuri. Saya menyadarinya ketika bersama koko. Bahkan, kemampuan biasa seperti, bisa berjalan dengan kaki saja, sebenarnya adalah sebuah berkat luar biasa.

Kedua, menjadikan saya pribadi yang tidak mudah mengeluh. Bagaimana mau mengeluh jika kita melihat dengan mata kepala sendiri begitu banyak orang yang lebih susah lagi di sekitar kita.

Pada akhirnya, rasa syukur itu menggiring saya menjadi seorang yang mudah memberi. Saya menjadi orang yang ringan untuk memberikan apa yang saya bisa beri, karena saya merasa sangat kaya dan berlimpah. Pemberian menurut saya juga bukan hanya sebatas materi, pemberian

juga bisa berupa seabait doa untuk orang lain. Ketika berdoa malam, saya meminta kepada Tuhan Yang Mahakuasa untuk membagi kebahagiaan, kesehatan, dan seluruh berkah yang saya dapatkan, kepada kedua orangtua, kakak-adik, keluarga, dan lingkungan sekitar.

Saya berbagi mengenai hal ini bukan untuk menunjukkan, bahwa saya seorang yang mulia atau sangat baik hatinya, bukan. Saya sama seperti banyak orang lainnya masih banyak kekurangan diri, sedang belajar, dan berlatih untuk menjadi insan yang baik untuk keluarga dan masyarakat di sekitar saya. Saya berbagi cerita mengenai sikap hidup penuh rasa syukur dan mudah berbagi, karena saya percaya sikap ini mendatangkan berkah yang besar dari Tuhan kepada kita.

Saya percaya dengan selalu merasa lebih dari cukup dan selalu bersyukur, kita akan hidup dan bekerja dipenuhi oleh rasa sukacita. Dengan begitu, kita bisa menjadi lebih aktif dan produktif. Rasa sukacita juga membuat kita mudah untuk selalu bersikap positif. Alam ini bekerja dengan caranya yang sangat misterius. Semakin kita mudah berbagi, alam juga mudah berbagi kembali kepada kita, bahkan lebih banyak lagi.

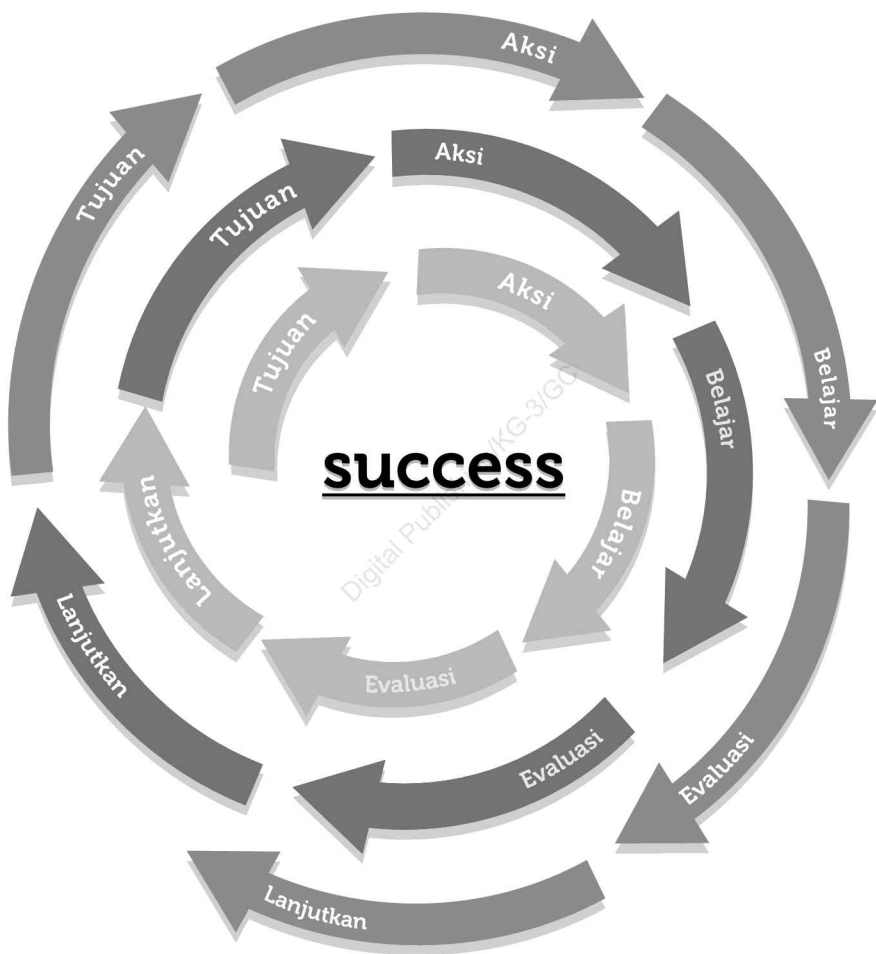
INGIN BERBAGI DENGAN MENULIS

Suatu waktu, saya merenungkan perjalanan dan pencapaian saya. Banyak orang menganggapnya sebagai hal yang istimewa dan mereka menginginkan saya membagi kiat-kiat sukses tersebut. Dengan semangat kesyukuran atas semua yang telah saya dapatkan, saya mencoba merunut ulang

poin-poin dalam perjalanan hidup saya di belakang.

Semakin saya runut ulang, semakin saya bersyukur akhirnya perjalanan tersebut mengantarkan ke keadaan seperti saat ini. Menurut saya, ini terjadi karena sebuah skenario yang saling bertautan. Masa kecil yang menguatkan, masa remaja yang memperkaya, dan masa dewasa yang penuh warna.

Sepanjang perjalanan itu, ternyata saya juga banyak melakukan pembelajaran dari buku-buku, dari orang-orang yang sengaja saya dekati untuk “berguru” secara khusus atau dari banyak pelatihan yang saya ikuti. Ada keinginan kuat untuk membaginya, agar menjadi pendorong, penguat, dan pembangun motivasi agar orang dapat mencapai kehidupan terbaik mereka. Saya ingin menularkan hasil kristalisasi proses pembelajaran untuk siapa saja yang ingin meraih kesuksesan. Dan tentu saja, saya sangat ingin membagikan spirit ini, khususnya kepada kaum muda sebagai pewaris masa depan generasi mendatang.



BAB 11

SUKSES

KARENA TABEL

“Bisnis adalah perjalanan anak panah
dengan begitu banyak gesekan dalam lintasannya
yang berpotensi mengubah arah.”

~ Harianto Tian

MIMPI RP 10 MILIAR

Dalam setiap etape hidup saya, mulai dari saat anak-anak berjualan es, remaja berbisnis biliar, hingga ketika dewasa berbisnis produksi pakaian, biasanya saya memulainya dengan menetapkan tujuan. Secara umum, tujuan saya melakukan bisnis adalah karena saya ingin menjadi pengusaha sukses.

Dalam mewujudkannya, saya memasang tujuan-tujuan yang bisa diukur, misalnya, saya menetapkan tujuan ingin mempunyai Rp 2 miliar ketika umur 35 tahun, kemudian saya tulis ulang ingin mempunyai Rp 5 miliar, dan direvisi lagi menjadi Rp 10 miliar pada usia 35 tahun. Itu semacam tujuan jangka panjang saya. Sementara untuk tujuan jangka pendek, biasanya saya mempunyai hitung-hitungan berapa minimal keuntungan yang saya inginkan. Misalnya, tujuan jangka pendek saya ketika berbisnis biliar adalah mendapatkan 40 *game* per hari agar untung.

Kemudian, saya melakukan langkah-langkah untuk mewujudkannya. Misalnya, ketika saya memutuskan sebuah tujuan untuk berbisnis biliar, saya memulai langkah dengan mengajak *partner*, membentuk kerja sama modal, mencari tempat, menyewanya, dan seterusnya. Bagi saya, bisnis adalah pendorong yang kuat untuk kebutuhan mengembangkan diri. Hal ini disebabkan banyak tantangan dalam bisnis selalu lebih besar dari kesanggupan awal kita, sehingga memaksa kita untuk belajar dan belajar.

Proses bisnis saya pun belajar dari pengalaman, bagaimana dari hari ke hari menjadi lebih baik dalam mengelola bisnis, dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Adakalanya belajar dengan bertanya langsung kepada orang-orang dalam jaringan, adakalanya juga belajar dari buku-buku.

Masih ingat dengan kisah bagaimana saya belajar cara bernegosiasi hanya dari buku-buku? Misalnya, ketika saya akan bernegosiasi dengan seorang GM dari perusahaan tekstil. Demikian juga, ketika saya menggunakan sarana belajar dengan lebih serius di pelatihan-pelatihan manajemen yang ada, ketika saya membutuhkan kemampuan memimpin tim yang lebih besar. Intinya belajar agar mampu menjawab tantangan atau kebutuhan yang ada.

Karena saya sangat berkonsentrasi dalam proses bisnis, saya selalu melakukan evaluasi atas perjalanannya. Bisnis bukan anak panah yang sekali dibidik dan dilepas bisa bergerak lurus menuju sasaran. Bisnis adalah perjalanan anak panah dengan begitu banyak gesekan dalam lintasannya yang berpotensi mengubah arah. Bisnis berhubungan dengan manusia-manusia, baik itu rekan kerja, pegawai, *supplier*—walau berbentuk perusahaan, tetap saja isinya juga manusia—juga pelanggan. Dan dengan berhubungan dengan manusia, lintasan bisnis jadi sangat dinamis, karenanya perlu evaluasi dari waktu ke waktu.

TERUS BERTUMBUH DENGAN PRINSIP TABEL

Dalam perjalanan bisnis dan perkembangannya, saya merasakan bahwa kesuksesan dan pencapaian yang memuaskan bisa jadi justru musuh bagi perkembangan berikutnya. Dalam pergaulan sosial, mudah sekali untuk mendapatkan alasan untuk berpuas diri dengan pencapaian-

pencapaian yang baik. Berapa kali saya mendapati perkataan teman yang mengajak tetap berdiam di zona nyaman pencapaian saat itu. Ketika sudah nyaman dengan mempunyai toko di Tanah Abang misalnya, ketika saya ingin membuat sistem dan memperkerjakan para profesional desainer.

Para teman berkomentar, “Mempunyai pekerja profesional itu ribet, banyak maunya, mending urusan desain tetap dikerjakan sendiri.”

Kalau saya mendengar kata-kata itu dan saya berhenti sampai di situ, tentu akan sangat lain ceritanya. Mungkin saya masih akan berkutat di meja kerja lebih dari 10 jam sehari, 7 hari seminggu, untuk melakukan rutinitas mengelola bisnis. Ironisnya, makin hari bukannya saya akan makin kuat, saya justru akan makin tertatih untuk sekadar bertahan di tengah persaingan Tanah Abang yang sangat kompetitif. Sedihnya lagi, itupun tanpa pernah tersisa waktu untuk keluarga dan kegiatan sosial yang lebih besar.

Jika saya berhenti melangkah, di tengah dunia yang terus bergerak dan berubah, otomatis akan membuat saya makin tertinggal. Memang, meneruskan melangkah tidak serta merta membuang risiko kejatuhan. Namun, menghentikan langkah justru memastikan kita jatuh dilindas perubahan.

Melanjutkan ke tahap-tahap berikutnya, sesudah pencapaian demi pencapaian, adalah rahasia bagaimana agar saya tetap *survive*, bahkan berkembang. Ketika pola ini berulang dan berulang dalam hidup saya, dengan membawa hasil yang memuaskan, saya mencoba melihat hal yang sama dalam kisah-kisah sukses orang lain. Ternyata benang merah itu sama adanya. Pola ini akhirnya saya sebut dengan

pola sukses TABEL.

Pola sukses TABEL ini merupakan akronim pola tindakan. Masing-masing hurufnya mewakili sebuah kata yang sangat kuat maknanya dalam proses pembelajaran dan tahapan yang saya lalui untuk sampai pada posisi sekarang. Jadi, TABEL yang saya maksud merupakan kepanjangan dari:

T = TUJUAN

A = AKSI

B = BELAJAR

E = EVALUASI

L = LANJUTKAN



SUCCESS

FAILED

FAILED

FAILED

Digital Publishing 3/16/16



BAB 11

SUKSES

KARIJUAN BEL

“Bisnis adalah perjalanan anak panah
dengan begitu banyak gesekan dalam lintasannya
yang berpotensi mengubah arah.”

~ Harianto Tian

APA ARTI SUKSES

Baik, saya menulis buku ini untuk semua orang yang ingin meraih kesuksesan. Pertama-tama, kita mesti sepakat dulu apa arti sukses. Buat saya pribadi, sukses berarti saya berhasil mencapai tujuan. Artinya, untuk bisa meraih sukses, saya perlu memiliki tujuan terlebih dulu, baru kemudian mencari cara untuk mencapainya.

Nah, persoalannya begini, banyak orang bilang bahwa mereka ingin sukses dalam hidupnya. Namun, sering kali mereka tidak cukup jelas mendefinisikan sukses itu dalam hal apa. Menurut saya, awal sukses adalah menetapkan tujuan terlebih dahulu. Mau menjadi pengusaha, jadi dokter, arsitek, psikolog, atau bahkan politisi, itu semua adalah pilihan profesi. Pilihan yang masih umum. Tujuan sebaiknya dibuat lebih spesifik dengan menambahkan kategori dari profesi yang diinginkan lalu menambahkan kata sukses dari pilihan kategori profesi tersebut. Misalnya menjadi pengusaha *fashion* sukses, menjadi dokter spesialis anak sukses, menjadi olahragawan sukses, atau pebulu tangkis yang sukses.

TUJUAN MEMBERIKAN FOKUS

Orang yang sejak awal mengetahui dan menentukan tujuannya dengan jelas, dia akan bisa segera memulai langkah awal menuju tujuannya. Seorang lulusan SMA yang punya tujuan jelas menjadi pengusaha. Misalnya, dia bisa mengarahkan tujuannya dengan kuliah di jurusan ekonomi.

Jika orang berminat menjadi arsitek, dia akan mengambil jurusan arsitektur pula. Sebaliknya, seorang lulusan SMA yang tidak mempunyai tujuan yang jelas, dia akan bingung dan menunggu mau mengambil jurusan apa. Bisa jadi dia hanya mencari cara untuk menghabiskan waktu dengan kegiatan yang tidak jelas atau sekadar mengikuti pilihan teman-temannya.

Bayangkan, sebut saja Anton dan Toni, suatu hari ditempatkan di terminal bus Jakarta dan masing-masing mengantongi uang 50 ribu rupiah. Anton punya tujuan yang jelas. Dia mau pergi ke Bandung. Di terminal, ia akan bertanya dan mencari bus jurusan Bandung. Begitu menemukannya, dia akan segera naik bus yang menuju Bandung. Sementara itu, Toni berada di terminal yang sama, tetapi tidak memiliki tujuan mau ke mana. Apa yang akan dilakukannya? Toni akan bingung seharian di terminal. Dia akan bosan, tidak bersemangat, kepanasan, dan benar-benar tidak tahu mau ke mana.

Contoh di atas hanyalah ilustrasi sederhana, tapi nyata. Setiap hari kita bisa menemukan begitu banyak orang yang hidup sekadar menjalani hidup tanpa arah dan tujuan yang jelas. Ada prinsip hidup yang banyak diikuti oleh orang-orang, *hiduplah mengikuti ke mana air mengalir*. Menurut saya, prinsip hidup seperti itu tidak akan jelas membawa kita entah ke mana. Bisa saja secara kebetulan membawanya ke kemakmuran, tapi lebih banyak membawa ke sebuah kondisi yang kita tidak sukai.

Setiap orang dengan bergulirnya waktu pasti akan bergerak ke suatu kondisi, atau suatu tempat. Menetapkan tujuan memberikan arah ke mana perjalanan akan bergulir, dan hasil seperti apa yang diinginkan terjadi. Kenapa banyak orang yang bertahun-tahun hidup, segitu-gitu saja kehidupannya? Hal itu bisa terjadi, karena tidak adanya tujuan yang jelas tentang arah hidupnya.

Mereka memiliki keinginan, namun tidak membuatnya menjadi konkret dan jelas, sehingga kurang menimbulkan gairah untuk memburu atau mencapainya. Itulah sebabnya, fondasi kesuksesan menurut saya terletak pada tujuan-tujuan yang kita tetapkan.

TIGA LANGKAH MENETAPKAN TUJUAN

Lalu, bagaimana caranya membuat tujuan kita bisa sedemikian jelas dan menjadi sumber motivasi? Ada langkah-langkah konkret seperti ini. *Pertama*, tuliskan tujuan Anda. Dengan menuliskannya, berarti Anda sudah membuat komitmen dan menjadikan tujuan itu penting bagi hidup Anda. Tujuan yang dituliskan akan mudah diingat, dan juga bisa mengingatkan Anda. Tujuan yang dituliskan juga bisa menggambarkan prioritas hidup Anda. Banyak buku motivasi menyarankan, setelah menuliskan tujuan-tujuan tersebut, berikutnya taruhlah di tempat yang mudah Anda lihat. Contoh, di layar monitor, *handphone*, buku yang selalu Anda bawa, ditempelkan di dinding kamar, di sebelah cermin, atau di mana pun yang mudah Anda lihat.

Kedua, selalu bayangkan atau visualisasikan tujuan Anda. Supaya bayangan akan tujuan itu semakin konkret. Ada cara yang lebih jitu untuk memvisualisasikannya. Carilah guntingan koran atau majalah yang menggambarkan bentuk fisik tujuan Anda tersebut. Contoh, Anda ingin memiliki mobil, rumah mewah, atau bahkan mungkin pesawat jet pribadi, ya cari saja foto-fotonya, kemudian pajang atau tempel di dinding-dinding kamar, maupun ruang kerja Anda. Coba *googling*, temukan foto-foto yang sangat bagus dan jadikan *screen saver* komputer, atau laptop Anda.

Jadi di sini, buatlah tujuan Anda itu berada di tempat yang selalu terlihat. Bayangkan tujuan Anda, rasakan seolah-olah Anda sedang dan bahkan sudah mengalaminya setiap waktu. Ibarat tujuan itu seperti sebuah doa atau permohonan, rasakan saja bahwa tujuan itu sudah berada di sekeliling Anda. Hidupkan dan rasakan dengan cara seperti itu, dan saya yakin Anda akan mendapatkan suntikan energi yang luar biasa besar. Film “5 cm” mengingatkan kita, tempatkan tujuan Anda 5 cm di depan mata, sehingga Anda akan selalu mengingat tujuan tersebut.

Begitu memiliki tujuan, saya selalu mencoba mendekatkan diri pada tujuan tersebut. Saya lihat terus majalah-majalah yang berkaitan dengan tujuan saya. Saya tonton semua acara yang berkaitan, termasuk mendengarkan kaset atau CD. Jika Anda mau mendaki gunung tertinggi, belilah buku, majalah, atau tonton acara di TV tentang hal itu setiap saat. Berdiskusilah dengan orang-orang yang sudah

berpengalaman melakukan pendakian. Jika Anda mau menjadi pengusaha sukses, bacalah buku tentang mereka dan tontonlah acara TV mengenai perilaku pengusaha sukses.

Ketiga, ceritakan tujuan Anda kepada orang yang dipercaya, sehingga tujuan itu akan berulang Anda pikirkan dan sebutkan. Efeknya, tujuan itu akan semakin kuat menancap di benak dan pikiran. Anda pun akan semakin termotivasi untuk mencapainya. Banyak orang tidak mau menceritakan tujuannya karena takut dicemooh, takut merasa malu jika tujuannya tidak tercapai. Namun, saya mengajak Anda berpikir sebaliknya. Deklarasikan tujuan Anda, jika perlu, biarkan rasa takut atau malu itu membuat Anda semakin tertantang untuk mengambil tindakan mencapai tujuan.

Sekarang ini, banyak orang mulai menuliskan tujuannya sebagai status di situs jejaring sosial. Ini merupakan salah satu cara menceritakan atau memublikasikan tujuan kepada orang lain atau bahkan kepada orang banyak. Jadi, semakin sering menceritakan ke orang lain, semakin kita diingatkan untuk mengambil tindakan baik oleh diri kita sendiri atau oleh teman-teman. Tindakan yang terus-menerus dilakukan untuk membuat kita semakin dekat kepada tujuan.

Dan, semakin sering Anda ceritakan, semakin banyak kesempatan akan terbuka bagi Anda. Teman dan lingkungan yang mengetahui, bahkan memiliki kepentingan yang sama mungkin akan memberikan informasi atau masukan yang

Anda perlukan. Hal ini sama artinya dengan menarik energi positif dari lingkungan sekitar kita, karena kita memiliki sebuah tujuan yang bisa jadi seirama dengan banyak hal lain.

Kemudian, apa yang harus Anda lakukan setelah menetapkan tujuan? Ya, tujuan tidak akan tercapai dengan sendirinya. Supaya tujuan Anda segera tercapai, mulailah untuk selalu mengambil tindakan-tindakan nyata. Bahkan, mulailah dari tindakan kecil sekalipun yang mengarah pada tercapainya tujuan tersebut. Perinci tujuan besar itu menjadi sesuatu yang akan bisa Anda capai dalam jangka panjang, jangka pendek, dan jangka waktu terdekat, misal dalam hitungan bulan, minggu, bahkan hari. Setiap hari terus lakukan kegiatan yang membawa Anda semakin dekat ke tujuan itu.

TIGA TIPE MANUSIA

Sebelum saya melanjutkan ke lanjutan dari TABEL, saya ingin membagikan cerita yang menarik dari buku *Adversity Quotient: Turning Obstacles into Opportunities* karya Paul G. Stoltz. Dalam bukunya, Stoltz membedakan tiga tipe manusia dengan menggunakan analogi pendaki gunung, yaitu *quitter*, *camper*, dan *climber*. Mari kita bahas masing-masing tipe tersebut.

Quitter adalah tipe orang yang mudah menyerah, berhenti, memilih melarikan diri apabila bertemu tantangan, bukan menghadapi, atau menaklukkannya. Mereka selalu

menyampaikan banyak alasan menutupi kelemahan atau keenggannya untuk bergerak maju. Kata-kata yang paling sering mereka gunakan: *Ah, itu tidak mungkin! Itu tidak bisa! Ini tidak adil, saya terlalu muda!* Dan masih banyak lagi.

Camper adalah tipe orang yang tidak langsung menyerah saat menghadapi tantangan. Namun, dia tidak menggunakan potensi dirinya sepenuhnya dalam menghadapi tantangan atau menaklukkan masalah. Awalnya, dia berusaha menghadapi tantangan. Namun, bila tantangan yang dihadapi dirasa berat dan dia merasa sudah cukup berusaha, dia akan melupakan tujuan awalnya. Dia memilih alternatif lain yang tantangannya lebih ringan. Singkat cerita, ini tipe orang yang mudah puas. Kalau naik gunung pun, baru sampai lereng saja sudah mendirikan tenda, istirahat, dan bersantai di sana. Dia enggan melanjutkan ke puncak.

Climber adalah tipe orang yang hidupnya diarahkan pada tujuan dan cita-cita yang jelas dan besar, tidak pernah menyerah, bahkan suka sekali menemukan tantangan baru. Bagi seorang *climber*, bukan pencapaian tujuannya yang terpenting. Namun, bagaimana proses dia mencapai tujuan dan nilai perjuangannya itulah yang lebih penting. Satu tujuan yang tercapai baginya hanyalah satu tempat beristirahat sementara. Setelah itu, dia akan terus berusaha menemukan tantangan-tantangan baru untuk ditaklukkan.

Climber tidak pernah berhenti, selalu bicara kemungkinan-kemungkinan pencapaian dan selalu siap melanjutkan kerja kerasnya. Bahkan, bagi *climber*, pekerjaan adalah permainan. Mencapai sebuah tujuan menjadi sebuah permainan yang menyenangkan, sehingga bekerja keras menjadi bermain keras. *Climber* selalu menggunakan kalimat seperti ini: *Lakukan yang terbaik! Mari mewujudkannya! Yuk, Action!*



BAB 13

DAHSYATNYA AKSI

“Majukan dahulu bidak catur Anda,
baru permainan bisa dimulai.”
~ Harianto Tian

Hal kedua dalam prinsip TABEL Motivasi yang saya anggap vital dalam rangka menggapai sukses adalah *aksi*. Aksi berarti bergerak atau mengambil tindakan. Segeralah bergerak setelah tujuan ditetapkan. Mulailah dari sesuatu yang kecil karena mencapai Puncak Cartens di Pegunungan Jaya Wijaya pun juga dimulai dengan satu langkah kecil di kaki gunung itu.

Saya sangat yakin, satu-satunya cara untuk segera mencapai tujuan kita adalah segera mengambil tindakan atau beraksi. Sementara, aksi yang paling efektif adalah dengan cara memulai apa yang harus kita kerjakan untuk mencapai tujuan itu dan terus-menerus melakukannya.

Mengapa saya sangat menekankan pentingnya aksi konkret dan selalu ambil tindakan?

Ya, karena hanya tindakan yang akan memberikan hasil. Hasilnya bisa A atau B, bisa plus bisa minus, tetapi yang pasti selalu akan ada hasil untuk kita pelajari. Lalu, dari hasil itulah kita bisa membuat pilihan yang lebih baik lagi ke depannya. Nah, orang-orang yang selalu mengambil tindakan, berarti dia akan selalu menciptakan hasil. Sementara itu, orang-orang yang enggan bertindak pasti akan menjadi orang-orang yang kalah. Mengapa? Sebab, mereka tidak menciptakan kemungkinan-kemungkinan hasil karena tidak beraksi. Orang-orang yang tidak bertindak tidak akan mencapai impian mereka. Mereka hidup dengan banyak sekali alasan mengapa mereka tidak mencapai sesuatu.

“Saya tidak bisa! Saya tidak mampu! Saya tidak punya modal! Itu terlalu sulit! Tidak semua orang bisa!” Dan, masih ada banyak lagi alasan lainnya.

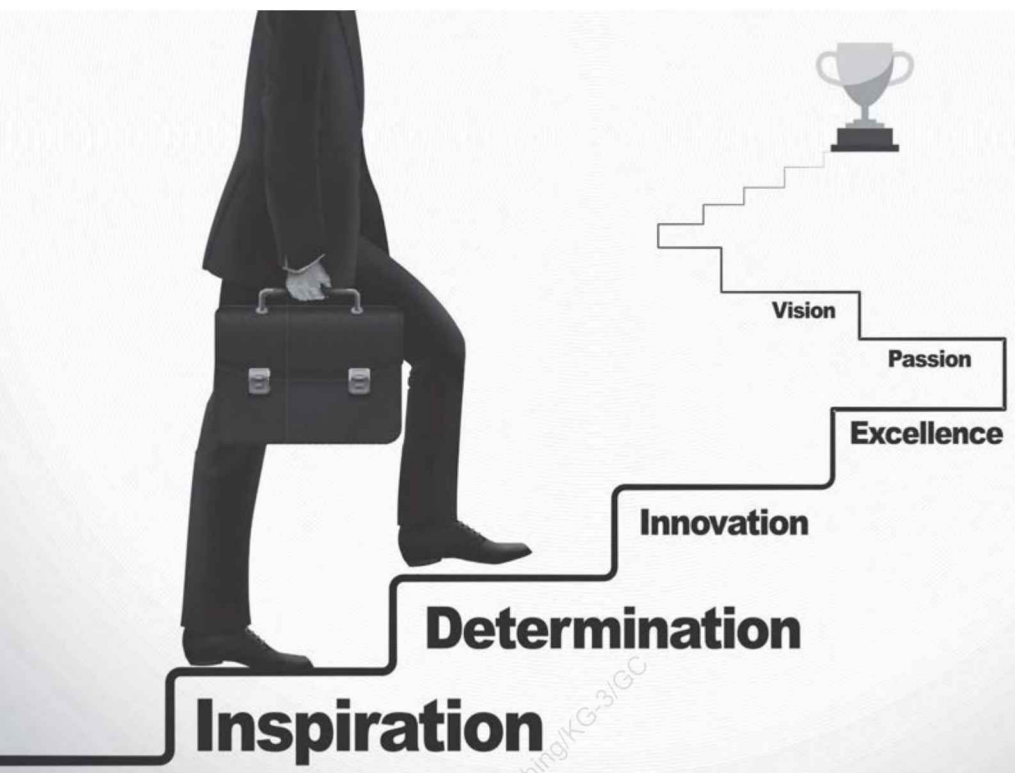
Mereka yang tidak mengambil tindakan ini biasanya memang tidak punya tujuan yang jelas dalam hidupnya. Sebaliknya, orang-orang yang mengambil tindakan juga selalu punya alasan mengapa mereka mencapai sesuatu.

Sekali lagi, akan selalu ada dua kemungkinan *output* dari tindakan kita, yaitu hasil yang sesuai keinginan ataupun hasil yang tidak sesuai dengan keinginan. Dari hasil yang sesuai keinginan, kita bisa belajar dan tahu cara-cara yang efektif untuk mencapai tujuan. Sementara dari hasil yang tidak sesuai keinginan, kita pun dapat belajar dan menjadi tahu tentang cara yang tidak akan membawa hasil.

Dengan demikian, dari tindakan apa pun yang membawa dua kemungkinan tersebut, kita toh tetap bisa belajar sesuatu. Kita juga punya pilihan, baik untuk mengulangnya lagi karena mendatangkan hasil positif atau tidak mengulangnya karena hasilnya negatif. Jika hasilnya negatif, kita dapat memilih cara lain sampai menemukan cara yang memberikan hasil sesuai keinginan. Jika kita terus-menerus mengambil tindakan dan belajar dari proses pengalaman sendiri, kita pasti akan semakin dekat kepada tujuan sampai berhasil mencapainya.

MULAI DARI KECIL SELANGKAH DEMI SELANGKAH

Berikutnya, bagaimana supaya tujuan kita dapat tercapai melalui tindakan? Caranya begini, bagilah tujuan besar Anda menjadi tahapan-tahapan yang lebih kecil. Perjalanan seribu kilometer dimulai dari satu langkah. Mau menjadi pengusaha sukses pada tahun tertentu bisa dimulai dengan usaha dari kecil dulu.



Saya akan berbagi kisah nyata seorang sahabat muda. Ia berdiskusi dengan saya mengenai ide bisnis gelato. Sebut saja Nana panggilannya. Pertemuan saya dengan Nana terjadi di atas kapal apung di Labuan Bajo, Flores, Nusa Tenggara Timur. Bersama-sama di atas kapal melakukan perjalanan *diving* selama 4 hari di Kepulauan Komodo memberi kami banyak sekali kesempatan saling berbagi dan belajar.

Saya mendengarkan pengalaman Nana bekerja di banyak perusahaan dan di banyak posisi, di antaranya sebagai staf kreatif di agen iklan, *retail marketing*, hingga terakhir sebagai *wholesale customer insight* di salah satu perusahaan

multinasional. Mendengarkan cerita-cerita Nana, saya membayangkan betapa kayanya pengalaman profesional Nana setelah bekerja selama belasan tahun. Saya sendiri mendapatkan inspirasi bagaimana perusahaan multinasional tempat Nana bekerja merencanakan pertumbuhan perusahaan mereka dengan kontribusi Nana di sana.

Sementara Nana mendapatkan inspirasi dari cerita-cerita pengalaman masa kecil saya dan cerita usaha saya sejak kecil sebagaimana *sharing* di buku ini. Nana ternyata memang telah memiliki keinginan untuk menjadi pengusaha, tetapi masih menunggu saat yang tepat. Sebelum berpisah di akhir perjalanan menyelam, kami berjanji untuk tetap saling menjalin komunikasi.

Tidak lama setelah perpisahan kami, kira-kira sekitar 1 bulan, tiba-tiba saya mendapat pesan dari Nana yang isinya mengagetkan, “Om Hari, dari *ngobrol* kita di atas kapal di Komodo, *gue* memutuskan untuk berhenti kerja lebih cepat, dan mau memulai usaha sendiri. *Gue* main ke kantor yaa.. mau minta pandangan *nih....*”

“*Bentar* dulu, *loe* udah *resign* atau baru mau *resign*?” balas saya sedikit kuatir.

“*Udah resign*, Om,” jawabnya singkat.

“Ups! Gawat!!” gumam saya di dalam hati.

Saya kaget dan tentu merasa memiliki tanggung jawab moral atas keputusan Nana *resign*. Nana *resign* dari perusahaan yang telah memberinya pendapatan lebih dari cukup untuk kebutuhan pribadi dan keluarganya.

“Baiklah, kapan mau main ke kantor?”

“Bulan depan, Om. *Gue* mesti kelarkan pekerjaan dan melakukan serah terima pekerjaan *gue*.”

“Sip,” jawabku singkat.

Selesai komunikasi kami, saya bergumam dalam hati,
“Gilaaa... nih anak nekat!”

Walau sedikit khawatir, di dalam hati saya juga merasa Nana akan berhasil jika dia benar-benar berniat mau belajar dan bekerja keras. Kira-kira sebulan kemudian, kami bertemu di kantor saya. Kami ngobrol dan berdiskusi panjang lebar mengenai segala hal, terutama mengenai bagaimana memulai bisnis sendiri seperti yang akan dilakukan oleh Nana. Selanjutnya, saya akan berbagi kesimpulan *coaching* usaha baru Nana memulai bisnis gelato di setiap akhir bab TABEL.

Secara umum, kita mengenalnya sebagai *ice cream*. Gelato yang berarti beku adalah *ice cream* versi Italia yang dibuat dengan kandungan susu dominan, sehingga ia terasa *creamy* dan juga kental. Tujuan Nana adalah menjadi pengusaha gelato yang sukses dengan 50 *outlet* di seluruh Indonesia dalam 5 tahun. Nana memilih memulainya dari kecil. Aksi kecilnya dimulai dengan mengamati *outlet* gelato yang populer, dilanjutkan berkenalan dengan manajer pengelola *outlet*, belajar produksi gelato dari teman kenalan yang menguasai, buku-buku, atau mencari tempat belajar profesional. Setelah berhasil belajar cara produksi gelato yang *yummy*, ia mengundang teman-teman untuk makan gratis, mencicipi, dan memberikan masukan.

Ambil aksi-aksi kecil setiap harinya. Sambil melakukan itu,

sebuah merek dagang yang menarik dan unik perlu segera dipikirkan dan didaftarkan di Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual. Setelah berhasil memproduksi gelato yang semakin enak, dan memiliki standar rasa, mulailah ia memberanikan diri menawarkan menjualnya kepada teman-teman yang mengadakan acara-acara khusus, misalnya, ulang tahun ataupun kegiatan perayaan tertentu.

Tentu sebelum itu, Nana sudah memiliki hitungan bisnis sederhana. Pengalaman memproduksi gelato membuatnya mengetahui harga pokok produksi setiap kilogram gelato yang dihasilkan, menentukan harga jual, dan target konsumennya. Proses yang sama seperti Amenk kecil dulu mau membuka bisnis jasa permainan biliar. Ambil terus aksi-aksi kecil menuju tujuan Anda. Dengan demikian, Anda akan semakin dekat kepada tujuan.

Catatan: Usaha gelato sebenarnya bisa dimulai dengan cepat melalui sistem *franchise* atau waralaba. *Franchisor* akan menyediakan produk dan sistem yang sudah teruji, sehingga sebuah usaha relatif lebih mudah dan cepat dibangun. Namun, pilihan ini memerlukan modal yang lebih besar.

Kapan waktu terbaik untuk memulai aksi kecil, Anda?

SEKARANG! SAAT INI!



BAB 13

DAHNGGUH AJAKSI

“Majukan dahulu bidak catur Anda,
baru permainan bisa dimulai.”

~ Harianto Tian

Belajar adalah sebuah proses untuk memperoleh pengetahuan dan meningkatkan keterampilan. Awalnya tujuan ditetapkan, dituliskan, dibayangkan, dan diceritakan. Kemudian, aksi awal diambil, mulai dengan langkah pertama atau hal kecil saat ini, lalu gulirkan terus seperti bola salju yang semakin membesar. Ketika semua sudah dimulai, hal selanjutnya yang paling penting adalah belajar dari seluruh proses yang kita alami sendiri.

BELAJAR DARI PENGALAMAN SENDIRI

Dalam prinsip sukses TABEL, kita memang harus *belajar* banyak dari pengalaman diri sendiri, belajar pada semua aksi, atau tindakan yang telah kita lakukan. Anda bisa membaca ribuan buku, lulus S2 atau S3, tetapi jika Anda tidak mengalami berbagai hal secara langsung, Anda pun tidak akan bisa maksimal dalam proses pembelajaran. Mungkin saja Anda akan sulit untuk maju. Membaca tentang manisnya gula sangat berbeda dengan mengalami sendiri, yaitu mengecap manisnya gula.

Membaca tentang asamnya jeruk nipis sangat berbeda dengan mencicipinya. Orang-orang bule yang tidak pernah mengecap jeruk nipis asam, tidak bisa membayangkan rasa asamnya. Sementara kita yang sudah pernah mengecap asamnya jeruk nipis, membayangkan asamnya saja akan membuat air liur kita keluar. Begitulah, kita harus mengalami sendiri banyak hal sampai kita benar-benar bisa memahaminya.

Anda tidak akan bisa memahami, jika orang berkata, “Ini manis *banget*....” Sebelum Anda sendiri pernah mengecap

atau mencicipi sesuatu yang manis tersebut. Aktiflah belajar atau mengambil pelajaran dari pengalaman diri sendiri karena dari sana akan Anda dapatkan banyak sekali pencerahan.

Mengapa belajar penting? Nasi dan lauk-pauk yang baik adalah makanan untuk menumbuhkan badan dan menjaga kesehatan tubuh kita. Sementara itu, belajar hal-hal baru dan selalu menambah pengetahuan adalah makanan untuk pertumbuhan pikiran kita. Sepanjang hidup, baik secara formal, informal, maupun non-formal kita banyak sekali belajar dan menyerap ilmu pengetahuan. Namun, kebanyakan orang berhenti belajar sejak tamat SMA atau kuliah.

Justru saat memasuki dunia kerja, menjadi pegawai, berwiraswasta, malah mereka berhenti belajar, berhenti membaca, dan berhenti mendengarkan. Bahkan, tak sedikit yang berhenti bertanya kepada para guru, sahabat, atau orang tua yang lebih dulu mengerti masalah dan kaya pengalaman. Akibatnya, pengetahuan mereka pun berhenti pertumbuhannya. Cara pandang mereka pun hanya seluas apa yang mereka pernah dapatkan sebelumnya. Di satu sisi, dunia ini begitu luas dan kaya dengan pengetahuan, dan hal-hal baru yang sangat menarik.

Ilmu pengetahuan berkembang dengan sangat cepatnya karena kemajuan teknologi. Oleh sebab itu, orang-orang yang berhenti belajar pasti akan ketinggalan. Mangkuk pengetahuannya akan tetap kecil. Tempurung pikiran atau cara pandangnya tetap sempit. Alhasil, mereka akan kesulitan, atau bahkan tidak mampu berkompetisi dengan orang-orang yang mau terus-menerus belajar. Mereka yang terus-menerus belajar ini umumnya semakin terbuka terhadap

kemungkinan-kemungkinan pencapaian yang lebih besar, karena cara pandang dan pengetahuan yang mereka punyai.

BELAJAR DARI PENGALAMAN ORANG LAIN

Menurut saya, belajar dari pengalaman dan pencapaian orang-orang sukses dengan membaca buku-buku mereka adalah salah satu cara yang sangat efektif untuk mencapai sukses. Kita bisa mendapatkan informasi mengenai industri atau hal-hal penting menyangkut bisnis dan karier. Pengalaman mereka yang kaya juga bisa memberi kita inspirasi untuk mengambil tindakan-tindakan yang tepat dan strategis.

Sebagian orang sukses yang menuliskan karyanya dalam bentuk buku atau *sharing* memberikan inspirasi di berbagai forum, seminar, pelatihan, dan *business gathering* itu mau kita temui atau tanya banyak hal. Oleh sebab itu, saya selalu berani bertanya langsung kepada tokoh ataupun orang-orang sukses di industri *fashion*. Saya ingin belajar langsung dari pengalaman mereka ataupun tokoh-tokoh dari industri lain yang tidak berhubungan langsung dengan industri saya. Hal ini saya lakukan demi menambah pengetahuan dan memperluas cara pandang.

Jadi, dalam prinsip Belajar ala TABEL ini, menurut saya, bertanya adalah cara belajar yang paling baik. Temui orang-orang sukses di bidang yang Anda geluti, lalu bertanya dan belajarlah kepada mereka. Bukalah wawasan Anda untuk menerima masukan-masukan mereka, perluas cakrawala Anda dengan mempelajari pengalaman mereka, dan jangan terbatas pada tempurung pikiran sendiri. Jika Anda ingin

lancar dalam belajar dengan bertanya ini, berlatihlah berkomunikasi dan bergaul (*networking*) dengan baik.

Sewaktu akan mendalami bisnis *retail*, melalui jaringan saya, saya minta waktu bertemu Pak Eddy “Hammer” Hartono. Ketika mendalami konsep *branding*. Saya menemui dekan pengajar di MarkPlus Strategy. Ketika ingin masuk kembali ke bisnis grosir di Tanah Abang, saya minta waktu belajar dari Ko Aliang, dan tokoh lainnya yang sudah sukses di pusat grosir pakaian terbesar se-Asia Tenggara tersebut. Saya juga menemui Goenawan Mohamad pemilik grup Tempo Inti Media untuk memperluas cakrawala mengenai budaya.

Saya temukan fakta, jika saya mau belajar dan bertanya dengan baik, akan ada banyak sekali tokoh sukses yang mau berbagi pengetahuannya. Dengan belajar dari pengalaman para tokoh sukses, kita bisa terhindar dari kesalahan-kesalahan yang bisa memakan banyak biaya. Dengan belajar dan mengikuti petunjuk mereka, kita pun bisa mencapai tujuan dengan lebih cepat lagi.

BELAJAR DARI PROFESIONAL

Belajar secara profesional juga bisa dilakukan dengan menggunakan konsultan yang sudah berpengalaman di bidangnya. Sekali lagi, cara belajar kepada ahlinya ini penting dilakukan supaya kita terhindar dari kesalahan-kesalahan yang merugikan diri ataupun usaha kita.

Menggunakan konsultan diperlukan supaya kita tidak menjadikan usaha sendiri sebagai kelinci percobaan, karena aksi itu dapat menyebabkan kerugian yang sangat besar. Dari para konsultan berpengalaman itulah kita bisa

mendapatkan pembelajaran dari pengalaman industri sejenis ataupun yang berbeda dan sudah terbukti berhasil diterapkan.

Belajar dari lembaga-lembaga pelatihan ternama juga sangat efektif dan ini saya alami saat usaha dagang satu toko berkembang menjadi usaha *retail* yang besar. Selama beberapa tahun, secara rutin saya mengikuti *workshop marketing* di MarkPlus pimpinan pakar *marketing* Hermawan Kertajaya. Menurut saya, lembaga pelatihan pemasaran ini memang sangat efektif memberikan banyak bekal ilmu bagi bisnis *fashion* saya dalam memahami konsep *marketing* dan *branding*.

ATM (AMATI, TIRU, MODIFIKASI)

Nah, ada satu cara belajar yang menarik dan terkait sekali dengan pentingnya mengambil tindakan untuk mencapai sukses. Saya suka sekali dengan singkatan ATM yang populer untuk mengompori orang memanfaatkan peluang dan memulai bisnis. ATM artinya Amati, Tiru, dan Modifikasi. Amati adalah unsur pembelajaran yang kuat sekali yang berarti memerhatikan, menyimak, mencerp, dan mengolahnya dalam mangkuk pikiran kita untuk merangsang tumbuhnya ide-ide baru.

Contoh, saat saya hendak meningkatkan penjualan kaus dengan produk baru, saya amati betul produk-produk apa yang laris di toko-toko lainnya. Saya juga amati bagaimana cara menjual, cara mempromosikan, ketersediaan stok, pergantian model dan desain, dan masih banyak hal lagi.

Dari pengamatan itu, saya pasti punya banyak bahan untuk mengambil keputusan.

Setelah memahami berbagai aspek dari objek amatan, saya bisa mulai meniru berbagai aspek yang cocok dan sesuai dengan kondisi bisnis saya sendiri. Mungkin ada jenis-jenis produk yang memang harus ditiru untuk diproduksi karena sedang menjadi tren. Mungkin juga ada produk-produk baru di negara lain yang sedang laris dan berpotensi laris juga di lokasi bisnis saya. Itu sebabnya, saya rajin mengamati majalah-majalah *fashion* dan desain dari luar negeri untuk mencari produk apa yang bisa ditiru untuk diproduksi di sini.

Berikutnya, dengan pertimbangan berdasarkan pengamatan dan proses meniru tersebut, pastinya saya akan selalu menyesuakannya dengan kondisi lokal. Dari pengalaman saya, ternyata tidak semua produksi hasil meniru itu laris manis di pasaran seperti produk yang ditiru. Dengan demikian, ada cara yang lebih elegan lagi untuk itu, yaitu memodifikasi dan menemukan satu ciptaan atau karya yang baru. Namun, masih dalam jenis atau kelompok yang sama. Dengan cara ini, kita bisa temukan keunikan produk sendiri, agar ada pembeda dan kemudian menjadi pemenang dalam persaingan. Itulah yang saya lakukan dengan kaus-kaus yang didesain dan diberi corak dengan teknik *airbrush*.

Sesungguhnya, setiap dari kita telah melakukan prinsip ATM ini sejak kecil. Saat balita, kita mengamati kedua orang tua berdiri dan berjalan, lalu kita menirunya. Saat saya belajar naik sepeda, memainkan layang-layang, saat mencoba menjual layang-layang, dan membuat usaha biliar di Singkawang, tanpa disadari saya pun menggunakan prinsip amati-tiru-modifikasi. Prinsip yang sama juga saya jalankan

dalam usaha *fashion* dan *retail*. Saya lakukan ATM terhadap merek atau perusahaan yang sudah mapan. Caranya melalui pengamatan langsung, bertanya, atau belajar langsung dari pelaku maupun pemilik usaha tersebut.

Bukan hanya orang per orang yang melakukan prinsip pembelajaran dan kesuksesan ala ATM ini. Bahkan, pada tahun 1970-an Jepang pun meniru produk-produk Amerika, membuatnya dengan kualitas yang setara, tapi dengan harga yang lebih murah. Kemudian, pada era 90-an Tiongkok pun membanjiri pasar dengan produk-produk yang ditiru dari Jepang dan membuatnya lebih murah.

Dekade terakhir ini, produk-produk otomotif maupun elektronik Korea juga merambah pasar dunia yang sebelumnya dikuasai penuh oleh Jepang dan Amerika. Ya, Korea berhasil merambah dunia karena meniru Jepang dan Amerika. Namun, Korea berhasil membuat produk dengan kualitas yang sama dan menjualnya lebih murah. Bahkan sekarang, Korea juga mampu menciptakan produk dengan teknologi yang lebih maju dari para pendahulunya itu.

Itulah dahsyatnya belajar. Itulah ajaibnya belajar. Kita pun juga bisa meraih kesuksesan seperti para pebisnis dan tokoh sukses lainnya kalau mau belajar. Bahkan, belajar dengan cara mengamati, meniru, dan memodifikasi pun sangat besar peluangnya membawa kita pada kesuksesan. Jadi, setelah menetapkan tujuan, segera ambil tindakan, dan teruslah belajar, baik dari pengalaman sendiri maupun pengalaman orang-orang yang lebih dulu meraih kesuksesan. Dengan cara itu, kita akan sukses lebih cepat!

MENJADI AHLI DENGAN BELAJAR DARI TINDAKAN LANGSUNG

Karena saya suka bertanya dan belajar dari siapa pun, saya juga sangat senang berbagi kepada siapa pun yang mau belajar. Kepada Nana, sahabat muda yang mau memulai usaha gelato, saya sampaikan setelah aksi-aksi kecil yang dilakukan dan berhasil membuat gelato yang disenangi oleh teman-teman, sudah saatnya memproduksi dan menjualnya dengan serius. Mulai dengan menjual kepada teman-teman dan keluarga yang mengadakan kegiatan tertentu seperti ulang tahun, arisan, bahkan saat kumpul bersama.

Selanjutnya, Nana bisa memproduksi dan menitipkannya ke restoran-restoran sebagai menu makanan pembuka ataupun penutup di restoran. Dari proses ini, Nana akan mendapatkan banyak pengalaman baru dan pembelajaran dari proses yang dialaminya sendiri. Akan ada pembelajaran baru mengenai negosiasi dan model kerja sama yang saling menguntungkan di antara kedua pihak.

Ada pembelajaran baru mengenai produksi karena ketika membuat produk hanya untuk beberapa orang, tentu sangat berbeda ketika memproduksi untuk kebutuhan restoran yang lebih banyak dan berkelanjutan. Perlu perencanaan persediaan bahan baku, tempat produksi, dan lemari pendingin untuk menyimpan stok yang memadai. Ketika penjualan sudah berjalan, akan ada masukan mengenai rasa gelato yang paling disukai oleh konsumen restoran, masukan mengenai jumlah setiap rasa yang perlu disediakan, sampai hari-hari yang lebih ramai maupun hari sepi di restoran.

Penyediaan gelato bisa semakin disesuaikan dengan *traffic* atau jumlah pelanggan di restoran setiap harinya. Di sini juga Nana akan belajar membuat penampilan dan cara penyajian gelato yang menarik agar menggoda pengunjung untuk membeli. Akan ada kesalahan-kesalahan yang dilakukan, ada produk yang tidak sesuai standar, mungkin juga ada pengiriman yang tidak tepat waktu. Hal ini sama seperti Amenk kecil yang jatuh dan terluka saat belajar naik sepeda atau ketika belajar menerbangkan layang-layang, tetapi tidak berhenti belajar.

Tugas utama saat ini adalah memerhatikan segala masukan dan informasi dari seluruh proses yang dilakukannya. Ia harus terus-menerus belajar dari kesalahan-kesalahan, maupun belajar dari hal-hal baik yang telah dilakukan dari pengalamannya sendiri. Dari banyaknya informasi dan proses belajar dari pengalaman sendiri ini, selanjutnya harus dilakukan evaluasi terhadap seluruh proses untuk menentukan langkah selanjutnya.

MANGKUK, TEMPURUNG, DAN HATI



Besar kecilnya pencapaian kita sangat bergantung kepada pilihan aksi atau tindakannya. Sementara itu, pilihan aksi atau tindakan seseorang sangat bergantung pada *mangkuk* pengetahuan, *tempurung* yang membatasi cara pandang mereka, dan berapa besar hati mereka.

Kita semua memiliki wadah untuk menampung ide-ide atau pemikiran-pemikiran dan pengetahuan kita yang ketika wadah tersebut masih kecil saya analogikan dengan *mangkuk*. Kita juga memiliki cara pandang atau pemikiran yang membatasi kita. Ketika wadah cara pandang kita masih kecil, saya analogikan dengan *tempurung* dan kita semua juga memiliki pengalaman perasaan suka duka yang dirasakan di hati masing-masing. Kekuatan kita di dalam menghadapi pujian maupun hinaan, penghargaan, maupun cemoohan menunjukkan besar kecilnya hati kita.

Awalnya, wawasan pengetahuan kita itu kecil dan sempit seperti sebuah mangkuk. Ketika kecil, pengetahuan masih sangat terbatas. Kita belajar hal-hal yang sangat sederhana, mulai dari berhitung $1 + 1$ hingga perkalian 10×10 . Ketika kecil kita berpikir ada ujung langit. Ketika kecil, saat berjalan di malam hari, kita berpikir dan merasa bulan berjalan mengikuti kita ☺.

Seiring proses belajar yang terus-menerus dan meningkatnya pengetahuan maupun pemahaman, kita mengetahui bahwa tidak ada langit di ujung bumi. Bahkan tidak ada ujung bumi, karena bumi itu bulat. Kita pun tahu, jarak bulan begitu jauh dari bumi, sehingga perbedaan jarak tempuh jalan kita tidak membuat perbedaan jarak pandang

terhadap bulan. Karenanya, kita merasa bulan selalu mengikuti ketika kita berjalan di malam hari.

Ketika pengetahuan kita sedikit, wadah pengetahuan kita hanya sebesar mangkuk. Demi melakukan pencapaian-pencapaian besar, kita perlu dan wajib memperbesar wadah pengetahuan kita. Dengan bersekolah, lulus SMA hingga menjadi sarjana, magister, doktor, hingga profesor, kita memperbesar wadah pengetahuan. Dari mangkuk menjadi tempayan, kolam, danau, bahkan menjadi samudra pengetahuan.

Sayangnya, banyak sekali orang-orang yang tidak senang dan berhenti belajar ketika sudah selesai sekolah formal. Pengetahuan mereka hanya sebatas tempayan atau sebuah kolam kecil yang lama-lama akan kering. Sebaliknya, orang-orang yang terus-menerus belajar itu menjadikan tempayan atau kolamnya menjadi samudra pengetahuan mereka.

Belajar dan memperbesar wadah pengetahuan, tentu tidak hanya bisa dilakukan melalui pendidikan formal, karena kenyataannya, banyak tokoh besar tidak mencapai pendidikan formal yang tinggi. Namun, mereka rajin membaca dan belajar dari segala tempat untuk memperbesar mangkuk pengetahuan mereka menjadi samudra.

Dengan belajar terus-menerus, mangkuk kecil pengetahuan Amenk kecil yang awalnya hanya tahu berjualan es lilin dengan berteriak, “Es.... Es... liliinnnn....” di sekitar gang-gang dekat rumah. Sekarang berkembang menjadi danau pengetahuan yang bisa menjalankan perusahaan

dengan ratusan karyawan, dan sistem manajemen yang rapi. Dengan terus belajar, saya punya keyakinan, bahwa danau pengetahuan ini nantinya akan menjadi samudra pengetahuan.

Mangkuk adalah wadah pengetahuan kita, sedangkan tempurung adalah wadah cara pandang, paradigma, kepercayaan (*belief system*) tentang diri, potensi, lingkungan, kemampuan. Bahkan, budaya yang mendukung ataupun membatasi seseorang. Tempurung ini kita dapatkan dari pengetahuan, pengalaman, pembuktian sendiri, ataupun dari proses pembelajaran turun-temurun, baik yang dikatakan maupun dilakukan di lingkungan kita. Sama seperti mangkuk, tempurung ini perlu diperbesar, agar kemungkinan-kemungkinan pencapaian kita semakin besar pula.

Orang-orang dengan cara pandang yang kecil dan sempit seperti tempurung pasti tidak akan mencapai hal-hal besar. Mengapa? Karena banyak cara pandang atau keyakinan yang membatasi diri mereka. Contoh cara pandang sempit tempurung yang klasik:

“Kemampuan kita ini sangat terbatas.”

“Wanita tidak bisa menjadi pemimpin besar.”

“Menjadi kaya itu susah.”

“Uang adalah sumber masalah dan sumber dosa.”

“Hanya orang tertentu saja yang bisa melakukan hal ini,”
dan lain-lain.

Semua itu cara pandang sempit yang dibatasi oleh tempurung kita. Sama seperti mangkuk yang bisa dikembangkan dan dilebarkan dengan belajar dari pengetahuan, pengamatan, dan pengalaman diri sendiri maupun orang lain. Tempurung pikiran kita juga bisa

diluaskan menjadi payung, lalu lebih besar lagi jadi kubah. Bahkan, bisa lebih besar lagi seolah tanpa batas, yaitu menjadi cakrawala tiada batas.

Dengan pengetahuan dan pengalaman, kita akan mendapati fakta, sekolah tinggi membuat seorang wanita memiliki kemampuan dan bermanfaat bagi diri, keluarga, maupun masyarakatnya. Dengan membaca, kita menjadi tahu ada R.A. Kartini yang merindukan dan berjuang agar wanita bisa punya kedudukan yang sama seperti pria.

Kita juga lihat ada begitu banyak wanita yang berhasil menjadi pemimpin dunia, misalnya, Presiden Argentina Christina Fernandez de Kirchner atau yang cukup fenomenal, Marisa Mayer yang jadi CEO wanita termuda Yahoo pada usia 38 tahun. Indonesia sendiri memiliki Megawati Soekarnoputri dan Sri Mulyani yang luar biasa, serta masih banyak lagi wanita berprestasi lainnya.

Contoh terbaru adalah Malala seorang pejuang persamaan hak belajar perempuan di Pakistan yang berjuang melawan Taliban. Malala mendapatkan Nobel pada usia 17 tahun dan merupakan penerima Nobel paling muda dalam sejarah. Cara pandang tempurung di Pakistan, terutama oleh rezim Taliban adalah wanita tidak perlu sekolah. Namun, Malala memberontak. Dia berjuang untuk sekolah, karena dia tahu di banyak belahan dunia lainnya, wanita bersekolah hingga perguruan tinggi dan ikut menjadi pemimpin dunia. Malala berjuang untuk anak-anak perempuan di Pakistan agar bisa sekolah.

Dengan belajar dan mengamati pengalaman maupun pencapaian orang-orang di sekitar, kita akan semakin mengetahui bahwa kemampuan manusia hampir tidak terbatas. Setelah berhasil mendarat di bulan puluhan tahun lalu, sekarang teknologi manusia telah berhasil mencapai Planet Mars. Semula, orang mengirim berita melalui pos yang memerlukan waktu berminggu-minggu. Kini, orang tinggal mengirim *text*, dan kurang dari sedetik sudah bisa diterima di belahan dunia manapun.

Dengan meluaskan tempurung, membukanya, dan menjadikannya cakrawala sebagai batasnya, saya membuka segala kemungkinan yang bisa terjadi. Saya percaya banyak sekali hal besar yang bisa dicapai dalam hidup ini.

Ketika melihat orang-orang lain mencapai sesuatu, kemudian saya lihat pengalaman-pengalaman masa kecil hingga sekarang, saya katakan kepada diri sendiri, “Saya pun bisa mencapainya, jika saya benar-benar menginginkannya!”

Keyakinan itu terbukti karena hingga kini saya berhasil mencapai banyak sekali tujuan. Setelah membesarkan mangkuk dan tempurung, sekarang bagaimana membesarkan *hati*. Mangkuk, tempurung, dan hati ini berjalan paralel. Membesarkan hati adalah bagian yang tidak terpisahkan untuk mencapai tujuan-tujuan besar kita. Hati adalah pengalaman perasaan diri ketika menghadapi sesuatu.

Besar-kecilnya hati kita menentukan besar kecilnya pencapaian seseorang. Orang-orang yang kecil hati biasanya

mudah mengeluh, cenderung berpikiran negatif, selalu menyalahkan orang lain, dan umumnya dimiliki oleh para *quitter*. Seseorang dengan pengetahuan yang sedikit dan cara pandang sempit memiliki hati yang kecil. Ia akan kesulitan memahami banyak hal-hal baru, mudah marah, ataupun tersinggung. Hal ini disebabkan ia menghadapi banyak sekali halangan dan rintangan, akibat pengetahuan dan cara pandang yang sempit itu.

Ia akan menolak hal-hal baru karena tidak sesuai dengan pengetahuannya yang sedikit dan cara pandangnya yang sempit. Mangkuk dan tempurungnya tidak bisa diisi karena memang ditutup. Mereka ini orang-orang yang kalah dalam kehidupan.

Sebaliknya, orang-orang yang besar hatinya lebih positif. Mereka berinisiatif mengambil tanggung jawab atas sesuatu. Mereka tidak menyalahkan orang lain, situasi, dan lingkungan. Mereka melihat masalah sebagai tantangan, kata-katanya selalu positif dan optimis. Semakin besar hatinya, akan semakin kuat pula orang itu dalam menghadapi tantangan dan cobaan yang menghampiri.

Semakin besar mangkuk dan tempurung seseorang, semakin besar pula hatinya. Pribadi-pribadi berpengetahuan seluas samudra dengan cara pandang seluas cakrawala, pasti akan memiliki hati yang besar, yaitu hati yang selalu bersyukur dan kuat menghadapi tantangan dan cobaan. Hati yang terang dan memberi seperti matahari. Pribadi-pribadi inilah yang menjadi pemimpin di mana pun mereka berada.

Mereka berkarya dengan perasaan penuh sukacita, sehingga bekerja menjadi permainan yang menyenangkan. Mereka selalu menemukan alasan untuk bersyukur, karena pengetahuan dan cara pandang mereka luas serta positif. Mereka adalah para *climber* sejati. Nah, bagaimana dengan Anda? Maukah menjadi bagian dari para *climber* sejati ini?[]



EVALUATION

Digital Publishing/KG-3/IGC



BAB 15

KETIKA EVALUASI

MENJADI KUNCI

SUKSES

“A truthful evaluation of yourself gives
feedback for growth and success.”

~ Brenda Johnson Padgitt

Sekarang saya akan bahas bagian dari prinsip sukses TABEL yang tidak kalah penting dari bagian-bagian sebelumnya, yaitu evaluasi. Evaluasi adalah kegiatan menilai dengan mengamati aksi dan proses belajar yang sudah dilakukan. Dalam evaluasi, kita perlu membandingkan antara tujuan yang dikehendaki dengan hasil yang dicapai. Kita melakukan perbandingan untuk mengetahui di mana posisi saat ini terhadap tujuan. Evaluasi diperlukan untuk menilai apakah jalan yang dipilih membawa kita semakin dekat kepada tujuan atau justru semakin menjauh.

EVALUASI TERHADAP PROSES

Evaluasi terhadap proses bisa dilakukan setiap hari. Evaluasi biasanya dilakukan di sore hari untuk menilai pencapaian harian. Bisa juga dilakukan mingguan di akhir minggu untuk menilai pencapaian mingguan. Evaluasi terhadap proses ini dilakukan untuk menilai apakah tindakan-tindakan yang berhubungan dengan eksekusi harian ini berjalan dengan baik atau perlu diperbaiki. Biasanya, ini berhubungan dengan hal-hal teknis dan taktis harian, misalnya, komunikasi antara bagian di dalam perusahaan untuk mencapai tujuan tertentu ataupun koordinasi antara bagian untuk melakukan pekerjaan tertentu. Masalah dan tantangan harian diselesaikan hari itu juga.

EVALUASI TERHADAP HASIL

Evaluasi terhadap hasil bisa dilakukan secara bulanan, tiga bulanan, setiap semester, ataupun tahunan. Untuk

melakukan evaluasi ini, kita wajib memiliki catatan atas proses dan hasil pencapaian harian, mingguan, maupun bulanan. Evaluasi ini diperlukan untuk menilai efektivitas proses harian dan mingguan terhadap target bulanan ataupun tahunan.

Terkait antara tujuan dan hasil dari tindakan-tindakan yang dilakukan itu, patokan saya seperti ini. Jika lebih dari 80 persen tujuan bisa dicapai pada waktunya, berarti cara yang digunakan sudah baik, hanya perlu meningkatkan saja. Namun, bila pencapaiannya kurang dari 80 persen, berarti cara yang digunakan perlu segera diganti.

Dalam prinsip TABEL, evaluasi itu sangat penting dilakukan supaya kita mampu mengambil intisari pembelajaran dari proses dan pengalaman diri sendiri. Dengan melakukan evaluasi, kita dapat menghindari kesalahan yang sama dua kali, melanjutkan berbagai langkah yang efektif, serta mendatangkan nilai atau hasil positif. Tujuan evaluasi sendiri sebenarnya untuk mengukur efektivitas tindakan, apakah sudah mengarah ke pencapaian tujuan atau belum.

ANALISIS SWOT

Analisis SWOT adalah metode yang paling umum digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang akan dihadapi dalam usaha mencapai tujuan-tujuan kita. Misalnya, industri *fashion* Indonesia mempunyai pola relatif sama sepanjang tahun. Namun, ketika Lebaran, penjualan akan naik 3-4 kali lipat dibanding bulan-bulan normal. Sementara itu, 3 bulan setelah lebaran biasanya

merupakan bulan-bulan yang sangat sepi bagi industri ini. Bila belum memiliki pengalaman, pedagang pemula biasanya akan kekurangan barang dagangan saat lebaran tiba karena tidak menyediakan stok yang lebih.

Evaluasi dan catatan pengalaman bisa memberi peringatan untuk menyediakan stok hingga tiga kali lebih banyak untuk persiapan penjualan saat Lebaran. Jadi, evaluasi target produksi dibandingkan dengan hasil pencapaian memberi kesempatan kepada perusahaan untuk menyesuaikan target produksi dan penjualan agar tidak *over stock* atau *under stock*. Ini penting untuk mencapai target penjualan perusahaan dan menjaga kesehatan *cash flow* perusahaan. Pada industri *fashion* yang perputaran dan perubahannya serba cepat mengikuti tren pasar, perusahaan saya mengeluarkan hampir 60 model baru setiap bulannya.

Banyak teman dan kolega bertanya, “Bagaimana kamu bisa mendapatkan model-model yang disukai konsumen? Bagaimana bisa menciptakan model-model baru sesuai keinginan konsumen untuk banyak kategori, mulai dari produk anak-anak sampai baju muslim? Bagaimana kamu bisa menciptakan model-model yang jadi *trendsetter*?”

Jawaban saya selalu sederhana, “Itu semua karena hasil evaluasi.”

Kami selalu mengevaluasi setiap artikel atau model-model yang dikeluarkan setiap minggunya. Jika dibutuhkan, kami juga memiliki sistem yang memberikan *feedback* mengenai artikel terlaris setiap minggu ataupun harian. Dari informasi-informasi eksternal dan data-data penjualan inilah, kami segera mengembangkan produk-produk model baru.

Jadi, sistem informasi dan komunikasi yang terus dibangun di dalam perusahaan itulah yang membuat semua informasi penting bisa didapatkan dengan cepat dan efektif, sehingga kami bisa melakukan evaluasi yang baik. Alhasil, kami bisa segera menghasilkan produk-produk yang disukai konsumen dan berpeluang menjadi *trendsetter*, dan otomatis meningkatkan penjualan produk-produk kami.

Pebisnis yang tidak melakukan evaluasi akan cenderung melakukan hal-hal yang sama atau berisiko besar mengulangi kesalahan-kesalahan yang sama. Karena dia tidak mengevaluasi rekam jejaknya sendiri, maka kemungkinan besar dia tidak tahu mana pilihan tindakannya yang efektif serta memberikan hasil yang maksimal dan mana yang tidak efektif serta merugikan perusahaan.

Evaluasi adalah satu proses yang sangat penting menuju pencapaian yang lebih tinggi dalam karier, bisnis, maupun mengukur pencapaian tujuan pribadi hidup kita secara keseluruhan. Semua tujuan, aksi, dan proses pembelajaran yang kita dapat di dalamnya harus terus-menerus dievaluasi. Jika aksi dan tindakan tidak membuat kita semakin dekat kepada tujuan, maka kita harus membuat pilihan untuk menggantinya. Sebaliknya, jika semakin mendekatkan kita kepada tujuan, maka harus dilanjutkan.

EVALUASI DALAM BISNIS

Kembali kepada Nana yang akan memulai usaha gelato. Proses produksi dan penjualan sudah dilakukan. Tentu sudah banyak pencerahan dari proses yang telah dilakukan. Mulai pembelajaran pengolahan produk gelato yang kenyal,

creamy, dan penuh cita rasa, proses negosiasi dengan pemilik restoran yang tidak selalu mudah, sampai proses kontrol produksi agar menghasilkan suatu standar rasa yang sama. Nana juga akan belajar memahami jumlah stok yang perlu disediakan di rumah produksi, maupun di restoran tempat menjual.

Tak hanya itu, Nana juga telah belajar mengelola keuangan untuk pembiayaan produksi, maupun penerimaan dari penjualan di restoran. Setiap bagian dari pembelajaran ini perlu dievaluasi. Lihat kembali bagian-bagian mana saja yang sudah berjalan baik dan perlu dipertahankan atau dikembangkan, serta bagian mana yang tidak berjalan baik, perlu diubah, dan diperbaiki. Di dalam proses ini, Nana bisa dibantu oleh tenaga bagian produksi, bagian penjualan, dan juga bagian administrasi keuangan.

Saya menyarankan ketika usaha ini masih kecil, ada baiknya kita berlatih dan menguasai semua fungsi yang ada. Contoh, fungsi produksi, fungsi penjualan, fungsi administrasi, dan fungsi keuangan. Tidak masalah di awal usaha merangkap pekerjaan. Nanti, setelah usaha mulai bertumbuh, baru putuskan untuk menambah tenaga guna mendukung dan memaksimalkan setiap fungsi pekerjaan.

Proses evaluasi ini bisa menilai efektivitas dari tim yang membantu kita, menilai apakah komunikasi antara bagian di dalam perusahaan berjalan baik, menilai apakah komunikasi dengan bagian luar perusahaan, seperti *supplier* bahan-bahan dasar gelato, dan restoran tempat menjual produk juga berjalan baik.

SWOT analisis bisa digunakan di sini, yakni: *Strenghts* atau kekuatan, apakah kekuatan dari gelato produksi kita

yang paling menonjol? Apakah cita rasanya, tampak visual penyajiannya, atau harganya?; *Weaknesses* atau kelemahan-kelemahan apa yang masih perlu diperbaiki? Apakah kontrol terhadap standar rasa dan kualitas produk masih lemah? Apakah pelayanan tenaga bagian penjualan masih lemah? Apakah pencatatan administrasi dan keuangan perlu perbaikan?;

Opportunities atau kesempatan-kesempatan apa yang terbuka buat pengembangan usaha ini? Apakah bisa menjual ke lebih banyak lagi restoran-restoran lainnya? Apakah bisa menjalin kerja sama penjualan ke kafe-kafe di gedung-gedung perkantoran? Atau menilai kesempatan untuk segera membuka gerai sendiri khusus menjual gelato dengan merek dan pelayanan yang unik milik kita sendiri? Kesempatan bisa muncul dari kemungkinan-kemungkinan yang tidak terbayangkan sebelumnya, kita hanya perlu selalu membuka diri terhadap segala kemungkinan itu; dan

Threats atau ancaman apa yang mungkin terjadi terhadap usaha kita. Ancaman bisa berasal dari pesaing yang menjual produk sama atau lebih baik dari kita, bisa juga dari makanan penutup lainnya, atau *dessert* yang sedang populer saat ini. Evaluasi perlu selalu dilakukan sebelum kita memutuskan untuk melanjutkan ke langkah berikutnya. Lanjutkan.[]



BAB 15

KETIKA EVALUASI

MENJADI KUNCI

KEBERHASILAN

**"A truthful evaluation of yourself gives
feedback for growth and success."**

~ Brenda Johnson Padgett

Sekarang kita sampai pada tahap akhir dari prinsip sukses TABEL, yaitu *Lanjutkan!* Lanjutkan berarti tidak berhenti. Lanjutkan berarti terus-menerus mengambil tindakan, sampai tujuan yang sudah kita tetapkan di awal benar-benar tercapai.

Umumnya, tujuan-tujuan terpenting yang kita tetapkan dalam hidup pastilah bukan sesuatu yang mudah atau begitu saja bisa kita dapatkan. Biasanya, tujuan-tujuan besar dalam hidup kita adalah sesuatu yang membutuhkan perjuangan keras, daya tahan kuat dalam proses pencapaiannya, dan waktu tertentu untuk mencapainya, bahkan waktu yang sangat panjang. Itulah sebabnya, dalam prinsip TABEL Motivasi, kita tidak boleh berhenti bertindak, tidak boleh berhenti belajar, tidak boleh berhenti mengevaluasi proses, dan harus memiliki keberanian, serta semangat untuk terus melanjutkan langkah meraih tujuan.

Banyak orang yang berhenti setelah melakukan evaluasi. Sebagian lagi bahkan sudah berhenti pada fase proses belajar. Sesungguhnya, pada tahap belajar itu saja mereka sudah mempelajari banyak hal baru di bidang yang digeluti. Setelah enam bulan atau setahun berusaha, mungkin saja kita belum mencapai tujuan. Namun, dari proses berusaha itu saja pasti sudah banyak pembelajaran yang kita dapatkan, baik dari terjadinya kesalahan-kesalahan yang dilakukan, maupun keberhasilan-keberhasilan dalam berbagai bentuk yang sempat dinikmati.

Ibaratnya, ini merupakan sebuah perjalanan panjang dengan menggunakan mobil dan melewati jalanan rusak yang penuh lubang. Dalam sekian lamanya perjalanan, kita sudah menemukan banyak lubang yang mengganggu kenyamanan

perjalanan, banyak jalanan becek berlumpur pula. Namun, akankah kita berhenti hanya karena lubang-lubang tersebut? Tentu saja tidak.

Setelah perjalanan melewati jalanan rusak dan berlubang-lubang, kita semakin terbiasa dan ahli menjalaninya. Setelah beberapa saat, badan kita semakin terbiasa dengan guncangan. Sekali waktu mungkin kita akan tersangkut di jalanan berlumpur, tetapi kita menjadi belajar untuk menggunakan gigi rendah, dan memainkan gas mobil dengan lebih baik untuk melewatinya. Dari seluruh tantangan proses selama perjalanan mobil, kita selalu semakin dekat kepada tujuan selama tidak berhenti, dan terus berjalan.

Berapa banyak orang yang terlalu cepat tidak melanjutkan langkahnya, padahal kemenangan yang lebih besar bisa jadi menanti di etape berikutnya? Jika saja saya berhenti ketika order jahitan pertama saya di komplain oleh Polo, mungkin cerita saya mempunyai jaringan *retail*, hingga 200 *outlet* tidak akan pernah terjadi. Jika saja saya tidak berani berubah ketika bisnis *retail* di *department store* mengalami penurunan, tentu saya sekarang tidak memiliki toko-toko grosir sendiri dan usaha perkebunan. Jika itu yang terjadi, mungkin skala bisnis saya akan jauh di bawah apa yang telah dicapai sekarang.

Dalam dunia bisnis, kita harus selalu bersemangat, terpacu untuk terus memberikan yang terbaik, atau suatu saat kita akan ketinggalan. Dunia sepak bola bisa memberikan Anda contoh yang baik mengenai semangat melanjutkan langkah ini. Terkadang musuh kemenangan sebuah tim bukan karena mereka tidak mampu mencetak gol dan

mendominasi permainan, tetapi karena skor sementara telah unggul 1-0, 2-0, atau 3-0. Tim berpuas diri dan mulai menurunkan determinasi. Bisa jadi, momentum pun berubah, kemenangan pun sirna. Tinggal penyesalan karena sekarang skor menjadiimbang, bahkan berbalik. Anda berada di pihak yang kalah!

Dalam dunia bisnis, melanjutkan langkah dengan tetap berkembang dan mempertahankan dominasi, menjadi suatu keharusan. Tanpanya, perubahan akan membalik momentum. Adanya perubahan peraturan, munculnya teknologi baru, dan kompetitor yang aktif bisa menjadikan kemenangan sirna dan membalik skor menjadi kekalahan. Menapak lebih tinggi menjadi semangat untuk melanjutkan apa pun yang telah kita raih untuk kembali bergerak menggapai lebih tinggi. Lanjutkan langkah dan Anda akan tahu *siapa diri Anda* di penghujung jalan kehidupan!

Demikianlah rahasia kecil pencapaian yang saya rangkum dalam prinsip TABEL. Saya mengajukan prinsip sukses TABEL ini sungguh berdasarkan pengalaman merintis bisnis sejak masa mahasiswa. Bahkan, saya awali saat masih kanak-kanak. Prinsip-prinsip sukses TABEL ternyata sederhana, bukan? Meskipun sederhana, tetapi kenapa masih banyak orang tidak mampu mencapai impian mereka?

Bagi saya, jawabannya jelas sekali. Banyak sekali orang yang belum mampu mencapai impian atau tujuan hidup karena mereka memang tidak sungguh-sungguh menjalankan prinsip sukses TABEL. Mereka tidak punya tujuan yang jelas dalam hidup, tidak mau terus-menerus mengambil tindakan, tidak mau belajar, tidak

mau mengevaluasi proses pembelajarannya, dan enggan melanjutkan usahanya karena segala macam alasan.

Banyak juga orang yang menentukan tujuannya, tetapi tidak menuliskannya dengan rinci dan terukur. Atau sudah menentukan dan menuliskannya, tapi tidak berani menceritakannya kepada orang-orang terdekat. Alhasil, seiring berjalannya waktu, tujuan itu menjadi kabur dan akhirnya hilang. Mereka yang semula memiliki tujuan-tujuan berpotensi mentransformasi hidup, akhirnya terantuk pada situasi sehari-hari yang hanya menjalani rutinitas belaka.

Ada pula orang-orang yang ketika menghadapi tantangan lebih berat kemudian mengevaluasi diri. Hasilnya adalah keputusan untuk berhenti dari langkah mencapai tujuan. Buat saya pribadi, tantangan adalah suatu kesempatan untuk melakukan hal-hal baru yang membuka peluang kesuksesan. Sebab, dalam setiap tantangan selalu tersembunyi peluang-peluang emas yang bisa membawa perjalanan hidup kita ke arah tujuan. Bahkan, kadang melalui jalan yang lebih cepat lagi.

Dari pengalaman saya, butuh waktu cukup lama untuk sampai pada keahlian dan penguasaan keterampilan dalam manajemen perusahaan *fashion*. Memulai bisnis ini hingga menguasai sistem dan membuat prosedur yang baik, lalu mencapai penjualan luar biasa ternyata butuh waktu 10 tahun lebih.

Jadi, ketika orang bertanya-tanya bagaimana saya bisa melonjakkan penjualan ke angka-angka yang menakjubkan, mendapatkan banyak order besar, membesarkan dan memperluas bisnis, bahkan mampu bertahan di tengah badai krisis moneter, itu semua butuh waktu dan proses

belajar yang panjang. Andai saya berhenti, andai saya enggan melanjutkan setelah melakukan evaluasi, mungkin saya tidak akan sampai pada tahapan membagikan pengalaman ini.

Perjalanan 1.000 kilometer hanya bisa dicapai jika kita terus melanjutkan perjalanan sampai ke kilometer terakhir. Pepatah kuno juga mengatakan, besi batangan pun akan menjadi jarum jika kita terus-menerus menggosoknya, walaupun jari-jari kita sampai harus terluka karenanya. Kesimpulannya, jangan berhenti begitu menemukan hambatan atau tantangan. Tapi, lanjutkan beraksi dan belajar, karena dalam proses itulah semua peluang sukses terbentang di hadapan Anda.

Lanjutkan juga berarti, apabila kita sudah mencapai tujuan-tujuan, kita membuat tujuan baru, melakukan aksi-aksi baru, belajar lagi dari seluruh prosesnya, melakukan evaluasi, dan melanjutkannya lagi. Begitu seterusnya, hingga kita semakin bertumbuh besar.

MELANJUTKAN KE LEVEL BISNIS BERIKUTNYA

Pada tahap ini, setelah melakukan evaluasi atas segala proses yang ada, Nana si pengusaha gelato bisa melanjutkan hal-hal baik yang telah memberikan hasil dan mengganti hal-hal yang tidak maksimal. Meningkatkan produksi jenis-jenis rasa yang sangat diminati, menambah jumlah produk baru untuk mengganti jenis produk yang kurang diminati, dan menambah jumlah restoran tempat titip jual.

Pengembangan baru bisa mulai dilakukan untuk menuju visi 50 *outlet* dalam 5 tahun. Mulai lagi tujuan baru, setelah menjual melalui titip jual di restoran, menyewa ruko untuk membuka *outlet* sendiri bisa dimulai. Menjalankan *outlet* sendiri tentu berbeda dengan menjual melalui restoran rekanan. Ada banyak sekali hal-hal baru yang akan dipelajari, menjadi pengalaman, dan pembelajaran baru di semua fungsi perusahaan. Tentunya di dalam proses mencapai tujuan perusahaan yang lebih besar, akan ada tantangan dan halangan-halangan baru untuk mencapai tujuan perusahaan.

Fase ini memerlukan modal lebih besar, perlu kemampuan konsep atas *outlet* sendiri, merek dagang, logo yang unik, dan khas menjadi pembeda dari gelato yang ada dipasar. Akan tetapi, prinsip TABEL yang sederhana tetap berlaku, prinsip TABEL akan terus diulang hingga perusahaan mencapai tujuannya.

Siap Om !

Demikian jawab Nana singkat atas *sharing* saya. Aksi Nana yang bernama lengkap Maulana Christanto selanjutnya mengagetkan saya.

“Saya memutuskan untuk mulai menyewa ruko Om,” demikian kata Nana. “Mau memulai *outlet* pertama saya sendiri,” tambahnya.

Woww !! jawab saya singkat.

Selanjutnya gantian Nana yang bercerita bagaimana rencana bisnisnya dan rencana pemasarannya. Nana mengajak Ayu, sahabatnya sejak remaja untuk bergabung memulai *outlet* pertama mereka. Nana mengerjakan bagian produksi dan

pemasaran sesuai dengan kompetensinya, sementara Ayu mengerjakan bagian administrasi dan keuangan.

Total investasi yang diperlukan untuk dua tahun sewa ruko, beli peralatan, dan renovasi adalah Rp850.000.000. Biaya Operasional selama dua tahun diperkirakan Rp880.000.000. Pendapatan dalam dua tahun diperkirakan Rp2.000.000.000. Margin bersih (*neto*) dalam dua tahun Rp270.000.000 dan peralatan yang masih bisa digunakan senilai Rp200.000.000.

Dengan hitungan bisnis yang sederhana ini, mereka nekat membuka *outlet* pertama milik mereka sendiri di Ruko Bumi Serpong Damai.

Berikut saya lampirkan cerita langsung dari Nana, alasan pemilihan merek dagang mereka, presentasi Nana, *business plan*, *marketing plan*, dan hitungan sederhana investasi.

cerita sebuah impian...

Sebuah Impian



MAULANA CHRISTANTO

seorang pecinta kreatif,
mantan peneliti dan karyawan
pemasaran. Juga seorang
suami dan pencerita.

AYUDYA KARTINI

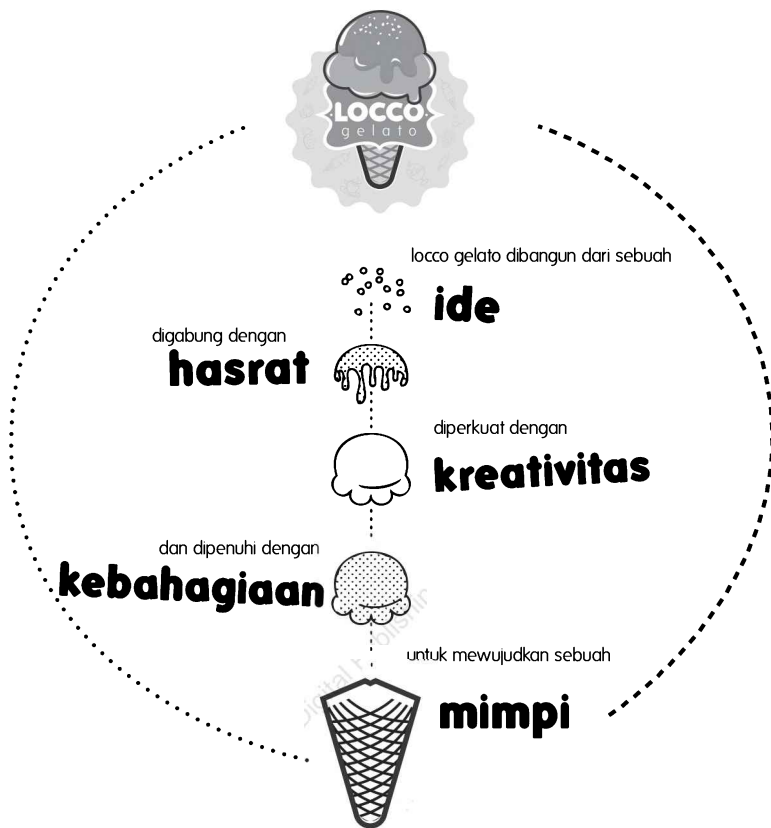
Pemain basket, juga
pemegang sabuk hitam
karate. Mantan pengacara
dan staf hukum. Seorang ibu
juga konsultan hukum.





Teman semasa smu, yang jarang bermain bersama saat sekolah dulu, tapi bertemu di lingkungan yang sama ketika sudah berkeluarga. Kami pun menemukan peluang di lingkungan tersebut, dengan mimpi yang sederhana untuk membangun bisnis bersama, kami mencoba mewujudkan impian tersebut bersama...

Locco Gelato Philosophy



Mengapa Locco?

Locco merupakan kata dari bahasa spanyol “*loco*” yang berarti “gila”. Mengapa kita menggunakan dua huruf “c” dalam nama tersebut, karena ada sebuah mobil penjual makanan Meksiko (*food truck*) bernama “*Loco Mama*”. Untuk memberi pembeda dengan truk tersebut, maka kita memberikan tambahan “c” menjadi “*Locco*”.

Mengapa “gila”? Karena dalam membangun bisnis ini, kami hanya mengambil “peluang” dengan tambahan “nekat”. Modal nekat tersebut yang membuat bisnis ini bermodalkan kegilaan. Kami langsung melakukannya sambil belajar dengan *Power of Action*.

Mengapa Gelato?

Gelato merupakan es krim dari Italia. Perbedaan antara es krim biasa dengan gelato adalah komposisi dari susu dan krim. Dalam gelato komposisi susu segar yang digunakan lebih banyak dari krim, sehingga tekstur gelato lebih halus dan lembut.

Lalu, kami melakukan penelitian (*research*) mengenai bisnis gelato. Kami menemukan fakta bahwa gelato tersebut sangat menjamur di Bali. Bahkan ada sebuah toko yang menjual gelato (Gelateria) di Bali yang menjadi tujuan setiap wisatawan dari Jakarta bernama Gusto Gelato. Lalu, kami mencoba mencari toko gelato di Jakarta, ternyata belum terlalu banyak. Terutama toko gelato yang menggunakan teknik tradisional dari Italia, kami menemukan hanya ada beberapa toko saja, toko GB di Plaza Senayan, Milk Bar, dan North Pole di Pantai Indah Kapuk.

*Proses tradisional adalah proses yang menggunakan mesin khusus gelato dengan proses pendinginan perlahan, bukan proses pendinginan instan dengan menggunakan Nitrogen Cair.

The Gelateria



Lalu...



dari hasil penelitian tersebut, ditambah modal “nekat”, kami membuka sebuah toko Gelato di BSD, lingkungan kami berada bernama : Locco Gelato. Kami mendapatkan banyak keuntungan dan peluang bagus, karena di BSD belum banyak toko yang menjual Es Krim, bahkan belum ada satu pun toko yang menjual Gelato. Maka dari itu kami berhasil menjadi pioneer di dalam kategori ini di BSD. Hal ini memberikan kami keuntungan dimana lebih mudah untuk menyebarkan informasi mengenai Locco Gelato.

The Target



BSD merupakan hunian yang terbilang cukup modern, namun sudah berdiri sejak lama dan selalu berkembang hingga saat ini. Oleh karena itu, keluarga yang tinggal di sana sangat bervariasi serta mempunyai jenjang umur yang cukup jauh, sehingga kami perlu melakukan penyesuaian dalam melakukan bisnis ini.



Bagaimana kami menjalankan bisnis ini?

Inti dari bisnis ini adalah menjalankan dengan jujur, sederhana, dan tidak terlalu terburu-buru. Mengapa? Karena ini adalah bisnis pertama kami sehingga kami melakukan bisnis dan belajar pada waktu yang sama. Dengan melakukannya secara sederhana dan perlahan, kami yakin bisnis ini bisa berjalan dengan baik.

Tumbuh bersama kami karena *customer* kami beragam dari anak-anak, anak muda, keluarga hingga orang tua, maka kami ingin mengajak mereka untuk menjadi bagian dari pertumbuhan toko kami.

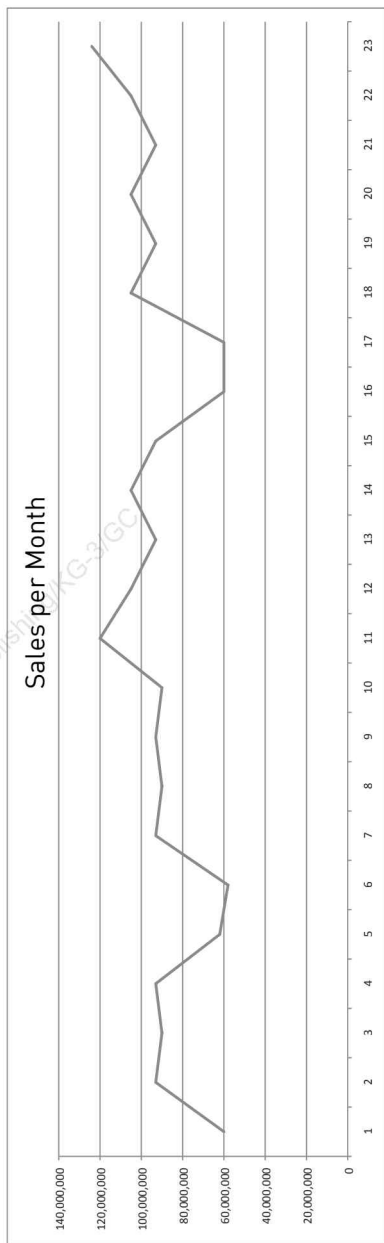
Membuat hubungan yang nyata antara kami dan *customer* kami. Untuk mendapatkan *customer* loyal kami harus membuat hubungan yang nyata dengan mereka. Contoh nyata: berkenalan dengan mereka lalu menyapa mereka setiap datang, dan selalu bertanya tentang kabar.



Rencana Bisnis

- Total investasi: Rp 850 juta
- Pemasukan dalam 2 tahun: Rp 2 miliar
- Biaya operasional: Rp 880 juta

Return On investment : 2 tahun



Rencana Marketing

Sebagai kategori baru, kami memiliki keuntungan untuk *marketing* mulut ke mulut. Teknik ini sangat berjalan dengan baik asalkan produk yang kita jual diterima dengan baik oleh pasar, lalu setelah itu sangat mudah untuk melakukan teknik *marketing* lainnya baik *offline* maupun *online*.

Rencana bisnis secara umum

Bulan 1-2:

- memperkenalkan produk ke masyarakat
- membangun kepercayaan pasar
- *marketing* mulut ke mulut
- kegiatan *marketing* yang ringan dan spontan

Bulan 3-5:

- memulai pemasaran secara digital
- membuat topik secara digital
- membuat promosi secara digital

Bulan 6-9:

- melakukan promosi *offline*
- menawarkan menu baru
- menawarkan kategori baru

Bulan 10-12:

- membuat program *loyalty*:
customer reguler,
anak sekolah,
anak-anak



LET'S **GRÓW**

GELATO

TOGETHER!





LOCCO is a BUNCH OF IDEA AND DREAM



**sementara sampai sini dulu ya...
mimpi kami hampir terwujud,
tapi terus berkembang... dan
kami selalu memiliki mimpi baru
untuk kami raih. :)**

When the going gets tough,
only the tough get going.



BAB 17

MOTIVASI VS.

MATIVASI

“Our greatest weakness lies in giving up.
The most certain way to succeed is always
to try just one more time.”
~ Thomas A. Edison

Apa yang membuat saya mencapai kesuksesan salah satunya adalah berkat inspirasi cerita-cerita pengalaman papa saya. Walau ini cerita biasa, tetapi saat itu, ketika masih kecil, cerita itu begitu memotivasi saya.

Cerita papa yang masih saya ingat dan menjadi motivasi saya adalah kisah sang jenderal pemanah dengan tukang minyak dan cerita seorang nenek yang menggosok batang besi menjadi jarum. Belakangan saya menemukan kedua cerita dari Tiongkok kuno itu juga diceritakan dan dipopulerkan oleh Motivator No. 1 Indonesia, Bapak Andrie Wongso di dalam buku dan CD motivasi beliau.

KISAH JENDERAL AHLI PANAH

Cerita pertama papa mengenai keahlian seorang jenderal yang terkenal sangat mahir memanah. Suatu kali sang jenderal memeragakan keterampilannya memanah di depan rakyatnya dan semua terkagum-kagum serta memujinya. Bahkan, ketika sang jenderal memanah buah apel yang diletakkan di atas kepala putrinya dari jarak 50 meter, dia berhasil juga membelah buah apel itu tanpa melukai putrinya.

Namun, di tengah-tengah pujian rakyatnya, ternyata ada seorang tukang minyak yang berkomentar pendek, "Alaaaahhh.... Itu bisa karena biasa...!"

Mendengar komentar itu, rakyat yang menonton dan sang jenderal sendiri tercengang. Lalu, jenderal pemanah hebat itu menantang si tukang minyak untuk memanah buah semangka yang diletakkan di atas kepala istri si tukang minyak.

“Panah tiga kali dari jarak yang lebih dekat!” tantang sang jenderal, dan tentu saja membuat si tukang minyak gemeteran ketakutan.

“Ampun Jenderal.... Saya tukang minyak, bukan ahli memanah. Jenderal yang ahli memanah, sedang saya ya hanya bisa mengisi minyak,” kata si tukang sembari memeragakan keahliannya memasukkan minyak ke dalam botol-botol dalam waktu singkat tanpa setetes pun minyak tercecer.

Melihat kejadian itu, rakyat dan sang jenderal tercengang sambil berdecak kagum. Sementara, si tukang minyak berseloroh begini, “Alaaaahhh, ini saya bisa karena sudah terbiasa kok jenderal...!”

Dari cerita ini, papa meyakinkan saya bahwa setiap keterampilan apabila dilatih terus-menerus, maka siapa pun akan menjadi ahli. Latihan terus-menerus membuat sesuatu yang sulit menjadi mudah dan apa yang semula dianggap tidak mungkin menjadi mungkin. Saya membuktikan kebenaran pesan dari cerita tersebut saat menekuni bisnis *fashion* dan *retail*. Ternyata, begitu memiliki tujuan yang jelas, mau mengambil tindakan menuju tujuan tersebut, mau belajar, mau mengevaluasi setiap proses pembelajaran dan kemudian terus bergulir, akhirnya saya bisa mencapai apa yang saya raih sekarang ini.

KISAH NENEK PENGOSOK BESI

Nah, cerita kedua papa adalah seorang anak kecil yang menyaksikan seorang nenek sedang melakukan satu kegiatan berulang-ulang.

Timbul pertanyaan bocah kecil itu, “Nenek sedang apa?”

Ternyata, si nenek itu sedang menggosok-gosok sebuah besi batangan, “Nenek sedang menggosok besi batangan ini supaya jadi jarum...,” jawab si nenek.

Kontan si bocah tidak percaya dengan ucapan si nenek itu, “Apa mungkin Nek, besi batangan itu jadi jarum...?”

Si nenek kemudian menjelaskan kepada si bocah tadi, “Selama kita memiliki kemauan dan kesabaran, selama kita memiliki keteguhan, keyakinan, dan keuletan. Bila digosok terus-menerus setiap hari, maka besi batangan ini akan menjadi semakin kecil dan semakin tipis, suatu hari nanti pasti akan menjadi jarum!” Mendengar jawaban itu, konon si bocah itu seperti mendapat pencerahan.

Papa menjelaskan, sebatang besi, jika digosok setiap hari pasti akan menjadi jarum, “Kamu gosok terus setiap hari, besi batangan itu akan semakin kecil, dan kamu akan semakin tahu cara menggosoknya dengan lebih baik. Artinya, kamu akan semakin ahli menggosoknya, semakin cepat, dan semakin bertenaga. Mungkin suatu waktu tanganmu akan tergores batu gosok dan terluka. Tetapi, selama kamu tidak berhenti, setelah lukamu sembuh, kamu pasti sudah lebih ahli menggosok, kulit jari dan tanganmu pun menjadi lebih tebal, sehingga tidak mudah terluka kembali. Kamu akan gosokkan lagi dan gosokkan terus, suatu saat besi batangan itu pasti akan menjadi jarum. Pasti!”

MOTIVASI ADALAH CARA PANDANG

Dua dongeng Tiongkok kuno yang diceritakan papa itu begitu melekat di benak saya. Saya merasa spirit, antusiasme, motivasi, dan keyakinan diri terjaga oleh moral cerita tersebut. Saya jadi merasa, sesungguhnya segala sesuatu itu tidak ada yang sulit asalkan kita mau belajar dan berlatih menekuninya, pantang menyerah, pantang berhenti sampai apa yang kita inginkan tercapai. Dua cerita itu juga menjadi sumber motivasi saya yang tidak ada habisnya, selain cerita-cerita pengalaman papa dalam hidupnya yang terus dibagikan kepada saya sejak saya kecil.

Kalau boleh saya simpulkan, hal yang sangat bernilai dan utama dari pencapaian saya adalah cara pandang yang membuat saya selalu aktif mengambil tindakan. Itulah cara pandang atau paradigma yang saya dapatkan sejak kecil dari belajar sepeda, belajar main layang-layang, dan juga saat bermain bersama teman-teman. Dua cerita itu sangat memengaruhi pengalaman dan proses pembelajaran saya dari masa kecil hingga dewasa.

Spirit cerita-cerita itu pula yang membuat saya selalu mengambil tindakan dalam hidup saya dan sikap untuk terus-menerus mengambil tindakan ini saya sebut *motivasi*. Andaikan prinsip TABEL adalah aliran darah di dalam pencapaian, maka motivasi adalah jantung yang memompa darah ke seluruh tubuh kita.

Banyak teman di sekitar saya bertanya, bagaimana cara meningkatkan motivasi diri. Kenapa motivasi kita selalu naik turun? Sewaktu mengikuti seminar motivasi orang jadi begitu bersemangat. Namun, setelah 1-3 bulan semangat

menurun, bahkan hilang sama sekali. Kenapa bisa begitu?

Orang sering mengartikan motivasi itu semangat. Menurut saya, motivasi bukanlah semangat. Motivasi adalah cara pandang yang membuat seseorang mengambil tindakan.

Kita menjadi begitu bersemangat mengambil tindakan setelah mengikuti seminar atau pelatihan-pelatihan.

Mengapa? Karena di sana kita mendapatkan cara pandang baru yang mendorong kita mengambil tindakan, melakukan aksi-aksi. Banyak cara pandang baru yang masuk ke dalam mangkuk pikiran kita dan terus memberi inspirasi serta alasan bagi kita untuk bersemangat melakukan aksi-aksi baru.

Lalu, kenapa setelah satu atau tiga bulan kemudian semangat mulai menurun, bahkan menghilang sama sekali? Menurut saya, motivasi itu hilang karena selama satu hingga tiga bulan berada di lingkungan kantor, rumah, atau tempat pergaulan selalu mendengar obrolan, menonton berita, baca *e-mail*, atau *broadcast* pesan yang isinya keluh kesah. Rasa pesimis, beragam perspektif, atau cara pandang yang didapatkan membuat kita berhenti mengambil tindakan. Cara pandang yang membuat kita berhenti mengambil tindakan inilah yang saya sebut *mativasi*.

BEDA MOTIVASI DENGAN MATIVASI

Supaya kita lebih mampu mengenali apa itu motivasi dan *mativasi*, saya akan beberkan contoh-contoh cara pandang berikut ini:

Motivasi	Mativasi
Memang toko saya sepi, toko-toko lainnya juga sepi. Akan tetapi, masih ada beberapa toko yang sangat ramai. Apa <i>sih</i> yang mereka lakukan agar toko tetap ramai saat banyak toko lainnya sepi? Cara apa yang harus dilakukan agar toko saya juga ramai? Jika mereka bisa, saya juga harus bisa!	Memang toko saya sepi, toko lainnya juga sepi, sedangkan beberapa toko lainnya memang sangat ramai. Kenapa demikian? Ah, mereka hanya sedang beruntung saja. Bintang rezeki mereka sedang cerah. Mereka beruntung punya orang-orang yang membantu pekerjaannya. Sementara itu, pasar memang sedang sepi. Buktinya toko-toko lainnya yang sepi masih sangat banyak. Bukan toko saya saja yang sepi. Nanti kalau bulan-bulan ramai, ya pasti toko saya akan ikut ramai juga. Sekarang bukan rezeki saya...!

Saya pelajar yang harus giat belajar untuk menghadapi ujian. Saya harus jadi siswa yang berprestasi dan lulus <i>cumlaude</i> agar menjadi rebutan di perusahaan-perusahaan ternama. Saya ingin dan siap diterima kerja di perusahaan multinasional terkemuka dunia dan menjadi kebanggaan orang tua	<i>Ngapain</i> belajar? Toh, banyak teman lainnya yang nilainya jelek juga? <i>Lagian</i>, yang penting nanti juga pengalaman, bukannya nilai ijazah. Jadi, <i>enggak</i> perlulah berusaha belajar terlalu keras. Ijazah tidak dipakai kok!
Saya harus berlatih keras agar jadi juara nasional, agar menjadi wakil negara mengikuti ajang olimpiade. Walaupun sarana belum maksimal, yang ada sudah lebih dari cukup untuk berlatih keras. Negara miskin seperti Kenya saja atletnya banyak berhasil juara lari <i>sprint</i> dan maraton, jadi saya harus bisa. Bangga nantinya kalau saya bisa mengharumkan nama bangsa.	Sebenarnya saya berpotensi, tetapi bagaimana saya mau juara nasional jika sarana dan prasarana yang disediakan oleh pemerintah tidak memadai? Sekeras apa pun saya berlatih, kalau tidak ada dukungan nyata dari pemerintah, hasilnya tidak akan maksimal. Saya jadi malas berlatih serius kalau kondisinya masih seperti ini.

Masih banyak lagi contoh-contoh sikap yang menunjukkan motivasi lawan *mativasi*. Silakan Anda cermati sekeliling Anda. Anda akan kaget dengan proporsinya. Bahwa ternyata, di sekitar kita lebih banyak berlimpah *mativasi*, daripada motivasi. Itulah mengapa masyarakat kita pada akhirnya akan ada lebih banyak orang yang menyerah, tipe *quitter* dan *camper*, daripada tipe *climber* yang selalu berusaha untuk meraih kemenangan hidup.

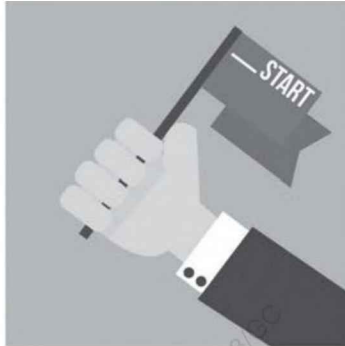
Pada era keberlimpahan informasi yang berkembang pesat karena dukungan teknologi saat ini, maka baik berita, SMS, dan gambar-gambar beredar dengan begitu cepat menembus ruang-ruang privat. Informasi-informasi yang masuk itu bisa berupa motivasi ataupun *mativasi*. Nah, karena kesuksesan sebagaimana prinsip sukses TABEL Motivasi itu membutuhkan lebih banyak tindakan daripada sikap semacam *quitter* dan *camper*, maka bijaksanalah dalam menyerap dan menerima informasi.

Ambil sebanyak-banyaknya motivasi dan jauhi *mativasi*, karena motivasi itu menguatkan dan menyemangati sedangkan *mativasi* menghambat dan membatalkan aksi. Jika motivasi adalah jantung yang memompa darah ke seluruh tubuh agar sehat dan bertumbuh, sebaliknya, *mativasi* adalah ibarat kolesterol yang menyumbat pembuluh darah, menyebabkan sakit jantung atau stroke, dan ujung-ujungnya kematian. Jadi, seperti aktivitas olahraga yang akan menyehatkan jantung, pilihlah lingkungan, komunitas, teman, bacaan, dan orang-orang yang akan memberikan motivasi terus-menerus kepada diri Anda.

Seperti juga daging lemak dan makanan pembawa penyakit yang perlu dihindari. Supaya Anda tetap sehat dan sampai ke tujuan, hindarilah lingkungan, teman, cara pandang, atau bacaan-bacaan yang membuat Anda terbelenggu oleh *mativasi*, dan berhenti mengambil tindakan konstruktif. Jika motivasi adalah jalan untuk hidup, maka *mativasi* sesuai arti harafiahnya adalah jalan untuk mati.

Sekarang Anda tahu, jika mempunyai cara pandang yang membuat Anda mengambil tindakan mengarah kepada tujuan-tujuan hidup Anda, berarti Anda orang yang memiliki motivasi. Sebaliknya, jika mempunyai cara pandang yang membuat Anda berhenti mengambil tindakan, maka Anda sedang menggenggam erat *mativasi*. Jika Anda memiliki motivasi, Anda akan hidup dan meraih tujuan. Sementara, jika Anda terbelenggu *mativasi*, Anda akan kehilangan hidup, dan mustahil mencapai tujuan. Jadi, pilihlah motivasi, pilihlah hidup, dan pilihlah kehidupan yang sukses.[]

PENUTUP



Pesan terdalam dari buku ini adalah untuk maju mencapai tujuan setiap kita harus terus melakukan aksi-aksi dan tidak pernah berhenti belajar dari pengalaman-pengalaman yang dilalui. Mulailah dari sesuatu yang kecil, teruslah belajar dari aksi itu dan lanjutkan dengan aksi, atau tindakan-tindakan berikutnya menuju tujuan Anda. Kelak Anda akan terkejut dengan pencapaian demi pencapaian hidup diri sendiri.

Berikutnya, milikilah suatu keyakinan yang kuat dengan menetapkan tujuan dan menjalankan prinsip-prinsip sukses TABEL lainnya, Anda akan mampu sampai ke tempat tujuan. Anda harus punya motivasi untuk itu, yaitu sebuah cara pandang yang membuat Anda terus bersemangat dalam mengambil tindakan-tindakan menuju tujuan. Cari dan temukan alasan yang terus mendorong Anda untuk selalu bersemangat mengambil tindakan.

Teruslah belajar, kejarlah samudra pengetahuan, cara pandang cakrawala, miliki hati yang besar, selalu bersyukur, dan memberi, maka pencapaian demi pencapaian akan terjadi dalam hidup Anda. Saya meyakini ini karena sudah mengalami sendiri dan melihat begitu banyak orang sukses melakukan hal yang sama.

Terakhir, saya titipkan beberapa contoh sugesti diri yang semoga bisa mendorong Anda untuk terus mengambil tindakan:

1. Demi rasa aman dan nyaman.
Saya melakukan sesuatu agar anak saya bisa sekolah dan punya rumah yang nyaman untuk keluarga tercinta.
2. Demi orang tua, anak, suami, atau istri.
Saya melakukan sesuatu demi membanggakan orangtua.
Saya akan bekerja dengan sungguh-sungguh demi pendidikan anak saya.
Saya melakukan sesuatu karena saya adalah suami yang sangat bertanggung jawab, mencintai istri dan anak-anak saya.
3. Demi kebebasan dan petualangan.
Saya melakukan sesuatu ini untuk merasakan kobaran semangat petualangan yang terus-menerus. Saya cinta petualangan! Saya cinta kebebasan!
4. Demi popularitas, kekuasaan, aktualisasi.
Saya melakukan ini supaya terkenal dan dikagumi banyak orang.
5. Demi kontribusi bagi masyarakat dan negara.
Saya melakukan sesuatu ini demi berkontribusi bagi perbaikan masyarakat, agar masyarakat semakin sejahtera, dan bahagia.

Saya melakukan sesuatu ini demi kebesaran bangsa dan negara saya.

Temukan dan ciptakan sendiri alasan-alasan terbaik yang bernuansa sugesti diri tersebut bagi kemajuan dan kesuksesan Anda. Jika Anda mampu merumuskan dan menuliskannya, saya yakin Anda akan sangat bersemangat untuk terus-menerus mengambil tindakan. Jadi, selamat menjadi sukses dengan TABEL Motivasi Anda dan selamat meraih impian.

Sembari Anda bekerja mencapai impian dan tujuan-tujuan hidup, saya akan membagikan tabel impian saya selanjutnya:

Nama: Harianto Tian

Tujuan personal dan profesional:

1. Menjadi suami yang membanggakan dan membahagiakan istri, serta anak-anak saya, yaitu dengan menjadi pemimpin dan teladan yang bertanggung jawab serta selalu hadir buat keluarga.
2. Menjadi anak yang membahagiakan dan membanggakan orang tua, memerhatikan dan mengajak orang tua jalan-jalan menikmati keindahan alam serta kehidupan.
3. Menjadi pemimpin yang menginspirasi dan membanggakan buat seluruh tim MNG dan memastikan perusahaan ini mencapai visi-misinya.
4. Menjadi pribadi yang menginspirasi teman-teman saya dan menjadi bermanfaat bagi 1 juta manusia di Indonesia

atau dunia melalui 10 buku-buku yang saya tulis, kerja sosial kemasyarakatan, serta 50 video maupun film pendek inspiratif yang akan saya hasilkan.

5. Memberikan motivasi prinsip sukses TABEL kepada 100 ribu orang atau lebih.
6. Terlibat aktif di dalam kegiatan sosial yang memberikan manfaat kepada masyarakat tidak mampu dan menyentuh hingga 10.000 orang di Indonesia atau dunia.

Demikianlah hal-hal yang ingin saya lakukan dan capai pada hari ulang tahun saya ke-50 nantinya, yaitu pada tanggal 1 September 2024. Saya deg-degan ketika merenungkan dan mendeklarasikan ini. Namun, dengan selalu menjalankan prinsip-prinsip yang sudah saya bagikan di buku ini, saya yakin akan mampu mencapainya. Jadi, mohon doakan saya panjang umur dan selalu bersemangat mencapai semua tujuan saya tersebut, bahkan melampauinya. Amin.

PROFIL PENULIS



Harianto Tian lahir pada 1 September 1974 di Pontianak. Anak ketiga dari enam bersaudara ini menghabiskan masa kecilnya di Pontianak dan Singkawang. Amenk, demikian panggilan akrabnya, sejak kecil sudah punya jiwa wirausaha. Dari anak-anak hingga kuliah tak lepas dari berwirausaha, baik dari berdagang maupun memproduksi dagangannya sendiri. Saat ini, orang mengenalnya sebagai pemilik bisnis *fashion* dan *retail* yang cukup mapan dengan merek-merek terkenal, seperti Metalizer, Vector, dan Veryme.

Berkat kegigihannya menerapkan pola sukses TABEL yang menjadi roh buku ini, Harianto berhasil mencapai impiannya. Menikah di hotel mewah saat berusia 26 tahun dengan biayanya sendiri. Bisnisnya terus berkembang maju dan pada saat yang sama ia bisa menikmati waktu-waktu senggangnya untuk berpetualang menjelajahi nusantara dan kota-kota besar di seluruh dunia, sebagai bagian dari cita-citanya sejak awal berkeluarga dan membawa orangtuanya.

Harianto sangat suka membaca buku-buku pengembangan diri, menikmati musik, olahraga sepeda, menyelam, mendaki, *traveling* ke berbagai pelosok Indonesia, dan dunia. Dalam hal aktivitas pengembangan diri, tercatat ia

pernah mengikuti beragam *self-development, marketing and business*, dan *leadership* seperti di PPM, MarkPlus, Asia Work, NLP Praticioner, Action Coach, dan lain-lain. Dalam hal organisasi, tercatat ia pernah menjadi Presiden Lions Club Jakarta Kalbar Prima, Ketua Perkumpulan Golf Khatulistiwa, Wakil Ketua Yayasan SDS Kopisan yang bersifat sosial di kampungnya di Singkawang, serta aktif di berbagai kegiatan sosial bersama rekan-rekannya di Lions Club maupun bersama tim perusahaannya.

Buku *The Power of Action* ini merupakan karya perdana Harianto Tian untuk mengiringi semangatnya dalam berbagi motivasi sukses. Saat ini, di tengah-tengah kesibukannya, ia masih menyempatkan diri untuk menyiapkan karya keduanya.

Harianto Tian dapat dihubungi



+62821.2371.5715



tianharianto@gmail.com





THE POWER OF ACTION!

CARA SEDERHANA MERAIH 5 MILIAR

Action is power! Kita mungkin punya sebarang impian indah, segudang rencana, setumpuk ide cemerlang, tetapi semua itu tidak akan menghasilkan apa pun, jika kita tidak berani melakukan *action* dengan langkah pertama. Baca buku ini, dan temukan keberanian bertindak dan menggapai kesuksesan Anda. Salam sukses, luar biasa!

—Andrie Wongsso

Motivator No.1 Indonesia, *Founder of Andrie Wongsso Learning Center*
www.andriewongsso.com

Kekuatan buku ini justru terletak pada kesederhanaan gagasan utamanya. Dan, karena gagasan-gagasan di buku ini sangat simpel dan bumi, jadi kiat-kiat sukses yang ditawarkan penulisnya justru bisa ditiru atau dijalankan oleh semua orang.

—Edy Zageus

Bestselling Author, Writing Coach, Trainer,
Founder of Edy Zageus Institute
www.ezinstitute.com

Siapa pun yang membaca buku ini akan tertular semangat dahsyat dan menakutkan dari Harianto Tian. Perjalanannya mencapai kesuksesan sangat menginspirasi dan menyentuh hati. Anda yang punya mimpi besar wajib membaca buku dahsyat ini.

—Tung Desem Waringin

Penulis Buku Rekor MURI Terlaris, *Financial Revolution* dan *Marketing Revolution*

Harianto Tian, yang biasa disapa Amenk, menghabiskan masa kecilnya di Pontianak dan Singkawang. Sejak kecil dia memang sudah punya jiwa wirausaha. Saat ini orang mengenalnya sebagai pemilik bisnis *fashion* dengan merek-merek terkenal seperti Metalizer, Verctor, dan Very Me.

Dalam buku *The Power of Action* ini, Anda tidak akan menemukan teori yang muluk-muluk, tidak ada pemikiran yang canggih, tidak ada sesuatu yang sifatnya rahasia. Boleh dikata, hampir semua orang sesungguhnya bisa melakukan cara yang sama untuk meraih kesuksesan mereka. Kuncinya: **ACTION!**

Penerbit
PT Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building
Blok I, Lt. 5
Jl. Palmerah Barat 29-37
Jakarta 10270
www.gramediapustakautama.com

ISBN 978-602-03-1490-7



9 786020 314907

GM 20401150058

