

Menjadi Kaya Dengan Kejujuran Dan Bersahabat Dengan Keberuntungan

memang **Tuhan** **menghendaki** **saya kaya**



BAMBANG IFNURUDIN HIDAYAT

**BUKU INI ADALAH CURAHAN HATI PENULIS
YANG INSYA ALLAH DAPAT MENJADI
SEBUAH INSPIRASI BAGI ANDA
MUDAH-MUDAHAN BERMANFAAT**

JIKA ANDA INGIN MENGETAHUI JAUH LEBIH DALAM
TENTANG SEPAK TERJANG PENULIS DALAM
MENGEMBANGKAN BISNISNYA
DAPAT ANDA IKUTI

TWITTER

@PROPERTYPLUS_ID

@bambangIFNU

FACEBOOK

www.facebook.com/bambangifnu

WEBSITE

www.propertyplusindonesia.com

JIKA ANDA SETELAH MEMBACA BUKU ADA MANFAATNYA BUAT ANDA,
MOHON KIRANYA DAPAT DISEBARLUASKAN UNTUK TEMAN ATAU
SAUDARA ANDA, SUNGGUH KAMI SANGAT BERTERIMA KASIH SEKALI
KEPADA ANDA, SEMOGA TUHAN SENANTIASA BERSAMA KITA.
AMIN...3X

SEKAPUR SIRIH PENULIS

“Inilah dunia, maka berhati-hatilah anda!” Wasiat yang mengandung kedahsyatan makna itu keluar dari mulut salah seorang yang dipercaya Tuhan untuk membimbing umat bernama Nabi Isa Alaihissalam, demikian kaum Islam menyebutnya. Saudara-saudara kita yang memeluk agama Nasrani (Katholik dan Kristen) menamakannya Yesus Kristus. Ada kisah menarik yang terjadi dalam perjalanan hidup beliau. Pemaparan cerita ini bukan dimaksudkan dengan tendensi tertentu, tetapi marilah kita sikapi bersama dengan bijak untuk memetik hikmah yang luar biasa hebatnya. Begini alur ceritanya:

Ketika beliau sedang melakukan perjalanan melintasi punggung Gurun Sahara, ada seseorang menemui dan berharap untuk menjadi teman perjalanan. Keduanya lalu berjalan bersama. Sampai di sebuah mata air, mereka beristirahat. Beliau mengeluarkan bekal berupa tiga potong roti. Dua diantaranya mereka santap, sehingga tersisa sepotong. Kemudian beliau meninggalkan temannya tadi sebentar hendak mengambil air minum.

Namun, sekembalinya didapati bahwa sisa sepotong roti itu raib. “Siapa yang mengambil roti tadi?” Tanya beliau. Orang tadi menggeleng tanda tidak tahu. Keduanya pun melanjutkan perjalanan. Di tengah perjalanan, beliau berpapasan dengan empat ekor rusa. Seekor rusa induk dan tiga yang lain anak-anaknya. Beliau menangkap dan menyembelih salah seekor rusa kecil itu. Hasil olahan daging rusa muda itu dimakan bersama.

Usai santap bersama, beliau memohon kepada Tuhan, dari sisa tulang belulang dan darah anak rusa itu hidup lagi. Dengan izin Tuhan, ternyata rusa kecil itu kembali hidup. “Jujurlah kepada orang yang telah menunjukkan mukjizat seperti ini kepadamu. Saya bersumpah, katakanlah siapa yang telah mengambil sepotong roti tadi?” ucap beliau. Tapi, orang itu tetap mengatakan, “Saya tidak tahu.”

Keduanya melanjutkan lagi perjalanan. Saat istirahat tiba, beliau mengambil segenggam tanah, lalu mengatakan, :“Dengan izin Tuhan, tanah ini berubah jadi emas.” Benar juga, tanah itu mewujud jadi emas murni. Lalu,

beliau membaginya menjadi tiga bagian. Beliau mengambil satu bagian. Satu bagian untuk orang tersebut dan sisanya, kata beliau, “Untuk orang yang mengambil sisa roti tadi.”

Kontan, orang itu berujar, “Aku yang sebenarnya memakan sisa roti tadi.” Mendengarnya, beliau mengatakan, “Kalau begitu, semua emas ini jadi milikmu. Cuma, sampai disini saja engkau menemaniku, karena ternyata engkau penyembah dunia dan bukan teman seperjalananku.”

Keduanya lalu berpisah. Orang tadi girangnya bukan main diberi emas. Belum usai rasa senangnya, mendadak datanglah dua orang garong yang hendak merampas emas tersebut. “Jangan bunuh aku! Sebaiknya emas ini kita bagi tiga saja,” kata orang itu bernegosiasi. “Okelah,” kata dua perampok itu serentak. Tiga orang itu lalu menjadi sahabat.

Dalam perjalanan selanjutnya, ketiganya hamper mendekati sebuah kota. Mereka bertiga beristirahat. Salah seorang diantaranya disuruh untuk membeli makanan di kota. Sangat berbahagianya orang yang diminta membelikan makanan tersebut. Pasalnya, ia menyusun strategi untuk dapat menguasai semua emas itu sendirian. “Caranya saya akan meracuni makanan untuk kedua orang itu,” katanya dalam hati. Sementara itu, dua orang yang menjaga emas, yakni seorang bekas teman seperjalanan nabi Isa dan seorang lagi adalah anggota kawan perampok tadi, juga telah menyiapkan siasat. Keduanya sepakat, begitu orang yang diutus membeli makanan itu datang maka langsung dibunuh. Pertimbangannya, keduanya akan mendapat tambahan bagian emas milik orang yang beli makanan tadi. Begitu si pembeli makanan datang maka kedua orang tersebut langsung mengerubutnya. Hunjaman dan tusukan pisau menembus dada. Akibatnya, Si pembeli makanan tadi tewas terkapar dan merasa keduanya tuntas melaksanakan strateginya, maka mereka bersantap bersama. Tak berapa lama, kedua orang tadi mati dengan tubuh membiru akibat keracunan. Ada hikmah yang dahsyat di dalam kisah klasik di atas, yakni: kejujuran. Jika semua aktifitas hidup ini tidak disegel dengan kejujuran, maka akan berakhir dengan kebinasaan. Kata “jujur” memang gampang dilesankan. Tapi bukan main sulitnya untuk dipraktekkan. Dalam

dunia bisnis, “jujur” atau “bohong”, “harus jujurkah atau perlu bohongkah” selalu menyelimuti setiap orang dalam merencanakan, memproses, mempromosikan, dan menawarkan sebuah produk.

Dalam buku ini, penulis tidak mau terjebak dengan mewajibkan anda untuk jujur. Sebaliknya, penulis juga tidak dapat melarang Anda untuk jangan bohong bila berbisnis. Semua terserah Anda. Toh, anda sendiri pasti sudah menyipkan kesadaran diri untuk memikul tanggung jawabnya bila tidak jujur.

Sesuatu yang tidak terduga itu memang kadang hadir dalam diri kita. Orang yang dulu dikenal miskin, bodoh, bahkan hampir-hampir saja sepertinya tidak ada peluang untuk berubah nasibnya, ternyata mendadak hidupnya berubah menjadi kaya, cerdas dalam menjalankan usahanya, pandai memanfaatkan peluang, pokoknya apapun yang dipegangnya mendatangkan uang dan keuntungan. Sebaliknya, orang yang sebelumnya kita kenal itu kaya, pintar, ternyata setelah sekian waktu diketahui menjadi miskin, sepertinya otaknya buntu untuk diajak berpikir. Semua bangunan bisnisnya runtuh.

Jujur atau tidak jujur, bohong atau tidak bohong, dalam sebuah rakitan bisnis semuanya berujung untuk mencari untung. Sempelnya untung adalah uang. Memang, bisa saja sebelum berfinal pada profit berupa uang, ada sederet keuntungan, seperti kebijakan, fasilitas, dan lain-lain. Namun, semuanya itu berujung pada bertambahnya deposit atau saldo rekening di bank menggelembung. Juga bisa diejawantahkan dengan bertebarannya deposito di bank. Bila demikian, pendek katanta bagaimana cara cepat menjadi kaya. Jawabnya, “jujurlah!” Tentu saja usaha dan kerja keras adalah bentuk realisasinya.

Jika kejujuran sudah ditanam, keyakinan sudah terpatri, semangat juang dipegang teguh, merasa masih kecil agar bisa menjadi besar sudah terpolakan, maka jangan lupa bahwa eksistensi kita ini sebenarnya bak “boneka” atau “wayang”. Ada sebuah kekuatan yang Maha Dahsyat, Maha Kaya, Maha Semangat, Maha Yakin, dan Maha Jujur, yang bertindak selaku dalang atau sutradara sekaligus penulis scenario yang mau tidak mau harus kita jalani.

Coba anda telisik kalimat-kalimat suci dari Sang Maha Kaya. Pencipta dan pemilik jagat seisinya ini telah membuka kesempatan selebar-lebarnya kepada manusia untuk berinovasi secara halal mengumpulkan rejeki. Tuhan tidak menarget sekaligus membatasi kekayaan seseorang. Hanya saja, Tuhan menginginkan upaya pencarian “dunia” itu harus seimbang dengan *hunting* untuk kepentingan alam keabadian.

Nah, kita harus berusaha bisa sekat dengan Zat yang memiliki “Serba Maha” itu. Dengan kata lain, hubungan secara vertical dengan “Sang Maha”, tidak boleh jeda setiap tarikan dan hembusan nafas kita. Tuhan menitahkan kita di muka bumi ini dengan keyakinan pasti bahwa kita harus punya manfaat. Jika kita sudah merasa dekat dan mampu menumbuhkan kemanfaatan secara positif, rasa-rasanya menjadi kaya itu gampang.

Sekarang ini tidak sedikit orang yang meskipun belum “besar” tapi sudah menganggap dirinya “besar”. Mobil yang dimilikinya baru kelas “setengah mewah” saja sudah bermuka muram ketika disentuh orang yang di matanya berada di bawah kelasnya. Ia sudah memprotek dirinya sendiri. Jika sikap seperti itu sudah sejak awal tertanam, maka yakinlah ia tidak akan bisa menjadi besar. Kasarnya, ia tidak akan dapat menggelembungkan lagi kekayaannya. Malahan, bisa jadi terjun ke jurang kemiskinan.

Menurut penulis, lain halnya bila kita format bahwa segala yang melekat pada kita baik itu volume bisnis maupun semangat kerja masih kita rasakan “kecil”, maka sudah pasti akan muncul semangat terus-menerus untuk menjadi “besar”. Jangan sampai terlena, bila ada orang lain memuji dengan mengatakan bahwa kita ini sudah besar. Tapi, lekatkan pada jiwa dan raga, serta pikiran bahwa kita ini sebenarnya masih kecil.

Sebagai ilustrasi, coba Anda simak gaya-gaya orang yang sekarang sudah kaya. Bob Sadino selalu tampil dengan kesederhanaan. Kemanapun pergi, ia tak segan hanya mengenakan celana pendek. Ia tak terlalu merepotkan status sosialnya dengan penampilan dirinya. Atau cermati gaya Bill Gates bos Mikrosoft, orang terkaya di dunia. Sewaktu ia baru menjadi milyuner, tak segan selalu naik pesawat di kelas ekonomi. Tapi, lain dengan Donald Trump yang

ketika masih miskin selalu bergaya seperti orang kaya. Dengan percaya diri yang penuh, ia mendaftarkan diri ke klub-klub orang kaya. Tujuannya, tak lain agar bisa mendapatkan cipratan bisnis orang-orang kaya itu.

Donald Trump rela untuk hidup di perkampungan kumuh, agar penghasilan yang didapatnya waktu itu dapat digunakan untuk membayar iuran anggota di klub-klub orang kaya. Trump memang mengajarkan agar status social diutamakan terlebih dahulu dengan gaya hidup dan penampilan seperti orang kaya meski sebenarnya keadannya masih miskin. Namun, Trump memang berhasil mempraktekkan kiat seperti itu. Hingga kini pun kita tahu, ia selalu tampil dengan wah, seperti menggunakan helicopter atau mobil limosin bila bepergian.

Nah, boleh-boleh saja Anda yang masih hidup ter-*mehek-mehek* meniru gaya Donald Trump. Bahkan, kenyataannya “virus” Donald Trump itu kini lebih disukai banyak orang. Mereka nekat kredit mobil mewah, mengontrak rumah mewah, memilih hobi seperti hobinya orang-orang yang memang sudah kaya betulan. Demi mengejar status sosial dengan harapan dapat meneguk bisnisnya orang-orang kaya. Namun, ketika mereka tak memperoleh cuwilan “kue” bisnis milik orang kaya, akibatnya mereka terpuruk. Padahal, penghasilan mereka tak cukup untuk memenuhi kebutuhannya yang sudah melambung itu. Walhasil, bukan bisnis baru yang diperoleh tapi justru utang baru semakin melilit.

Penulis tidak mau meniru gaya Bill Gates atau Donald Trump. Penulis menganjurkan Anda yang sudah benar-benar kaya menyimak sikap Khalifah Umar Ibnu Khathab atau Mahatma Ghandhi atau Ibu Terresa. Tokoh-tokoh itu baru merasa mencapai kesuksesan bila sudah bisa meyukseskan orang lain.

Penulis juga yakin bahwa kesenangan bersedekah bagi orang kaya tidak akan mengurangi hartanya, justru bisa bertambah. Karena itu menurut hemat penulis, jika Anda seorang yang banyak ilmu maka senanglah menularkan ilmu itu kepada orang lain. Jika Anda banyak harta maka senanglah mendermakannya kepada yang tidak mampu. Jika ingin berumur panjang maka

selalulah berpikir positif. Hal-hal seperti itu Anda akan selalu hidup sepanjang zaman, yaitu nama Anda selalu dikenang oleh generasi berikutnya. Ketika Anda berhasil mengentaskan orang yang awalnya terpuruk menjadi sukses, maka kenangan dan rasa terimakasih orang tersebut adalah doa untuk Anda. Percayalah!

Daftar Isi

Pengantar Penerbit ~ v

Sekapur Sirih Penulis ~ xiii

Daftar Isi ~ xxiii

- I. Menjadi Kaya dengan Kejujuran ~
 - A. Mengapa Harus Malu untuk Jujur ~
 - B. Hakikat Jujur ~
 - II. Bersahabat dengan Keberuntungan ~
 - III. Meraih Kepercayaan Orang Lain ~
 - IV. Pilih Bisnis Kemampuan Anda ~
 - V. Harus Bisa Kecuali Menghidupkan Orang Mati ~
 - VI. Sengaja Menciptakan Musuh ~
 - VII. Berani Keluar pakem ~
 - VIII. Belum Saatnya Hidup Enak ~
- Tentang Penulis ~
- Daftar pustaka ~
- Indeks ~

BAB I

Menjadi Kaya dengan Kejujuran

*Amenangi Zaman Edan,
Ewuhaya ing Pambudi,
Melu edan nora tahan,
Yen tan melu anglakoni,
Boya kaduman melik,
Kaliren wekasanipun,
Dilalah Karsa Allah,
Begja-begjane Kang lali,
Luwih begja Kang eling lawan waspada.*

(Mengalami Zaman Gila, serba sulit dalam pemikiran, ikut gila khawatir tidak tahan, kalau tidak ikut gilajelas tidak akan dapat bagian, akibat kemiskinan, kesengsaraan, dan kelaparan mendera; tetapi atas kehendak tuhan, seuntung-untungnya orang yang lupa diri, tetap masih untung orang yang sadar dan waspada).

A. MENGAPA HARUS MALU UNTUK JUJUR?

SUNGGUH! Untaian syair pada bait ketujuh karya sastra klasik *Serat Kalatidhal* yang terbungkus dalam “tembang Sinom” diatas merupakan ekspresi jiwa dan pikiran hebat dari seorang pujangga besar Tahan Air, Raden Ngabehi Ranggawarsita pada 1861, seakan tak pernah lapuk terguyur oleh derasnya modernitas zaman. Malah, tak jarang selalu dijadikan refensi dalam menyikapi perubahan demi perubahan denyut kehidupan.

Seperti kita ketahui, Ranggawarsita adalah Pujangga Keraton Kasunanan Surakarta. Dari garis ayah, ia adalah cicit seorang pujangga, Raden Ngabehi Yasadipura I dan cucu dara Raden Tumenggung Sastranegara atau Yasadipura II, yang keduanya adalah pujangga top pada zamannya.

Ranggawarsita memang piawai mengungkap keadaan zaman, baik yang semasa ia hidup maupun di kemudian hari setelah ia meninggal. Bahkan, kini goresan penanya tentang kegilaan zaman, masih terjadi dan tidak menutup kemungkinan intensitas dan kualitas keadanannya jauh lebih dahsyat.

Sesuai dengan makna harfiah teks syair tersebut, zaman yang di lalui sekarang ini memang sudah gila. Kita mengalami kerepotan untuk menentukan sikap. Kalau ingin larut dalam kegilaan sebenarnya dalam lubuk hati yang terdalam tidak tahan. Toh, bila tidak ikut-ikutan gila jelas tidak akan mendapat bagian. Namun, sudah menjadi Kehendak Tuhan, bagaimanapun juga seberuntung-beruntungnya mereka yang lupa diri, masih lebih beruntung yang selalu ingat dan waspada.

Mendiang Wakil Presiden RI, Adam Malik, pernah menyinggung “Zaman Edan” di dalam pidatonya tanggal 23 Desember 1982, pada waktu menyerahkan Piagam Satya Penegak Pers kepada sepuluh orang wartawan.

Dalam pidato Adam Malik yang dimuat dalam tajuk rencana harian *Kompas* pada tanggal 27 Desember 1982 itu, dikatakan bahwa keadaan dunia sekarang tidak jauh berbeda dengan keadaan yang dilukiskan dalam *kitab Kalatidha*.

Menurus Adam Malik, kita diajak mawas diri dengan bertanya pada kita masing-masing, mengapa begini? Apakah tindakan kita sudah benar? Apakah yang harus kita lakukan? Janganlah hendaknya kita terjatuh dalam kemunafikan. (Catatan: menurut ahli kebudayaan jawa, Karkono Kamajaya Partakusumo dalam *dalam kebudayaan jawa, Perpaduannya dengan Islam*, tentang *Zaman Edan* karya Ranggawarsita bukan termaktub dalam *Kitab kalatidha* melainkan dalam *Kitab jaka lodhang*).

Tanjuk rencana *Kompas* juga menambahkan “Kalatidha” juga melukiskan kemunafikan manusia dengan ungkapannya “*Alim-alim pulasan njoba putih, njero kuning*. Artinya, alim yang hanya selaput belaka, diluar putih, tetapi didalamnya kuning.”

Zaman edanmemang bisa muncul setiap saat. Dalam suatu kondisi apa pun dan kapan pun, baik secara individual maupun komonitas, dapat menciptakan kegilaan zaman.

Tanpa bermaksud menggurui, rasanya akan sangat pas dan tidak salah, jika kita bercermin dengan wasiat keteladanan dari Ranggawarsita di atas. Coba kita garis bawah kata *eling* dan *waspada* (ingat dan selalu siaga dalam kewaspadaan) jika kita tidak ingin tercabut dari akar jati diri kita sebagai makhluk (manusia) yang diwujudkan oleh Tuhan.

Harus diakui, bahwa jati diri kita ini sudah jebol oleh himpitan materialitas. Kekuatan-kekuatan dari dalam diri kita (inner power) yang sudah disiapkan perangkatnya oleh Tuhan sejak kita masih di dalam kandungan ibu, seakan terlupa atau sengaja kita lupakan. Dalam praktiknya, kita lebih mengandalkan factor eksternal dibumbui dengan dominasi akal untuk meraih tujuan.

Seringkali hati atau perasaan dikesampingkan. Akhirnya, yang haram pun direkayasa menjadi samara-samar atau bila perlu dimodifikasi menjadi halal. Alasannya, mencari yang haram saja susah apalagi yang halal. Dalam dunia usaha bagi para pengusaha atau *job description* yang harus dipenuhi seorang karyawan, pakem haram dan halal seakan menjadi nomor kesekian. Akibatnya, sikap jujur dipetieskan.

Aduh! Sekarang ini rupanya kehidupan kita sedang ter-*tsunami* oleh virus ketidakjujuran. Orang merasa malu kalau harus jujur. Jika dapat pakai tipu-tipu alias bohong meski kadarnya sedikit mengapa harus jujur segala. Sebab tak jarang kalau jujur malah hancur. Tapi, saya yakin bahwa kejujuran itu pasti membawa kemujuran.

Kejujuran itu memang berangkat dari hati atau batiniah. Jika sikap jujur itusudah mewarnai bingkai hati, maka akan memunculkan suatu kebugaran jiwa. Setelah di dalam batin tertanam kejujuran, lalu secara lahiriah pun akan terekspresikan. Bila demikian akan sangat berpengaruh pada lingkungan social, termasuk di dalamnya ketika kita malakukan

BAB III

Meraih Kepercayaan Orang Lain

Saya akan memulai bagian ini dengan memaparkan cerita kuno yang tersimpan dari mulut ke mulut di masyarakat kota Solo. Kanjeng Gusti Pangeran Arya Adipati (KGPAA) Mangkunagara IV (1809-1881), Raja Keraton Pura Mangkunegaran Surakarta Hadiningrat, mempunyai sahabat seorang pujangga besar bernama Raden Ngabehi Ranggawarsita. Mangkunagara (MN) IV sudah mendengar kalau karibnya itu, selain sastrawan hebat juga populer sebagai “orang pintar”.

Namun, MN IV ingin melihat sendiri kehebatan Ranggawarsita. Ketika keduanya terlihat obrolan di depan Pura Mangkunegaran, kemudian MN IV bertanya kepada Ranggawarsita sambil tangannya menunjuk seorang pemuda pengangguran yang duduk-duduk di depan kios di Pasar Triwindu. Perlu diketahui, persis di depan Keraton Mangkunegaran itu terdapat pasar tradisional yang bernama Pasar Triwindu. Hingga kini, pasar itu masih ada dan dikhususkan untuk pasar barang-barang antik.

Pertanyaan Kanjeng Gusti, demikian sapaan akrab beliau, kepada Ranggawarsita, yaitu kurang lebih: “Apakah seorang pemuda yang duduk itu bisa jadi orang kaya?” Tanpa jeda lama, Ranggawarsita langsung menjawab, “Ia tidak bisa jadi orang kaya.” Jawaban itu membuat MN IV penasaran. Dipanggillah pemuda tadi. Lalu, MN IV menulis sepucuk surat. Kepada pemuda itu, MN IV memerintahkan agar surat tersebut dikirimkan kepada Bupati Wonogiri. Ongkos perjalanan ke Wonogiri, kurang lebih 30 km arah selatan kota Solo, juga diberi. Bahkan, jumlahnya jauh lebih banyak kalau hanya untuk sekadar makan dan minum, serta membayar tumpangan. Pemuda itupun menjawab, “Daulat Tuanku, hamba akan melaksanakan tugas.”

Di tengah perjalanan pemuda itu bertemu dengan kawannya. Pikir si pemuda, mengapa harus sampai ke Wonogiri, toh dengan memberi imbalan yang sedikit, kawan si pemuda itu akan mau bila disuruhnya mengantarkan surat. Benar juga, tugas mengantar surat itu dilimpahkan kawannya.

Padahal, isi surat tersebut adalah Bupati Wonogiri diperintahkan oleh MN IV, agar pemuda yang membawa surat itu dinikahkan dengan putri sang bupati. Hari, tanggal, dan jam pesta pernikahan sekaligus sudah ditulis oleh MN IV. Saat tiba hari, tanggal, dan jam pesta perkawinan itu, MN IV hadir. Betapa terkejutnya MN IV, karena si pengantin pria ternyata bukan pemuda yang diamanatinya menyampaikan surat dulu. “Benar Ranggawarsita, ternyata pemuda tersebut tidak bisa jadi orang kaya,” ucap MN IV kepada Ranggawarsita yang menyertai hadir dalam pesta pernikahan tersebut.

Namun, MN IV belum yakin benar kehebatan Ranggawarsita. Ketika keduanya sedang berbincang-bincang di pendapa Pura Mangkunegaran, kemudian MN IV bertanya lagi kepada Ranggawarsita, “Apakah tukang pencari rumput untuk kuda di Mangkunegaran itu bisa kaya?” Kembali Ranggawarsita menjawab, “Tidak!”

Dipanggillah pria pencari rumput itu. Oleh MN IV, pencari rumput itu diberi buah melon sebagai ganti upahnya mencarikan rumput untuk kuda istana. “Saya tidak beri kamu uang, tapi terimalah buah melon ini sebagai gantinya. Kalau kamu makan melon itu, maka kamu tidak akan bekerja lagi sebagai tukang pencari rumput,” kata MN IV. Setelah tukang pencari rumput itu pergi, MN IV berkata kepada Ranggawarsita, bahwa di dalam buah melon itu telah diisi emas.

Si tukang pencari rumput tersebut di tengah perjalanan menggerutu. Ia bekerja dengan harapan dapat upah berupa uang untuk membeli beras, tapi kok malah diberi melon. Lalu, buah melon itu pun ditukar beras di pasar. Keesokan harinya, pencari rumput itu datang lagi ke Pura Mangkunegaran. Lagi-lagi MN IV terkejut. “Lho, melonnya kemarin tidak kamu makan?” Tanya MN IV. Dijawab. “Mohon maaf, melon itu saya tukarkan beras, karena istri dan anak saya butuh beras.”

“Baiklah, kalau kamu butuhnya beras, maka saya akan kasih beras berikut bamboo yang bisa digunakan sebagai bahan baker untuk menanak nasi.” Kata MN IV.

Setelah usai menyetorkan rumput, laki-laki itu diberinya oleh MN IV beberapa kilogram beras dan potongan-potongan bamboo itu, salah satunya ada yang diberi emas di dalamnya.

Dalam perjalanan, lagi-lagi bapak pencari rumput tadi mengeluh karena ia merasa terbebani dengan membawa potongan bamboo. Di desanya klo Cuma potongan bamboo saja banyak sekali, maka bamboo-bambu itu ditinggal di tepi jalan. Esok harinya, seperti rutinitas tukang pencari rumput tadi datang lagi ke Pura Mangkunegaran. MN IV terkejut lagi. “Lho, mengapa kamu datang lagi? Bukankah seharusnya kamu sudah kaya? Kamu kemanakan potongan-potongan bamboo yang saya beri kemarin” Tanya MN IV. “Maaf Kanjeng Gusti, potongan bamboo itu saya tinggal di jalan, karena kalau hanya untuk kayu baker di desa saya segudang. Dan saya harus cari rumput lagi untuk memenuhi kebutuhan hidup, “ jawabnya. Mendengar jawaban itu, Kanjeng Gusti hanya mengangguk-anggukkan kepala. Dalam hatinya membenarkan prediksi Ranggawarsita.

Di lain hari, MN IV bertemu lagi dengan Ranggawarsita. Kembali MN IV bertanya kepada Ranggawarsita, “Apakag sepasang suami istri yang sudah tua yang pekerjaannya jualan barang-barang bekas di Pasar Triwindu itu bisa kaya?” Spontan Ranggawarsita menjawab, “Ya!”

Kanjeng Gusti merasa heran. Dalam benaknya berkata tidak mungkin. Pasanya, jika dilihat pasangan suami istri itu berusia sepuh, sehari-harinya hanya berjualan barang rongsokan. Dan itupun dalam sehari jarang ada pembeli yang menghampirinya. Lalu, MN IV memanggil suami istri tua tadi. MN IV memberinya sekantong uang recehan yang sudah tidak berlaku lagi. Artinya, uang logam yang tengahnya bolong itu tidak bisa dignakan sebagai alat tukar. “Terima kasih atas pemberian ini, meskipun uang ini tidak bisa lagi dipakai untuk membeli barang, namun tetap saya simpan, karena siapa tahu bermanfaat,” kata suami istri tadi serentak.

Selang beberapa hari, MN IV kaget bukan kepalang. Karena pasangan suami istri itu bisa beli kios baru dengan barang dagangan yang komplit. Bahkan, terlihat taraf hidup keduanya meningkat. Pendek kata, mereka

berdua kaya. MN IV pun terheran-heran melihat kenyataan itu. Ia lalu bertanya kepada sepasang suami istri tersebut “Mengapa hidup kamu berubah, sekarang kamu kaya, punya kios baru dengan dagangan yang komplit?”

Pasangan suami istri itu berterus terang kalau kekayaan yang diperolehnya tersebut berasal dari uang logam pemberian MN IV. Ceritanya: ada seorang nelayan yang datang kepada mereka berdua. Si nelayan itu mencari uang logam yang sudah tidak dipakai untuk membetulkan jaringnya yang rusak. Karena mereka berdua merasa punya barang yang dimaksud tersebut, maka nelayan itu pun diberinya. Sebagai balas budi, di lain hari si nelayan itu datang lagi dengan menyerahkan tiga ekor ikan mas yang diperolehnya ketika menjaring ikan di sungai.

Betapa senangnya pasangan suami istri itu diberi ikan. Namun, ketika hendak dimasak, ternyata di dalam tubuh ikan itu terdapat sebutir mutiara yang mahal harganya. Mutiara itu kemudian dijual. Uangnya untuk membeli kios dan mengkompliti dagangannya.

Sidang pembaca yang budiman, dari kisah di atas mengandung pelajaran yang sangat berharga bagi kita, yakni: memegang kuat kepercayaan yang diberikan orang lain kepada kita. Dengan kata lain, kita harus pandai-pandai menggenggam amanah yang berada di tangan kita. Bila anda dapat dipercaya orang lain, maka secara tidak langsung berarti anda sudah punya modal untuk menjadi orang kaya. Dipercaya oleh orang yang punya jabatan atau pengusaha besar itu merupakan jalur mulus yang mengantarkan anda untuk menjadi kaya.

Begitu pula dalam dunia bisnis, utamanya adalah kepercayaan. Konsumen membeli produk yang anda hasilkan, karena mereka yakin atau percaya tentang mutu produk anda.

Sekali lagi, bila anda yakin bahwa aktifitas bisnis merupakan sarana untuk mencapai kesuksesan materi alias menjadi orang kaya, maka kedepankanlah kepercayaan yang diberikan orang lain pada anda. Jika anda sudah berhasil diberikan amanah oleh orang lain, maka uang akan mengalir dengan sendirinya ke kantong. Ingat sebuah ungkapan *money has no land*.

Uang tidak mengenal tanah dan tempat tinggal. Ia akan selalu mengalir ke tempat-tempat yang menguntungkan bagi pemiliknya.

BAB IV

PILIH BISNIS DI BAWAH KEMAMPUAN ANDA

Bisnis. Makna kata itu bila kita telisik dalam kamus Besar Bahasa Indonesia menunjukkan pada : “Usaha Dagang: Usaha Komersial di dunia Perdagangan....”

Berangkat dari kata arfiah kata “Bisnis” memunculkan pengertian, bahwa di dalam bisnis terdapat suatu aktifitas yang intinya pada perdagangan, ada jual beli motif untuk memperoleh keuntungan bagi pihak penjual. Kegiatan jual beli ini bisa dalam bentuk barang ataupun jasa. Kalau seperti itu, maka siapa saja orangnya bisa melakukan bisnis.

Cakupan dalam bisnis sangat luas. Dapat dimulai dari produksi bahan mentah menjadi barang jadi, kemudian barang tersebut didistribusikan hingga sampai konsumen. Dari proses produksi sampai distribusi inilah juga terangkum aktifitas jasa. Semua rentetan dalam bisnis tetap berujung pada perolehan uang. Jika semuanya lancar, maka akibat positifnya adalah anda akan memperoleh pendapatan yang sangat mungkin menjadikan anda berlimpah materi.

Memang ada juga yang beranggapan, akan salah besar kalo memasuki dunia bisnis hanya mencari uang. Uang memang hanyalah akibat atau hasil dari bisnis yang dikembangkan seseorang. Tapi, lebih dari itu dalam berbisnis sebenarnya merupakan wahana untuk membangun kompetensi. Kompetensi yang menunjukkan bagaimana anda bisa baik.

Namun, meski awalnya untuk membangun kompetensi, toh kenyataannya dunia bisnis dipilih untuk jembatan orang untuk menjadi kaya. Ketika anda sudah bertekad ingin menjadi orang kaya, maka jangan sampai anda berpikir, hidup yang anda jalani mengalir saja secara alamiah, seperti halnya air yang mengalir atau seperti angin yang bertiup. Ketahuilah! Kekayaan, harta yang melimpah, keberhasilan, dan kesuksesan hidup tidak akan berjalan alami.

Memang, kita harus mengakui Sang Maha Kaya memiliki hak prerogative untuk memilih umetnya menjadi kaya. Bisa jadi, orang yang miskin mendadak berubah hidupnya menjadi miliuner, hanya gara-gara menemukan bongkahan emas ketika menggali sumur. Tapi hal itu tidak terjadi pada setiap orang.

Sekarang, kita bicara yang wajar-wajar saja. Sarana untuk menjadi kaya itu ia harus bekerja secara keras, berusaha tanpa mengenal putus asa, dan menempatkan diri dalam situasi ayng sekiranya menguntungkan. Kalo sekiranya anda memilih jalan bisnis untuk “membeli” impian jadi kaya, maka satu hal yang saya sarankan, yakni: pilihlah bisnis yang mudah, artinya, ilmu yang diperlukan untuk bisniss itu lebih rendah dibandingkan dengan kemampuan yang anda miliki. Jika begitu sudah pasti anda tetapkan , pasti akan berhasil.

Tetapi, kalao pilihan bisnis anda ternyata memerlukan ilmu yang anda sendiri tidak mampu, atau perangkat pengetahuan untuk melakukan bisnis itu jauh dibandingkan dengan pengetahuan yang anda miliki, tentu akan merepotkan diri anda sendiri. Bagaimana anda akan mendapatkan keuntungan kalao ternyata anda sendiri tidak menguasai seluk beluk bisnis tersebut. Lain halnya, jika anda sudah kaya, katakanlah sudah termasuk kategori konglomerat, maka anda tinggal membentuk tim ahli yang menguasai bisnis tertentu. Jadi, dalam hal ini anda diwakili oleh komunitas ahli 6tersebut. Anda tinggal mengeluarkan duitnya saja.

Tapi berbeda ketika anda baru memulai suatu bisnis dengan modal yang sangat pas-pasan, maka saya menyarankan sebaiknya memilih bisnis yang anda sangat kuasai seluk beluknya. Dengan kata lain, pengetahuan yang membungkus bisnis itu harus berada di bawah pengetahuan atau tingkat keilmuan yang anda miliki.

Nah, dalam bagian ini saya akan menyampaikan pengalaman pribadi. Begini, saya mengakui cekak dalam hal keilmuan, maka saya memilih jalur bisnis yang sangat gampang. Saya mencontohkan bisnis property.

Penyodoran jenis bisnis ini karena merupakan genre bisnis yang sebenarnya sangat mudah untuk dilakukan.

Bisnis property merupakan bisnisnya orang yang bodoh. Coba anda hitung, kalo kita punya duit untuk membeli tanah, dan tanah itu tidak kita apa-apa, maka hanya soal menunggu waktu saja, otomatis tanah tersebut akan mengalami kenaikan harga. Kita tidak perlu mengeluarkan biaya produksi untuk urusan tanah. Pendek kata, didiamkan saja tanah itu akan mendatangkan keuntungan dengan sendirinya, apalagi, jika sebidang tanah yang kita beli itu kemudian dibangun sebuah rumah, maka nilai jual tanah berikut bangunannya akan berlipat.

Mari kita berhitung untung ruginya bisnis di dunia property atau tanah dengan jenis bisnis yang lainnya. Ada orang berbisnis makanan, penerbitan, perangkat komunikasi seperti telepon seluler, dan bisnis tanah. Jika sewaktu-waktu terjadi kemunduran yang melanda semua jenis bisnis itu, maka orang yang berada pada jalur bisnis tanah justru mengalami peningkatan.

Kalau bisnis makanan, ternyata dalam perjalanannya mengalamikemerosotan atau katakanlah rumah makan yang anda gelar itu tidak mampu menyedot pengunjung, maka jelas bahan makanan itu akan basi. Demikian pula untuk penerbitan yang sangat tergantung dari naik turunnya harga kertas. Ketika harga kertas naik, sementara dana anda cekak, pasti akan terpelanting. Kemudian, bisnis handphone. Anda harus selalu mengikuti perkembangan mode handphone sekaligus menyediakannya di counter. Jika seorang pembeli dating, ternyata barang-barang yang anda miliki sudah usang, tentu saja calon pembeli tersebut akan meninggalkan gerai anda.

Sekarang kembali ke bisnis tanah. Ketika anda membeli sebidang tanah yang lokasinya tidak strategis, tetapi seiring dengan berjalannya waktu lambat laun tanah tersebut akan memiliki posisi strategis juga. Sebab, tak ada harga tanah yang turun. Dimanapun, tanah itu harganya selalu naik dari waktu ke waktu.

Hanya saja yang harus anda garis bawahi, bisnis tanah itu harus dilandasi dengan kejujuran. Mengapa harus jujur untuk urusan jual beli tanah?

Anda tentu yakin, baha kita tidak membuat tanah. Tanah itu buatan Tuhan. Jadi seandainya kita berbisnis tanah berarti memperdagangkan ciptaan Tuhan. Kalau urusannya dengan Tuhan yang memberi rejeki dan kita tidak jujur maka murkaNya akan ditimpakan kepada kita. Kita tidak boleh sembrono dengan ciptaan Tuhan berupa bumi atau tanah.

Sekali lagi saya tandaskan dan anda harus betul-betul menyadari, bahwa syarat mutlah yang tak bisa ditawar dalam bisnis property adalah kejujuran.

Sekarang saya sampaikan sedikit mengenai karakter dalam bisnis property. Dalam bisnis property, the best quality dan on time adalah kuncinya. Dua hal itulah yang akan dijadikan tolak ukur calon konsumen. Penilaian konsumen akan ditujukan kepada dua perkara tersebut. Ketika anda dapat membangun sebuah rumah dengan kualitas yang bagus dan tepat waktu penyelesaiannya, maka disitulah konsumen akanmerasaa puas.

Namun sebaliknya, anda akan ditinggalkan konsumen bila produk rumah yang disajikan jauh dari standar. Akan repot lagi, seandainya nilai kualitas bangunannya jeblok ditambah lagi dengan tidak tepat waktu dalam penyelesaiannya, maka konsumen pasti meradang.

Nah, kalau anda sudah berhasil menjaga kualitas dan tepat waktu agar bisnis property anda berkembang pesat atau mengalami lompatan yang mendahului para pesaing, anda harus berani melakukan perubahan pada kemasan bisnisnya. Bisnis priopertu itu adalah hand made product, bukan industrial produk.

Kemasan tersebut harus diubah bahwa bisnis propertu adalah industrial produk. Contohnya begini: berangkat dari filosofi dasar manajemen, property sama seperti yang dilakukan oleh jaringan manajemen hotel atau apartemen internasional. Jika manajemen mengelola industri hilir dalam property, yakni mengelola property sebagai industri hospitaly, maka manajemen property adalah mengelola industri hulu dalam property, yakni: pengelolaan proyek property dimulai dari titik nol uaha sampai memastikan usaha tersebut berjalan dengan baik.

Juga harus diperhatikan, area bisnis property adalah local. Artinya, produknya dibatasi dengan lokasi tertentu. Namun, bagaimana cara menjualnya, promosinya untuk mendekati konsumen, dan pengelolaan konsumennya harus mendekati tatanan global. Misalnya, dari sisi hasil penjualan harus dipasang target yang selula meningkat setiap kurun waktu tertentu. Jika pada bulan ini seorang karyawan bagian marketing berhasil menjual 10 rumah, pada bl berikutnya karyawan tersebut harus berani pasang target melebihi prestasi yang sudah diraih.

Untuk pencapaian target seperti itu, tidak bisa seandainya hanya mengandalkan system alakadarnya. Disini dibutuhkan komponen-komponen lain, seperti promosi yang tepat sasaran. Begitu juga dengan pengaturan keuangan perusahaan. Tidak dapat dilakukan dengan system candak kulak. Namun, diperlukan penataan keuangan yang tepat, jangan sampai pengeluaran lebih besar dari pendapatan yang masuk.

Kalau orang bermain property itu mengalami kebangkrutan atau rugi, maka yang jelas dari sisi pengeluarannya jauh lebih besar dari pendapatannya. Hal ini mungkin saja bisa terjadi pada bisnis lainnya. Produk dagangannya berupa tanah, maka seandainya dalam kurun waktu tertentu tanah itu tidak atau belum laku terjual maka kita tidak butuh biaya produksi dan perawatan. Bahasa kasarnya, tanah itu dibiarkan saja akan naik dengan sendirinya.

BAB V

HARUS BISA KECUALI MENGHIDUPKAN ORANG MATI

Wes, ewes ewes bablas angine, ujar Basuki, pentolan grup lawak Srimulat, ketika mengiklankan produk jamu tradisional, antangin JRG, sambil menggoyang-goyangkan badannya. Dengan busanatradsional jawa, jarit dipadu beskap warna merah, kepalanya menggunakan blangkon, acting kocak basuki terasa pas.

Edan! Kalimat yang diluncurkan Basuki itu bak sapuan hipnotis yang langsung mengena sasaran. Banyak orang kontan terpancing untuk menirukannya. Apalagi iklan tersebut digulirkan pada saat Tanah Air kita tercinta ini mengalami “pendarahan”. Hebat akibat badai krisis pada tahun 1998. maka tak jarang kalimatnya diplesetkan menjadi, Wew ewes ewes bablas krisise. Namun, apakah kini sudah benar2 bablas krisisnya atau belum, kita saja yang bisa merasakannya.

Tidak hanya iklannya digandrungi orang hingga kini, tapi produk yang diiklankanpun ikut naik daun dengan diminati konsumen. Padahal, siapa sangka bahwa pabrik yang memproduksi antangin JRG itu sudah kehabisan oksigen, nyaris berhenti hidupnya. Semula produk itu digelindingkan oleh Deltomet Laboratoris Jamu Gunung Giri. Namun, dalam perjalanannya ternyata perusahaan itu megap-megap karena keuangan minus. Bahkan pada tahun 1988 oleh pemiliknya pabrik itu dilego dengan harga kurang dari 10 milyar rupiah.

Ditangan pemilik baru, dilakukan perombakan total dari semua sudut. Visi modern dihembuskan dalam memproduksi jamu tradisional tersebut. Tidak saja pembenahan pada sector internal manajemen namun pada bentuk jamunya dikemas dalam kemas tablet. Demikian pula nama pabriknya ditegaskan agar berkesan modern agar terkesan modern yakni: Deltomet Laboratoris. Walhasil, sukses! Antangin yang sudah mati suri itu ternyata apabila ditangani dengan pendekatan yang jitu, hasilnya luar biasa. Hidup lagi dan leading diantara produk sejenis.

Sudah tentu tidak hanya bos antangin JRG yang bisa keluar dari jerat kebangkrutan. Banyak kisah sukses dari para pengusaha yang sempat pingsan lalu sadar dan bugar lagi. Nah, belajar dari kasus Antangin diatas, kita dapat memetik hikmah bahwa apapun dan bagaimanapun beratnya sebuah problem, ternyata bila ditangani dengan serius bisa selesai dengan baik.

Dari situ kita dapat memetik hikmah sebuah konsep, yakni perlunya penegasan dalam setiap diri bisnismen, bahwa tidak ada yang tidak bisa dilakukan. Pokoknya harus bisa. Semua komponen bisnis itu bisa di sigi secara otomatis. Artinya, unsure-unsur dalam bisnis itu bisa dipikirkan dan dirasakan, maka harus dibuang jauh rasa putus asa, semangat yang kendur, apalagi menyerah sebelum bertanding. Semua bisa dilakukan asal tidak disuruh menghidupkan orang yang sudah mati.

.....

Jika anda sekarang ini sedang mengawali sebuah bisnis, maka tanamkan pendirian, yakin untuk bisa melakukan apa saja, kecuali menghidupkan orang yang sudah mati. Karena itu, persiapkan diri anda dengan seperangkat nilai-nilai yang dapat memberikan daya dorong, misalnya, keberanian, inovasi, kreatifitas, keuletan, ketelatenan dan berani gagal untuk bisa bangkit lagi. Dalam bahasa Nistains Odop, penulis buku *Gagal itu Baik*, kita harus bisa menemukan energi sukses yang tak terbatas. Yang baru muncul setelah kita mengalami suatu kegagalan.

Ada sebuah ungkapan suci yang difirmankan Tuhan kepada manusia. Intinya, keberadaan Tuhan atau wujudNya itu menurut persangkaan hambanya. Lho, enak kan bagi kita, Tuhan itu tidak pernah gagal, karena Dia adalah Yang Maha Sukses, maka sejak anda mulai usaha selalu berprasangkalah yang baik kepada Tuhan. Hal itu akan berdampak pada diri anda akan selalu baik. Berprasangkalah kepada Tuhan kalau Dia itu Maha Bisa, maka anda pun akan selalu dapat melaksanakan kehendak anda. Karena energi Tuhan akan tersalurkan pada diri anda. Ini tentunya, kalau Anda selalu mendekatkan diri kepada-Nya.

Sesuatu yang sebenarnya menurut anda tidak mungkin bisa anda lakukan, ternyata bisa. Simak kisah mendiang Jendral Abdul Haris Nasution yang sekejap bisa melompati pagar tembok setinggi tiga meter, ketika ia hendak disergap sekelompok orang pada peristiwa di penghujung September 1965. Ada banyak peristiwa yang secara nalar seseorang itu tidak dapat melakukannya, ternyata dalam keadaan tertentu malah sukses melakoninya.

Richard J. Leider dan David A. Shapiro mengatakan seperti dikutip Muhammad Muhyidin dalam *Menjadi Kaya Bersama Dzikir*, kita masing-masing mempunyai bakat alami pemberian Tuhan – kemampuan unik untuk menghasilkan ungkapan kreatif. Sejak dilahirkan kita mempunyai apa yang kita perlukan untuk menjadi segala sesuatu yang bisa kita wujudkan. Tentu saja, tantangannya adalah mencari cara untuk menghidupi diri kita dengan keunikan kita- cara untuk menghubungkan siapa diri kita dengan apa pekerjaan kita.

Jelas jadinya, Tuhan itu Maha Tanggung Jawab. dia sudah berkenan menciptakan kita sebagai manusia, maka kita juga dibekali kemampuan-kemampuan dan bakat dari – Nya pula. Tetapi, yang terjadi adalah kita sering lupa diri. Justru bakat dan kemampuan yang sebenarnya sudah disatukan dalam diri kita itu tidak kita unguhit, melainkan di pendam, disembunyikan, bahkan dilupakan. Pada akhirnya, kita tidak menjadi diri kita seutuhnya seperti yang dikehendaki Tuhan.

Kalau kita sudah menetapkan bisa melakukan apa saja kecuali menghidupkan orang yang sudah mati, maka disitulah kita harus sadar akan mengalami kegagalan. Namun yang menjadi catatan adalah, janganlah hanya karena takut gagal lalu kita takut untuk mencoba.

Terus terang saja, dalam dunia bisnis yang harus dikedepankan terlebih dahulu adalah berani mencoba. Mencoba, mencoba dan mencoba terus yang dibingkai dengan semangat. Ada nasehat dan contoh menarik yang dilakoni oleh Paulus Winarto yang malah menempatkan kegagalan yang melanda dirinya sebagai peluang bisnis.

Ketika jebolan jurusan teknik Kimia Universitas Parahyangan Bandung itu dibombardir dengan tidak kesuksesan, ia menamengi dirinya

dengan tidak pernah malu dan membuang gengsi. Ia tidak risih dan mengendorkan tekadnya saat buku pertamanya berjudul *First Step To Be An Entrepreneur* sempat ditolak enam kali oleh penerbit. Ternyata setelah buku itu diterbitkan, menjadi best seller dan mengalami cetak ulang dalam waktu tidak sampai satu bulan. Ini, justru berkat beruntunnya kegagalan yang dialaminya, Winarto berhasil mendirikan dan mengelola “Visi Training Center”, yakni tempat untuk berbagi rasa dan menyajikan resep-resep bagi mereka yang mengalami kegagalan.

Maka, mari kita hunjamkan dalam diri sendiri masing-masing untuk tidak takut gagal. Bila kita tidak takut gagal, maka justru keberhasilan yang akan dipanen. Aneh kan pernyataan saya itu. Pasalnya, bila pada permulaannya saja dalam mengawali aktifitas bisnis kita takut gagal, justru kegagalan itu akan selalu membayangi.

Dalam genre bisnis apapun, kita harus berani mengatakan bisa dan bisa. Tidak ada kata tidak bisa. Bila demikian, percayalah laju bisnis anda akan melesat mengarah kesuksesan. Nah, saya ingatkan lagi kalau bisnis anda sukses maka tentu saja kocek anda banjir uang. Artinya, menjadi kaya bukan sebatas cita-cita saja.

BAB VI

SEGAJA MENCIPTAKAN MUSUH

Sekarang saya akan menantang anda yang sudah eksis dalam dunia bisnis atau bagi anda yang baru memulai bisnis. Beranikah anda menciptakan musuh-musuh baru untuk membuka usaha sendiri? Beranikah anda memberikan modal kepada musuh-musuh baru anda itu meskipun produk yang dihasilkannya sama dengan olahan produksi dari perusahaan anda? Musuh-musuh baru yang anda ciptakan itu bukan merupakan diversifikasi atau perluasan usaha perusahaan anda. Tetapi, benar-benar merupakan pesaing anda yang berdiri sendiri. Kalau jawabannya “ya” makan anda patut diacungi jempol.

Atau begini saja, jika anda belum berani menciptakan musuh-musuh baru tersebut, maka saya menantang dengan cara seperti ini: misalnya anda seorang penjual bakmi goreng dan rebus, suatu ketika pelanggan anda datang dan ternyata dagangan anda sudah ludes, apakah anda bersedia menyarankan kepada pelanggan tersebut untuk membeli bakmi di warung lain? Wah repot tentunya pikiran dan hati anda kalau harus mengatakan seperti itu. Bisa-bisa pelanggan anda itu akan berpindah.

Dengan kata lain, maukah memberikan rekomendasi kepada pelanggan untuk produk yang dibuat oleh pesaing anda? Tentu, anda akan menjawab “tidak sudi!” Pasalnya, kalau Anda merekomendasikan produk yang dibuat oleh competitor anda, tak pelak lagi seperti pepatah mengatakan anda “menggali kuburan sendiri untuk mati”.

Padahal, justru dengan sikap anda yang toleran, dengan memberikan rekomendasi produk pesaing anda, maka si pelanggan tadi akan lebih percaya kepada anda. Ada satu penilaian yang sangat positif dari pelanggan terhadap cara bisnis yang anda lakukan. Cara seperti itu oleh Glen Urban, professori Alfred P. Sloan School of Management-MIT, dalam bukunya *Don't Just Relte-Advocate!: A Blueprint for Profit in The Era of Customer Power* (2005), disebutnya sebagai strategi advokasi pelanggan (customer advocacy).

Menurutnya dengan memberikan informasi tentang produk yang paling cocok untuk pelanggan sekalipun produk itu berasal dari pesaing, anda akan mendapat kepercayaan penuh dari pelanggan.

Pamor bisnis anda justru akan semakin moncer, ketika anda menjalankan strategi advokasi kepada pelanggan. Di dalam strategi advokasi untuk pelanggan ini memiliki kandungan makna bahwa anda tidak hanya harus bias menjalin hubungan dengan pelanggan, tetapi juga harus mampu mendudukan diri anda sebagai pendukung mereka. Anda harus memberikan informasi kepada pelanggan secara terbuka jujur dan lengkap. Namun jika anda mencoba untuk bohong atau sengaja menyembunyikan informasi tersebut kepada pelanggan malah akibatnya bisa fatal menyergap bisnis anda.

Tetapi ketika anda memberikan informasi yang akurat kepada pelanggan terhadap produk yang dibutuhkan yang kebetulan sama dengan produk anda, maka justru pelanggan akan membalasnya dengan kepercayaan sepenuh hati. Mereka merasakan anda benar-benar membantu mereka. Keberadaan anda yang seperti itu oleh pelanggan dipandang anda tidak sekedar memanfaatkan pelanggan untuk membeli produk anda.

Pemberian rekomendasi kepada pelanggan terhadap produk milik pesaing anda merupakan suatu langkah strategi. Strategi merupakan hal yang sangat luwes dan dinamis. Seperti kita ketahui terdapat sejumlah strategi bisnis yang populer seperti tumbuh dengan membesar, tumbuh dengan mengecil, perluasan atau difersifikasi ke pasar baru mendominasi pasar ceruk, menghabisi musuh, bekerja sama dengan musuh menjadi inovator dan imitator.

Memang tidak jarang antara satu strategi dengan strategi lainnya itu bertentangan. Namun masing-masing strategi bisnis ini jelas, memiliki nilai plus yang akhirnya bermuara pada keuntungan yang diraihinya. Sebut saja General Electric (GE) menggunakan strategi tumbuh dengan membesar, Avon menerapkan strategi tumbuh dengan mengecil. Intel merupakan inovator sedangkan Dell adalah imitator.

Sekarang kembali pada tantangan awal saya di bagian ini. Beranikah anda menciptakan musuh-musuh baru yang produknya sama dengan yang

anda hasilkan? Tidak itu saja, karena anda menciptakan maka otomatis muncul pertanyaan lanjutan, berankah anda memberikan modal awal agar musuh anda itu bias berdiri atau mendirikan perusahaannya?

Barangkali konsep strategi yang saya tawarkan ini melawan arus. Tapi, justru hal itu merupakan langkah-langkah pengembangan perusahaan. Untuk menerapkan strategi menciptakan musuh-musuh baru itu, saya memulainya dengan mendudukkan karyawan-karyawan saya yang memiliki prospek untuk maju di bos-bos baru di perusahaan-perusahaan (musuh-musuh itu).

Perusahaan-perusahaan itu dikelola oleh bekas anak buah yang turut membantu membantu membesarkan perusahaan saya. Modal saya berikan kepada mereka. Setelah perusahaan atau musuh baru itu berkembang, maka saham awal tadi saya tarik. Berarti, saya tidak punya saham di perusahaan itu. Ini yang saya maksudkan berusaha membhagiakan orang lain.

Apakah perusahaan atau musuh baru yang sudah dilepaskan itu tidakmenikamperusahaan saya sendiri? Jangan lupa saya sudah mengerti betulkemampuan dan kapasitas pimpinan-pimpinan dari musuh baru yang sengaja saya ciptakan. Kemana arah yang akan dituju para bos baru itu sudah bias say abaca. Pendek kata karena saya lebih menang pengalaman. Bukankah pengalaman itu guru yang paling pintar.

Boleh-boleh saja perusahaan yang dipimpin bekasanak buah saya itu tumbuh menjadi besar. Nmun tentunya mreka juga membutuhkan energy yang ekstra untuk menopang agar perusahaannya ttap eksis. Padahal saya mengetahui bahwa kapasitas daya dukung dari para elit di perusahaan itu masih belum mampu untuk memperkokoh perkembangan perusahaan mereka yang semakin besar.

Selain itu mau tidak mau musuh-musuh baru yang saya ciptakan itu memiliki tanggung jawab moral. Ketika perusahaan-perusahaan atau musuh-musuh baru yang saya ciptakan itu membesar , maka justru dapat dijadikan mitra bisnis. Lebih dari itu, manfaat lainnya musuh-musuh baru itu bias menjalankan strategi advokasi kepada planggannya. Begitu juga saya bia

menerapkan strategi advokasi kepada pelanggan di perusahaan saya untuk membeli produk di perusahaan milik bekas anak buah tersebut.

Satu lagi, sebuah keuntungan dengan menerapkan strategi penciptaan musuh-musuh baru itu yakni ketika perusahaan saya mengalami kemunduran dan kemerdekaan bahkan mengalami ambruk. Otomatis “musuh-musuh baru” yang saya ciptakan itu memiliki tanggung jawab moral untuk ikut membantu penyehatan perusahaan saya yang sedang mengalami kolaps.

Jadi intinya strategi menciptakan musuh-musuh baru itu adalah lebih pada bentuk kepercayaan dan moralitas. Dua hal yang dapat diambil manfaat yakni kepercayaan dan moralitas. Dengan kepercayaan dan moralitas inilah yang saya jadikan sebagai media untuk tetap bias mengendalikan musuh-musuh baru itu. Sekarang pertanyaan saya adalah berani anda mencoba? Saya yakin sebagian dari anda sudah melakukannya.

Prinsip dasar yang saya gunakan sebagai referensi melaksanakan strategi menciptakan musuh-musuh baru itu adalah bisnis itu tidak boleh ditunggangi antara suka dan tidak suka dengan orang atau pihak lain. Bisnis ini memang tidak memakai hati melainkan menggunakan otak. Tetapi perilaku atau cara kita memainkannya harus pakai hati.

Memang benar, final aktifitas bisnis itu adanya harus untung. Tapi karena kita berhubungan dengan manusia dalam berbisnis, maka hati boleh ikut bicara. Tetapi untuk menjalankan bisnis yang harus meraih keuntungan tentu saja ya otak. Otak tetap harus main. Oleh karena itu dalam berbisnis jangan takut kehilangan uang, tapi takutlah kehilangan teman atau saudara.

BAB VII

BERANI KELUAR PAKEM

Jika ada suatu pertemuan dihadiri oleh para undangan yang semuanya mengendarai mobil mewah, lalu tiba-tiba Anda datang dengan naik sepeda onthel tua, tak pelak Anda adalah orang yang menjadi pusat perhatian. Begitulah bagi anda yang ingin menjadi orang kaya dengan mengawali sebuah bisnis.

Dengan performen yang berbeda, seperti halnya anda mengendarai sepeda onthel tadi, maka keadaan itu akan dikenang oleh orang-orang yang memakai mobil mewah. Lain halnya, seandainya Anda menaiki mobil yang juga mewah. Mau tidak mau Anda harus repot memperkenalkan diri dan menjelaskan secara detail kelebihan-kelebihan dari mobil yang Anda tumpangi.

Sikap Anda yang ikut-ikutan mengendarai mobil mewah itu dalam dunia bisnis, secara langsung Anda terjebak dalam brand positioning. Anda terlalu banyak mengeluarkan energi untuk membangun brand awareness sebelum Anda menetapkan positioning merk dari produk Anda secara jelas.

Sering terjadi perusahaan-perusahaan menghambur-hamburkan uang untuk promosi dan iklan. Mereka terjebak dalam sebuah konsep yang menganggap konsumen pasti mau membeli produk yang Anda tawarkan. Tetapi, Anda lupa keberadaan Anda adalah pendatang baru. Karena itu, Anda harus berani tampil beda.

Memang, segi promosi tetap dibutuhkan. Hanya saja, warna dan kemasan promosi dari produk Anda harus benar-benar berbeda dengan produk sejenis yang sudah lebih dulu ada. Bila perlu teknik, strategi dan pengaplikasian di lapangannya, berbanding terbalik dengan kebiasaan yang dilakukan oleh pesaing.

Anda tak perlu risau kalau cara berpromosi anda menyimpang dari kelaziman. Pahalanya, harus diingat inti sebuah aktifitas promosi itu adalah komunikasi. Agar dapat berkomunikasi secara efektif antara produk anda dengan calon konsumen, maka butuh sesuatu gerakan dan gaya yang mengejutkan baik bagi pesaing maupun konsumen.

Memang jika kita berpangku pada textbook yang memaparkan konsep-konsep berpromosi, ya akhirnya kita akan terbawa arus seperti kebanyakan perusahaan lain melakukan promosi. Tentu, pada era sekarang ini akan riskan jika Anda hanya akan mengandalkan promosi dengan cara gethok tular atau dari mulut ke mulut. Meskipun metode seperti itu murah harganya, namun lamban bila dirujuk untuk percepatan laju perusahaan anda.

Saya mencontohkan cara berpromosi yang dilakukan oleh sebuah perusahaan property di Yogyakarta yang sangat aneh tapi berkesan ciamik. Yaitu: iklan di media massa atau billboard luar ruang dengan menggambarkan sepasang suami istri mengenakan pakaian adapt Jawa gaya Yogyakarta berboncengan naik sepeda onthel. Si istri yang berkebayu membonceng sambil membawa maket sebuah rumah.

Gaya berpromosi seperti itu jelas sangat jauh berbeda dengan kebiasaan para pengembang melakukan promosi. Biasanya perusahaan property akan pasang promosi dengan menggunakan sebuah keluarga yang tampak ceria berada di depan rumah.

Kalau Anda larut dalam berpromosi seperti kebanyakan perusahaan property lainnya, maka anda akan ter-silep. Padahal kekuatan promosi anda yang keluar “pakem” itu merupakan daya pengungkit untuk memacu kemajuan bisnis Anda.

Selain itu, ketika perusahaan Anda mengalami kemunduran, maka style promosi yang menyimpang merupakan pemantik yang memberi tenaga untuk bangkit kembali. Nah, seandainya saya justru memilih racikan berpromosi dengan kesederhanaan yang justru membuat orang tertarik, padahal produk yang kita sajikan adalah unggul.

Memang pemilihan strategi untuk berpromosi tidak segampang membalikkan telapak tangan. Sebab ketika cara berpromosi anda sangat jauh berbeda dengan kebanyakan perusahaan lain, berarti konsekuensinya siap-siaplah Anda untuk ditiru. Biasanya, saat cara-cara berpromosi Anda ternyata mengejutkan pihak lain, maka akan selalu muncul langkah-langkah yang dipersiapkan oleh competitor anda, yakni ATM (Amati, Tiru dan Modifikasi).

Sudah pasti, teknik berpromosi yang Anda lakukan harus selalu gress dalam bentuk, penampilan dan yang utama adalah ide. Jangan sampai pihak lain atau pesaing bisa menebak arah dan warna promosi anda. Buatlah kejutan-kejutan bagi para calon konsumen dan pesaing.

BAB VIII

BELUM SAATNYA HIDUP ENAK

Meski sekarang ini kita hidup di sebuah Tanah Air yang sudah merdeka, namun bukan berarti kita juga menempatkan diri untuk hidup enak-enak. Sebaiknya tatanan hidup kita masih harus sebagai pejuang. Bukan untuk berfoya-foya hanya karena kita memiliki sedikit kelebihan materi. Kalau kita buru-buru untuk segera hidup enak dengan berfoya-foya meski dari hasil jerih payah sendiri, lambat laun akan hancur. Tapi, bila tatanan hidup kita ini adalah tetap sebagai pejuang, maka besok anak cucu dan keturunan kita dapat menikmati enaknya.

Lain halnya misalnya dengan orang-orang di Amerika Serikat, Inggris, Arab Saudi Jepang dan Singapura atau Negara yang sudah maju lainnya. Memang mereka sekarang ini sudah layak untuk hidup enak. Sebab, pada generasi sebelum mereka, memang benar-benar melakoni hidup sebagai pejuang. Pejuang ini dalam arti untuk semua segi kehidupan, baik berjuang untuk meningkatkan taraf hidupnya sendiri-sendiri maupun berjuang dalam memajukan bisnis atau perusahaannya.

Tetapi, lain halnya dengan keadaan di negeri kita ini. Coba bayangkan saja, mereka yang baru saja menduduki suatu jabatan, maka rencana awalnya adalah untuk hidup enak. Demikian pula pada tataran pengusaha, baru saja usahanya mulai naik sedikit saja, maka cita-cita awalnya adalah memanjakan hidup. Padahal jika dicermati masa-masa kita adalah masih harus berjuang.

Ada sebuah kisah menarik yang terjadi pada diri juragan rokok besar dari Kudus, Nitisemito. Nitisemito memiliki kebiasaan berbelanja sendiri di pasar. Di Kudus ada pasar tradisional bernama Pasar Kliwon. Meskipun sudah menjadi seorang yang kaya raya, tetapi dia tidak dapat menghilangkan kebiasaan menawar pada waktu berbelanja. Kebetulan ada seorang pedagang yang mengenal wajah Nitisemito.

Supaya dagangannya terjual banyak dengan harga tinggi, pedagang itu mengatakan pada Nitisemito, "Semua putra-putri Bapak adalah langganan

kami, dan mereka semuanya kalau membeli tidak pernah menawar.” Di luar dugaan si pedagang tadi, Nitisemito menjawab, “Mereka itu adalah anak-anak orang kaya, sehingga mereka tidak perlu menawar, sedangkan saya bukan anaknya orang kaya, kata Nitisemito.

Dalam kesehariannya, Nitisemito selalu mengenakan pakaian adapt Jawa, yakni: memakai jarit (bebetan) dengan jas tertutup dan blangkon, serta bersandal selop. Namun, untuk bekerja sehari-hari, kesenangannya selalu memakai celana komprang sampai ke lutut seperti celana ala Madura. Lalu, apakah masih ingat dengan Bob Sadino yang tak pernah lepas dari celana pendek?

Selain Nitisemito, Bob Sadino yang sangat sederhana dalam penampilan, ada juga Soichiro Honda yang tinggal di rumah yang tidak lux. Di Jepang ada perusahaan, Kyoto Ceramics, yang bergerak di bidang seni konduktor yang mampu mencapai omset \$400 juta setahun, ternyata cara hidup pemimpinnya juga sangat sederhana jauh dari mewah. Bahkan, ia memandang rendah sebuah kemewahan.

Itulah yang saya maksudkan dengan wujud-wujud konkret terhadap tatanan hidup kita yang masih sebagai pejuang. Kita belum layak untuk mengenyam kefoya-foyaan. Meski kita kaya karena kerja keras dan usaha yang kita lakukan sendiri, tentu tidak mungkin harta kekayaan itu akan kita makan sendiri. Kita harus ingat anak dan keturunan kita kelak. Boleh jadi, anak dan keturunan kita tidak seberuntung kita. Jika sudah begitu, apa yang akan kita wariskan? Padahal, harta kekayaan yang kita miliki sudah habis untuk hidup enak.

Walaupun barangkali usaha yang saya lakukan sudah mapan dalam ukuran diri sendiri, namun karena tertanam sikap masih berjuang, maka saya selalu menganggap diri saya atau usaha saya masih kecil. Kalau di awal kita sudah menganggap diri kita besar, maka akan terjadi kemandekan dalam kreatifitas bisnis. Menempatkan diri sebagai orang besar, maka saya yakin tidak akan dapat menjadi besar lagi.

Tapi, kebanyakan orang memensetkan dirinya menjadi orang besar atau sudah besar. Hal itu tercermin dari mobil yang mewah, dengan gaya dan penampilan orang kaya. Contohnya, mobilnya dipegang orang saja marah, susah untuk ditemui oleh para koleganya yang kebetulan tidak selevel. Padahal, mereka yang bersikap sok sudah besar itu belum tentu besar beneran. Kalau kita sudah seperti Om Liem boleh-boleh saja memprotek diri. Jika keadaan kita masih seperti ini lalu memprotek diri ya akhirnya menemui kebuntuan.

Sekarang silahkan Anda memilih. Untuk menggapai cita-cita Anda menjadi kaya pakai jalan bergaya bak orang yang sudah kaya, atau anda menempatkan diri tetap merasa miskin atau kecil, sehingga memiliki keleluasaan untuk terus maju menjadi lebih kaya dan benar-benar besar? Sudah pasti, anda bisa memperhitungkan risiko dan keuntungan dengan pilihan-pilihan tersebut.

Menjadi kaya, sukses, berhasil, punya karier yang melejit memang hak setiap orang, termasuk anda yang sekarang ini baru menginginkan jadi orang kaya. Sebaiknya anda harus memformat diri sendiri dengan menerapkan tindakan sesuatu yang menurut ukuran diri sendiri, dan dengan cara cara yang anda bisa lakukan. Jika rumus yang mengandung suatu tindakan dengan tekad dan semangat, kemudian tindakan itu anda lakukan dengan ukuran sesuai kemampuan dan direalisasikan dengan cara-cara tertentu, maka anda akan menuai kesuksesan dan kekayaan.

Jika tatanan hidup kita sudah dimainset dengan menjadi pejuang untuk memperoleh kesuksesan, maka sekarang pertanyaannya adalah jalur apakah yang akan anda pakai dalam proses perjuangan itu? Memang ada cara menjadi kaya dengan jalan culas atau jahat, tapi juga ada dengan jalan baik. Demikian pula teknik menjadi kaya dengan jalan baik, jelas memerlukan perjuangan yang tak ringan.

Ruppet Murdock, raja media massa dari Australia, yang oleh Koran Washington Post menjulukinya sebagai “Menteri Komunikasi Bumi”, karena gurita bisnisnya di bidang dunia komunikasi, ternyata banyak mendapat cercaan dari orang lain. Majalah Private Eye (Inggris) menjuluki Murdock sebagai “pisau

kotor”. Ted Turner malah pernah langsung menyodok Murdoch sebagai “si licik dan berbahaya”. Mike Royco, seorang kolumnis Chicago mendiskripsikan Murdoch sebagai pria rakus yang selalu haus akan kekuasaan dan status.

Atau kalau kita ingin menelisik lagi salah satu bagian dari bisnis Donald Trump adalah kasino. Dari bisnis ajang judi ini, Trump memang meraup melimpahnya kekayaan, tapi menurut Anda apakah jalan seperti itu yang Anda inginkan. Kalau memang Anda ingin kaya dengan cara di luar pakem halal, ya silahkan. Tetapi, jangan setengah-setengah, untuk menjadi kaya dilakukan dengan jalan sebagian bisnisnya halal tetapi sebagian lainnya haram. Menurut saya, tegaskan sikap Anda – yang halal saja masih banyak dan sangat mungkin untuk mendatangkan kekayaan, masak perlu cari yang haram.

Tentang Penulis

Bambang Ifnurudin Hidayat, lahir pada 27 Maret 1963, di Yogyakarta, sebagai anak ketiga dari sembilan bersaudara. Ayahnya bernama Maksum, berdarah Sunda tepatnya dari Tasikmalaya, Jawa Barat. Sedangkan ibunya, Sukati, adalah wanita asli Yogyakarta. Semua pendidikan formalnya dituntaskan di Kota Yogyakarta. Mulai dari SDN Bangirejo, SLTP Negeri 8, dan STM Negeri II, serta Fakultas Teknologi Tekstil Universitas Islam Indonesia (UII) lulus tahun 1989.

Bambang Ifnu, demikian para koleganya menyapa, adalah seorang pengusaha di bidang Property di Indonesia. Bakat wirausahanya mengalir dari darah ayahnya. Ketika masih bocah, ia sering diajak bapaknya berjualan pakaian maupun peralatan rumah tangga keliling pasar di Yogyakarta. Jika sudah begitu, ibunya tak jarang bersitegang dengan ayahnya. Sang ibu tidak rela anaknya diajak muter pasar menjajakan dagangan.

Semangat, keyakinan, dan kejujuran adalah modal Bambang Ifnu sewaktu masih berstatus karyawan di tiga perusahaan tekstil dan garmen.