

## BAGAIMANA MENJADI SEORANG ENTERPRENEUR?

**Heppy Trenggono\***

United Balimuda Group / Indonesia Islamic Business Forum

\* Email: htreggono@gmail.com

### Abstrak

*“Memulai”. Itu sebuah kunci penting dalam entrepreneurship. Tanpa memulai tidak akan pernah ada hasil. Lalu pertanyaannya, kapan sebaiknya mulai masuk ke dunia entrepreneurship? Jawabnya jelas, ketika masih muda. Lihat orang-orang sukses seperti Bill Gates dan Warren Buffet. Mereka semua mulai usaha ketika masih muda, bahkan ada yang masih di masa remaja. Entrepreneurship itu sebuah perjalanan. Tidak bisa dibangun hanya dalam waktu sehari. Orang perlu jatuh bangun. Itulah kunci sukses. Dari sini akan tumbuh jiwa entrepreneurship yang kuat. Siapapun yang ingin terjun di dunia entrepreneurship pasti punya impian. Mulailah dari kecil dan ikuti saja iramanya, niscaya kapabilitas akan datang dengan sendiri.*

**Kata Kunci:** *memulai, entrepreneurship, kapabilitas.*

### PENDAHULUAN

“Kau sendirilah penghambat terbesarmu. Bangkitlah lebih tinggi darimu.” (Al-Hafidz, Sufi Persia)

Saat saya mengisi workshop di Universitas Diponegoro, Semarang, ada sebuah pernyataan yang mengejutkan. “Setelah memulai usaha, saya justru punya utang pak Heppy. Tapi saya sudah tak minta uang lagi pada orang tua,” kata Nur Sodik yang masih mahasiswa. Mendengar itu saya bilang: “Itulah hidup. Tapi ada hal yang patut anda syukuri kan. Yaitu memulai untuk usaha. Sebab semua orang yang sukses pasti mengalami proses yang sama.”

Memulai. Itu sebuah kunci penting dalam entrepreneurship. Tanpa memulai tidak akan pernah ada hasil. Lalu

pertanyaannya, kapan sebaiknya mulai masuk ke dunia entrepreneurship? Jawabnya jelas, ketika masih muda. Lihat orang-orang sukses seperti Bill Gates dan Warren Buffet. Mereka semua mulai usaha ketika masih muda, bahkan ada yang masih di masa remaja.

Entrepreneurship itu sebuah perjalanan. Tidak bisa dibangun hanya dalam waktu sehari. Orang perlu jatuh bangun. Itulah kunci sukses. Dari sini akan tumbuh jiwa entrepreneurship yang kuat. Sodik dan siapapun yang ingin terjun di dunia entrepreneurship pasti punya impian. Mulailah dari kecil dan ikuti saja iramanya, niscaya kapabilitas akan datang dengan sendiri.

Memulai itu bagian dari self intrepreneurship. Memahami

entrepreneurship bukan semata-mata memahami soal wirausaha. Entrepreneurship adalah sebuah konsep yang memiliki prinsip sentral. Artinya kita yang menentukan nasib sendiri, karena di dalamnya ada *self-leadership*, ada *self-starter*. Pola hidup maupun cara hidup, kita tentukan sendiri. Kita tentukan kehidupan, bukan kehidupan yang menentukan kita.

Berdagang itu sebuah artikulasi. Ketika masuk membangun entrepreneurship mahasiswa, yang kita ciptakan bukan pengusaha. Tetapi bagaimana mendorong mahasiswa agar memiliki pemikiran seperti pengusaha. Entrepreneurship bukan sekadar membangun usaha atau bisnis. Entrepreneurship adalah pola atau konsep hidup. Bukan hanya untuk menghasilkan para usahawan, namun yang amat penting bagaimana jiwa entrepreneurship yang ada di dalam diri bisa dimunculkan.

Itulah yang saya lakukan di beberapa perguruan tinggi selama ini. Kalau ada yang muncul jadi pemimpin, maka dia harus jadi pemimpin yang paham percaturan ekonomi. Bagi mahasiswa memahami entrepreneurship adalah membuka sebuah wacana atau midset. Lulus kuliah bukan semata mencari kerja, melainkan bagaimana bisa menciptakan lapangan kerja. Di Malaysia mudah mencari pekerjaan, sehingga berduyun-duyun didatangi orang Indonesia, India, Nepal dan Bangladesh. Tetapi satu hal yang kita lupakan. Di Indonesia memang susah cari kerja namun mudah membuat lapangan pekerjaan.

Tetapi coba perhatikan. Mengapa banyak program pemberdayaan pemerintah kok selalu gagal. Karena mindsetnya tidak diubah. Kita sibuk mengajarkan menjual bakso sekaligus menyediakan modalnya. Namun tiga bulan berikut bangkrut. Mengapa? Kita lupa. Kita bikin semua

orang seragam untuk jualan bakso. Tetapi mindset dengan entrepreneurshipnya yang harus tumbuh dengan kesadaran dari dalam justru kita abaikan.

Mengapa saya memilih mahasiswa? Bagi saya mahasiswa adalah bagian penting sejarah negeri ini. Mahasiswa tak boleh berdiri di menara gading karena merupakan bagian dari gerak langkah bangsa ini ke depan. Mahasiswa bukan koboi seperti yang dikatakan Soe Hok Gie, yang baru turun jika ada kejahatan. Mahasiswa adalah ikon perubahan. Tidak hanya di bidang politik, tetapi juga ekonomi kerakyatan.

Indonesia memerlukan mahasiswa atau generasi muda yang mampu menjawab tantangan zaman. Bukan mahasiswa yang hanya bisa meminta, tetapi mahasiswa yang mampu bergerak dengan jiwa dan kemandirian. Dengan gerak mahasiswa, terbukti Indonesia bisa berubah. Tetapi juga akhirnya tak cukup dengan yel-yel menggelegar dalam setiap demonstrasi.

Harus ada perubahan mendasar. Yakni mendorong jadi pribadi yang hebat. Dan yang terpenting untuk itu adalah pengambilan keputusan untuk 'memulai'. Sisanya adalah keteguhan.

## METODE PENELITIAN

Metode Penelusuran Data melalui studi kepustakaan (*Library Research*) berupa penelusuran data sekunder terkait dengan profil *Entrepreneur* yang terkait dengan kegiatan melalui penelusuran manual maupun penelusuran data elektronik.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Entrepreneur, Dilahirkan atau Dibuat?

Bulan juni lalu, ketika melakukan sosialisasi dalam rangka launching IIBF

(*Indonesia Islamic Business Forum*) dengan beberapa pengusaha di Cirebon, seseorang bertanya kepada saya, “Pak Heppy, Entrepreneur sebenarnya dilahirkan atau dibuat pak?”, barangkali pertanyaan berikut juga senada dengan pertanyaan pertama tadi, mengapa hanya kebanyakan orang dari kalangan pedagang yang sukses menjadi pedagang? Mengapa hanya kebanyakan orang padang yang sukses membuka restoran padang? Mengapa hanya kebanyakan orang Pekalongan yang sukses berjualan batik?

Mereka anak-anak pemilik rumah makan padang memiliki peluang sukses jauh lebih besar daripada yang bukan dari kalangan pemilik rumah makan padang, karena disadari atau tidak sebenarnya mereka memiliki mentor-mentor yang mengajarkan cara berbisnis kepada mereka, tentang bagaimana menemukan resep, mengelola makanan agar tidak rusak, memperlakukan pegawai, mencari bahan-bahan, mencari modal dan sebagainya tanpa harus melalui proses trial and error yang panjang dan membuat frustrasi. Dengan kata lain mentor – mentor yang ada di sekeliling mereka mengajarkan rahasia sukses dalam membangun bisnis mereka.

Dunia bisnis selalu menyimpan banyak rahasia dan misteri, tidak heran 80% diantaranya tutup pada usia kurang dari 5 tahun, dan 15% tutup pada usia kurang dari 10 tahun. Sisanya lagi berjalan dengan penderitaan dan hanya sedikit yang benar benar sukses serta berkembang. Banyak hal yang kita perlu tahu atas hal – hal yang kita belum tahu, dan strategi yang paling efisien adalah menggunakan pengetahuan orang lain untuk menutupi ketidak tahuan kita, yaitu dengan menemukan mentor bisnis.

Mengapa kita membutuhkan mentor bisnis? Karena mereka akan memberikan

wawasan kepada kita tentang pengalamannya yang luas. Mereka akan mendeskripsikan ide-ide kita dalam format yang lebih jelas padahal sebelumnya kita berfikir keras dalam waktu lama untuk itu. Mereka akan memberikan pandangannya tentang apa yang kita lakukan sehingga membuat kita lebih yakin dan penuh energi dalam melakukannya. Bagi kita mereka adalah “fasilitas” yang selalu siap menyediakan jawaban atas banyak pertanyaan dan memberikan saran yang kita perlukan, telinga dan mata mereka terhubung dengan industri dan kita mendapatkan keuntungan dari jaringan mereka. Dan yang jelas mereka independen sehingga tidak memiliki konflik kepentingan atas apa yang sedang kita lakukan.

Kebanyakan Entrepreneur sukses menggunakan mentor ketika mereka memulai bisnis dan mengembangkannya. Mereka mencari seseorang yang sebelumnya telah sukses dalam memulai dan menjalankan bisnis mereka sendiri. Mentor ini pada umumnya senang untuk memberikan saran dan bimbingan, sebagian besar orang yang telah sukses dalam membangun bisnis akan merasa tersanjung ketika diminta untuk menceritakan rahasia sukses mereka.

Jadi, mentor bisnis seperti apa yang harus kita cari? Dimana mencarinya? Yang perlu kita cari adalah orang yang sudah terbukti sukses dalam membangun bisnis mereka sendiri, mereka ada disekitar kita, pebisnis sukses yang kita kagumi, dekati mereka dan mereka akan membuka pintunya untuk kita.

Saya sendiri memiliki beberapa mentor bisnis, untuk Consumer Goods saya memiliki mentor bisnis di Jakarta, dia adalah produsen *consumer goods* yang sangat ternama di negeri ini. Seorang

jurnalis membantu mempertemukan saya dengan beliau, pengalamannya sangat panjang, setiap jawaban atas pertanyaan yang beliau berikan kepada saya demikian tajam. Pertemuan makan siang yang saya lalui dua jam bersama beliau memberikan saya pengetahuan yang sangat luas, menghindarkan saya dari banyak kesalahan yang tidak perlu, mengarahkan saya kepada keputusan bisnis yang solid.

Mentor bisnis lain yang saya miliki ada di Texas – Amerika Serikat, dia memiliki 40 bisnis yang semuanya profitable dan berkembang pesat. Bagi saya dia adalah world class business mentor. Saya menyempatkan diri setiap 6 bulan sekali bertemu dengan beliau di tempat dimana beliau tinggal.

Jadi, Entrepreneur dilahirkan atau dibuat?

### **Kenalilah Masalah Perusahaan Anda**

Seorang dokter pemilik sebuah rumah sakit di Bekasi menyampaikan masalah keuangan yang dihadapi rumah sakit yang dikelolanya kepada saya. “Pak Heppy, saya memiliki masalah keuangan yang cukup rumit. Selama satu tahun ini keuangan saya chaos. Padahal pemasukan cukup baik. Tingkat hunian kamar rawat inap diatas 41 persen setiap bulan. Herannya, setiap bulan saya harus terus nombok 100 hingga 200 juta setiap bulan,” katanya malam itu. he opening paragraph has no indentation.

Rumah sakit Pak dokter itu baru berdiri selama setahun ini. Sebelumnya dia mengelola sebuah klinik dan cukup berhasil. Karena cita-citanya ingin menyediakan layanan kesehatan yang prima dan islami di lingkungannya Pak Dokter ini mendirikan rumah sakit dengan tingkat pelayanan yang lebih massif. Dari laporan keuangan yang diberikannya kepada saya, sebenarnya masalah yang dihadapi Pak

dokter ini adalah “masalah biasa” yang dihadapi oleh pengusaha yang sedang start up. Namun karena tidak bisa melihat masalah perusahaannya masalah yang biasa saja dianggap sebagai masalah yang rumit.

Ibaratnya, sebelumnya Pak Dokter ini hanya mengendarai sepeda dan sekarang dia sudah membawa mobil. Tentu saja sangat berbeda skill yang dibutuhkan untuk menyetir mobil dengan sebuah sepeda. Ada tiga jenis masalah yang dihadapi sebuah perusahaan, yakni masalah Normal, Abnormal dan Life Threatening. Masalah Normal adalah masalah biasa yang hampir selalu ada dalam setiap perusahaan.

Seperti seorang bayi yang sering terbangun dan menangis di tengah malam atau menjelang pagi. Tidak perlu diberi obat tidur untuk mendiamkan sang bayi. Bahkan bila obat tidur terus diberikan setiap kali dia menangis justru akan mengancam kehidupan bayi itu. Masalah Abnormal adalah masalah yang tak lazim ada dalam sebuah perusahaan. Masalah jenis ini bisa muncul dari berbagai sebab. Umumnya masalah ini sering bersumber dari owner perusahaan itu.

Sedangkan Masalah Life Threatening atau masalah yang mengancam hidup adalah masalah luar biasa yang dapat membunuh perusahaan. Cara mengambil utang yang salah atau penanganan masalah normal yang keliru dapat menjadi masalah Life Threatening. Seperti bayi yang bangun dan menangis tengah malam yang terus diberi obat tidur tadi. Masalahnya normal tapi karena penanganannya yang salah berubah menjadi masalah yang mengancam hidup.

Maka sebelum menentukan tindakan apa yang akan diambil terhadap masalah yang terjadi dalam perusahaan anda, kenalilah dulu masalah apa yang terjadi dalamnya. Salah satu cara cepat untuk

mendiagnosa masalah itu adalah laporan keuangan perusahaan.

Sayangnya banyak pengusaha yang tidak mau melihat atau memeriksa laporan keuangan perusahaannya. Alasannya beragam, ada yang takut melihat laporan itu karena banyak yang “merah”. Ada juga karena tidak bisa membaca laporan keuangan. Walaupun bisa tetapi tidak fluent sehingga tidak bisa dengan cepat mendiagnosa masalah. Padahal dari sebuah laporan keuangan yang singkat mengandung sebuah cerita yang panjang tentang apa yang sedang terjadi dalam sebuah perusahaan.

Agar fluent membaca laporan keuangan maka ilmu tentang uang mutlak harus dikuasai. Di IIBF keahlian itu disebut dengan *Financial Literacy* dan setiap anggota IIBF harus menguasainya. Untuk menguasai itu cukup dengan mengikuti kelas financial literacy yang diadakan IIBF terdekat. Agar setiap muncul masalah dalam perusahaan dapat segera dideteksi tanpa harus menunggu menjadi masalah yang lebih serius. Sebab banyak yang salah memberikan treatment akibat tidak bisa mengetahui masalah sebenarnya.

Jadi kenalilah masalah perusahaan anda.

### **Sukses Bisnis Bukan tentang Apa yang Anda Lakukan**

Ketika suatu saat Anda ingin menjamu orang yang sangat penting bagi Anda, apakah itu rekan bisnis atau teman lama atau customer Anda, restoran mana kira – kira yang akan anda pilih? Hampir dapat dipastikan anda akan memilih restoran yang terbaik bukan? Restoran yang berkelas, yang menyediakan makanan enak dengan suasana yang menyenangkan. Dan yang hampir pasti anda tidak akan memilih Mc Donald untuk kepentingan Anda

tersebut, karena Anda menganggap bahwa restoran yang terbaik itu jauh lebih baik makanannya ketimbang mc Donald. Di mc Donald hanya ada ayam goreng biasa saja, seperti ayam goreng di restoran siap saji yang lain, tidak ada istimewanya, burgernya yang segede mangkok, kurang cocok untuk orang penting yang akan kita jamu.

Kalau kita perhatikan mengapa banyak restoran yang kita anggap istimewa di masa lalu sekarang banyak yang tidak kita lihat lagi keberadaannya? Mengapa diantaranya banyak yang gulung tikar sedangkan mc Donald yang sejak dulu kita kenal, yang makanannya biasa-biasa saja itu masih terus mencetak uang bermilyar-milyar jumlahnya sampai hari ini. Saya punya teman salah satu pemasok ayam di salah satu gerai mc Donald yang buka 24 jam, dia mengatakan penjualan gerai itu saja memerlukan ribuan ekor ayam setiap harinya!

Banyak orang menganggap bahwa sukses bisnis sangat tergantung dari produk apa yang kita jual ke pasar, mereka menganggap bahwa semakin unik ide kita maka semakin besar peluang untuk sukses. Sehingga apa yang banyak dilakukan orang adalah mencari ide bagus, ide cemerlang, sesuatu yang belum ada di pasar, produk yang benar – benar unik.

Banyak orang yang terjebak dalam ide yang mereka kembangkan sendiri. Seseorang dengan idenya ibarat seorang ibu dengan bayinya, mereka sangat mencintainya dan selalu menganggap ide mereka adalah ide terbaik. Mereka menganggap bahwa ide tersebut yang akan mengantarkannya kepada sukses dalam berbisnis.

Kenyataannya tidak semua ide bagus mengantarkan kita pada sukses bisnis, bahkan dalam banyak kasus ide bagus membuat kita berdarah-darah, meluncurkan

produk yang sama sekali belum dikenal pasar membutuhkan ekstra tenaga yang luar biasa. Pasar yang belum siap akan menjadi persoalan besar untuk kelangsungan bisnis kita.

Apapun bisnis yang dijalankan, ada yang berhasil berkembang dengan baik dan ada yang mati di tengah jalan, ada yang menghasilkan uang buat kita dan ada yang justru menghabiskan uang kita. Kita lihat berapa banyak restoran padang yang ada di sekitar kita, berapa banyak warung tegal yang ada di sekitar kita, berapa banyak perusahaan yang menjual kacang tanah, menjual kripik, menjual air minum? mereka bukan pemain tunggal, dan yang pasti mereka tidak mengandalkan ide bagus sebagai produknya.

Namun mengapa banyak diantara mereka yang berguguran? Atau mungkin diantara mereka ada yang berguguran karena produknya yang jelek? Mengapa diantara mereka banyak yang berhasil? Kunci sukses dalam bisnis tidak tergantung dari “apa yang anda lakukan”, tetapi sangat tergantung dari “bagaimana anda melakukannya”.

Kalau anda akan memulai bisnis, ambil salah satu produk yang anda kenal dengan baik, produk yang benar-benar diinginkan oleh pasar, produk yang jelas-jelas akan dibeli oleh customer, yang sudah ada pasarnya, yang pasarnya sedang berkembang, bangunlah keunggulan dengan cara “bagaimana anda melakukannya”

Pelajarilah bagaimana pemain bisnis sukses dalam menjalankan bisnisnya, bagaimana cara mereka memperlakukan pelanggannya, bagaimana cara mereka melakukan pemasaran, bagaimana mereka berhubungan dengan supliernya, bagaimana cara mereka merekrut dan memilih team mereka, bagaimana mereka membangun *corporate culture*, itulah yang

menentukan sukses atau tidaknya sebuah bisnis.

### ***Knock the Right Door***

Usai memenangkan sebuah pertempuran, seorang jenderal di sebuah kerajaan China kuno membawa pasukannya pulang ke kota raja. Agar cepat sampai tujuan dia memerintahkan pasukannya mengambil jalan pintas hingga tiba di pinggir sebuah sungai yang cukup lebar. Sang Jendral kemudian bertanya kepada seorang anak kecil yang sedang bermain di tempat itu.

*“Nak, bisa tidak kuda-kuda saya melewati sungai ini?” tanyanya.*

*“Bisa,” jawab anak kecil itu dengan sangat yakin.*

Jendral itupun memerintahkan pasukan untuk menyeberangi sungai itu. Makin ke tengah air makin dalam hingga Jendral dan pasukan berkudanya hanyut terbawa arus. Dengan susah payah Jendral ini menyelamatkan diri dengan berenang ke pinggir. Di pinggir sungai dia bertemu lagi dengan anak kecil tadi.

*“Hei anak kecil,..! tadi kamu bilang kami bisa menyeberang sungai ini,” katanya dengan penuh amarah. “Mengapa kamu bohong?”*

*“Saya tak tidak bohong,” jawab anak kecil itu tenang. “Saya melihat kudamu besar-besar dan saya yakin kudamu bisa menyeberang. Bebek saja yang tubuhnya jauh lebih kecil bisa dengan mudah menyeberang sungai ini,” jawab anak ini tanpa rasa bersalah.*

Cerita Cina kuno ini juga sering terjadi pada seorang entrepreneur ketika sedang menghadapi masalah. Dia bertanya kepada seseorang yang dia anggap bisa menjawab masalahnya. Tetapi baru tahu

bahwa jawabannya itu salah setelah masalah semakin dalam karena mengikuti saran itu.

Minggu lalu seorang pengusaha ekspedisi di Jakarta datang ke saya menceritakan tentang kerugian yang dialaminya. “Pak Heppy, saya baru kehilangan uang 4,2 miliar,” begitu katanya. “Kok bisa?” tanyaku singkat.

“Uang itu saya beli property setelah mendengar saran dari seorang trainer bisnis,” jawabnya.

Pengusaha ini kemudian panjang lebar menceritakan sejarah usahanya dan kronologis pertemuannya dengan trainer itu. Dari kisah pengusaha ini diketahui bahwa Sang trainer yang memberi saran itu dulunya adalah seorang professional yang dikenal sebagai ahli marketing yang sangat handal. Kemudian mengundurkan diri sebagai professional dan mendirikan sebuah lembaga training bisnis.

Trainer ini telah menolong puluhan perusahaan dengan meningkatkan angka penjualannya. Track Record ini yang membuat pengusaha tadi yakin mengikuti saran trainer itu. Padahal masalah yang dihadapinya bukan masalah penjualan tetapi keputusan untuk berinvestasi.

Atas saran Si Trainer pengusaha itu kemudian membeli property senilai 4,2 miliar dalam bentuk beberapa unit rumah. Akibatnya dia mengalami kesulitan cash flow sehingga mengganggu operasional usahanya.

Salahkah Si Trainer itu? Tidak. Dia tidak bermaksud menjerumuskan pengusaha itu. Bahkan sebaliknya ingin membantu pengusaha untuk keluar dari masalahnya.

Sama seperti anak kecil yang hampir menenggelamkan jendral dan pasukannya tadi. Anak itu tidak bermaksud menenggelamkan jendral dan pasukannya.

Dia hanya menyarankan berdasarkan keyakinannya saja setelah membandingkan antara kuda dan bebek. Tetapi dia sendiri tidak pernah mengalami langsung bagaimana caranya menyeberangi sungai itu. Apalagi sampai mengetahui kedalaman air dan kekuatan arusnya.

Agar tidak mengalami hal yang sama seperti jendral itu maka kita harus bertanya kepada orang yang tepat sesuai dengan masalah yang kita hadapi. Ketika saya mengalami kejatuhan usaha dan terlilit utang yang cukup besar saya memutuskan mencari seorang mentor bisnis.

Temannya dekat saya, seorang ustadz menasehati saya dengan kalimat yang singkat yang selalu saya ingat, “Hep, mencari ilmu itu harus dengan ilmu”. Dengan nasehat singkat itu membuat saya selalu berupaya untuk mencari orang yang tepat untuk bertanya tentang masalah bisnis saya. Seorang mentor saya di Austin Texas menganjurkan untuk mencari orang yang tepat ini dengan sebuah ungkapan pendek, “*Knock the Right Door*”.

### **Wadah dan Isi**

Mengapa kualitas kehidupan seseorang berbeda satu sama lain? Lulusan dari universitas yang sama, dengan dosen yang sama, buku yang sama, menghabiskan waktu yang sama, namun kualitas kehidupannya bisa berbeda sama sekali. Hanya sedikit dari mereka yang memiliki prestasi sangat menonjol, dengan kehidupan ekonomi yang sangat berlimpah, sebagian yang lain dalam taraf rata – rata dan beberapa diantara mereka hidup dalam kesusahan.

Hal yang dapat kita lihat dari masing-masing orang dengan kualitas kehidupan yang berbeda itu adalah perilaku mereka, tidak peduli apakah mereka dari tingkat pendidikan yang sama atau tidak kualitas

kehidupan mereka sangat ditentukan oleh kualitas perilaku orang – perorang. Orang dengan perilaku berkualitas unggul akan memiliki kualitas kehidupan yang jauh lebih baik daripada yang lain.

Pertanyaannya adalah “mengapa perilaku seseorang berbeda satu dengan yang lain?”, “Bagaimana agar kita memiliki perilaku yang berkualitas?”

Perilaku adalah sesuatu yang bisa kita lihat, ada sesuatu yang tidak kita lihat yang menentukan perilaku seseorang, sesuatu yang tidak kita lihat itulah yang kita sebut sebagai context atau wadah. Wadah menentukan perilaku, perilaku menentukan isi. Sebagaimana layaknya dengan wadah air, kalau wadah yang kita miliki adalah gelas maka maksimal air yang bisa kita tampung adalah sebanyak satu gelas, namun jika kita memiliki wadah sebesar ember maka air yang bisa kita miliki adalah sebesar ember. Gelas dan ember adalah wadah, sedangkan air adalah isi. Tanpa memperbesar wadah kita tidak dapat memiliki air yang lebih banyak.

Wadah dan isi berlaku dalam semua aspek kehidupan, apakah itu karier, kekayaan, perusahaan yang besar dan sukses, keluarga yang bahagia, maupun ketaatan kita kepada Allah swt.

Bagaimana memperbesar wadah? Faktor pertama adalah bagaimana anda mendefinisikan identitas anda. Apakah anda member identitas anda sebagai orang sukses atau orang gagal, sebagai orang beriman atau keren, sebagai orang sholeh atau orang hebat, sebagai pemimpin atau bukan pemimpin.

Apapun identitas anda yang anda lekatkan pada diri anda sendiri akan menentukan siapa diri anda. Kopi di dapur akan dituangkan ke wadah yang bertuliskan “Kopi” bukan wadah yang bertuliskan “Gula”, meskipun wadahnya sama dan

serupa, hanya identitasnya yang berbeda. Intinya, identitas dulu baru isinya, bukan isi dulu baru identitas.

Faktor kedua adalah keyakinan, keyakinan seperti apa yang anda miliki, apakah anda yakin bahwa kualitas hidup ini hanya urusan takdir atau ada hal lain yang namanya usaha, apakah anda yakin bisa meraih sesuatu atau merasa tidak mungkin, apakah anda yakin bahwa tidak ada jalan lain kecuali dengan riba atau anda yakin justru riba yang akan menghancurkan anda, apakah anda yakin bahwa anda layak sukses atau anda yakin bahwa anda adalah orang gagal karena tidak pernah sukses. Semua keyakinan anda akan menentukan perilaku anda.

Faktor ketiga adalah nilai, nilai adalah sesuatu yang anda bela. Apakah kerukunan keluarga atau uang yang anda bela, apakah membela diri atau membela agama, apakah kenikmatan sesaat atau kesehatan yang anda bela, apakah tidur sampai siang atau ketaatan beribadah kepada Allah yang anda bela, apakah tabungan atau pendidikan anak yang anda bela, apa yang anda bela menentukan perilaku anda.

Faktor keempat adalah Ketrampilan, ketrampilan anda berbicara, berkomunikasi, ketrampilan mengendalikan emosi, ketrampilan melakukan segala sesuatu. Ketrampilan akan menentukan perilaku seseorang.

Identitas, keyakinan, Nilai, dan Ketrampilan adalah wadah yang dimiliki seseorang, dan wadah akan menentukan isi.

### **Ilmu dan Keterampilan Bisnis**

Ada banyak alasan mengapa kita memulai bisnis. Namun ada tiga alasan utama yang membuat kita mau memulai bisnis. Tiga alasan itu adalah *Financial Freedom*, *Passive Income*, dan *More Time*.

*Financial Freedom*, kita memulai bisnis karena keinginan kita untuk terbebas dari masalah keuangan dan keterbatasan kemampuan keuangan. Kita ingin mampu memiliki segala sesuatu sesuai dengan keinginan, misalnya ingin membeli rumah bagus, kendaraan, atau baju bagus tanpa harus menunggu saat ada diskon. Atau ingin makan di restaurant favorit bersama keluarga dan bebas memilih makanan kesukaan tanpa harus melihat besaran angka yang ada di sebelah kanan menu yang kita inginkan.

*Passive Income*, dengan memiliki bisnis kita membayangkan akan memiliki penghasilan tanpa harus selalu bekerja untuk mendapatkannya. Kita ingin bisnis yang kita miliki mengirimkan uang secara terus menerus. Ingin memiliki pendapatan yang terus mengalir selagi kita berlibur, selagi kita bepergian, bahkan kalau perlu selagi kita tidur.

*More Time*, hampir sebagian besar orang yang memulai bisnis membayangkan akan memiliki waktu yang lebih fleksibel. Tidak seperti ketika masih menjadi pekerja yang sangat terikat dengan aturan dan disiplin, harus masuk sesuai jam kerja lima hari dalam seminggu, bahkan kadang – kadang harus masuk di hari libur. Dengan memiliki bisnis sendiri kita berharap bisa berlibur kapan saja, mengantar dan menjemput anak ke sekolah, pulang kampung (buat saya sesuatu yang istimewa), atau mau melakukan apapun kapan saja tanpa harus izin sakit, izin ke ini, izin ke itu yang tidak menyenangkan sama sekali.

Setelah kita memulai berbisnis, hampir semua *entrepreneurs* yang saya jumpai dan termasuk saya tentunya pada awal-awal saya berbisnis, bukannya mendapatkan tiga hal di atas malah justru semakin jauh dari yang kita harapkan.

Bukan *Financial Freedom* yang kita dapatkan malah semakin hari semakin banyak utang yang kita gali, bisnis seolah-olah tak pernah henti-hentinya membutuhkan tambahan modal. Bulan lalu kita menyuntik dana, bulan ini tak terhindarkan lagi kita harus mencari utang kesana kemari untuk menutupi cash flow, kalau tidak kita tutupi maka karyawan tidak gajian, maka supplier tidak akan mengirimkan lagi barangnya kepada kita, dan begitulah terus tanpa ada hentinya sehingga hutang semakin dalam.

*Passive Income?* Kita sudah lupa lagi bahwa kita pernah membayangkan memiliki *passive income* dari bisnis, karena setiap hari kita selalu disibukkan dengan berbagai persoalan. Bulan lalu penjualan merosot sehingga bulan ini kita harus fokus untuk membenahi penjualan. Ketika penjualan mulai kita tangani dan membaik muncul masalah piutang yang membengkak sehingga *cash flow* kita terganggu. Besok, *inventory* kita yang terlalu tinggi dan macet di gudang, dan lagi-lagi *cash flow* selalu menjadi masalah.

Kita jadi frustrasi karena tim kita sangat tergantung dengan kita, tidak bisa memutuskan sendiri, tidak ada inisiatif, harus selalu kita kejar-kejar, bahkan banyak perintah-perintah kita yang tidak berjalan atau tidak dijalankan. Bukannya *passive income* yang kita dapat tetapi *very very very active income* yang ada.

Setelah berbisnis, bukan *More Time* atau waktu berlebih yang kita dapatkan, kita bahkan sudah tidak bisa lagi pulang sore seperti ketika kita menjadi pegawai dulu. Sabtu dan minggu kadang kadang harus mengurus bisnis, waktu untuk keluarga terganggu, libur menjadi barang mahal bagi kita. Ketika menjadi pegawai, kita senang kalau ada tanggal merah. Namun, setelah jadi entrepreneur justru sebaliknya, sebal

kalau ada tanggal merah, karena yang lain libur kita tetap memikirkan pekerjaan sendirian.

Banyak *entrepreneur* yang kehilangan orientasi dalam berbisnis karena semakin peliknya situasi, semakin dalamnya permasalahan dan semakin kompleksnya proses bisnis yang dihadapi seiring dengan bertumbuhnya bisnis yang dimiliki. Umumnya *entrepreneur* memulai bisnis dengan bekal semangat dan mimpi besar, dan terus demikian semakin lama bisnisnya bertumbuh tanpa mengimbangi dirinya dengan bekal pengetahuan dan ketrampilan dalam berbisnis secara memadai.

Kalau kita lihat berbagai profesi yang ada dalam kehidupan sehari-hari, hampir semua membutuhkan pengetahuan dan keterampilan, menjadi dokter, pengacara, dosen, guru, bahkan tukang kayu, tukang las, ataupun pengemudi, semuanya memerlukan bekal pengetahuan dan keterampilan. Pengemudi perlu pengetahuan tentang jalan-jalan, pengetahuan tentang kendaraan yang dibawanya, dan juga perlu keterampilan dalam mengemudi, menghadapi kemacetan, melewati jalan menanjak, dan memberhentikan kendaraannya dengan aman.

Demikian juga dengan *entrepreneur*, kita tidak dapat membangun bisnis sesuai dengan keinginan kita tanpa pengetahuan dan keterampilan, membangun bisnis yang menjadi mesin pencetak uang bagi kita, bisnis yang jalan tanpa setiap saat mengharuskan kehadiran kita, dan bisnis yang bisa mengantarkan kita meraih impian-impian kita.

Pengetahuan dan Keterampilan, itulah kuncinya. Menjadi *entrepreneurs* dituntut untuk selalu menuntut ilmu dan belajar, tidak hanya belajar dari pengalaman kita

sendiri tetapi juga harus belajar dari pengalaman orang lain, dengan membaca buku, majalah, atau mencari mentor dari *entrepreneur* yang sudah berhasil membangun bisnis. Dengan pengetahuan dan ketrampilan yang kita miliki sebagai *entrepreneur* kita akan terhindar dari berbagai persoalan yang sebenarnya tidak perlu terjadi.

Sebagai penutup saya akan menghadirkan kisah inspiratif seorang pengusaha, William Shakers. William Shakers adalah pengusaha, imigran, pekerja keras, sekaligus anak muda yang inspiratif. Dia hidup di New York bersama dengan ibunya yang sudah tua, tidak memiliki saudara satupun kecuali ibunya itu. Berbeda dengan banyak pengusaha yang saya kenal, William Shaker memiliki usaha yang unik, berjualan kacamata “tiruan” secara online, istilah yang dia pakai adalah “*replica sunglasses*” sebagai kata ganti dari “imitasi”. Bekerja sendirian dan hanya dibantu dengan seorang karyawan yang dia sebut sebagai “*my runner*”. Will hanya berjualan secara online, melalui website, tidak memiliki toko dimanapun kecuali di internet.

Bagi saya, yang sangat menarik adalah keberhasilannya membangun bisnis sederhana yang benar-benar bisa menghasilkan uang! Bisnis yang dia bangun telah mengantarkan dia memiliki kehidupan yang mewah, “*In New York, You are my guest*” begitulah dia selalu mengingatkan saya sambil berjanji akan mengantarkan saya kemanapun di New York dengan mobil mewahnya dan mentraktir selama saya di New York, sebuah kualitas kehidupan yang sangat jarang ditemukan di New York, rata-rata orang di New York bekerja keras untuk hidupnya.

Will sangat *concern* dengan biaya investasi, untuk membangun websitenya dia mengaku tidak melakukannya sendiri tetapi menggunakan jasa *web developer* di India yang dia temukan via internet. Memerlukan kerja keras dan kesabaran hingga dia menemukan barang-barang imitasi terbaik dan termurah, dia ceritakan hampir seluruh barang dagangannya berasal dari luar negeri. Bisnisnya beroperasi dengan biaya yang super efisien, dia selalu mengontrol dari belahan dunia manapun dia berada, dan setiap hari ada seorang karyawan yang stand by untuk memfollow up setiap transaksi yang masuk. Dalam beberapa tahun ini Will telah mendapatkan lebih dari 4,000 customer yang 80% diantara mereka adalah pembeli wholesales, pembeli yang membeli secara rutin kepada Will melalui websitenya [www.impostercity.com](http://www.impostercity.com), [www.voguewear.com](http://www.voguewear.com), [www.replicawholesalesunglasses.com](http://www.replicawholesalesunglasses.com), [www.nywholesalesunglasses.com](http://www.nywholesalesunglasses.com).

Pelajaran yang kita tangkap dari seorang William Shaker adalah bahwa “keberhasilan bisnis bukanlah tentang apa yang kita lakukan, tetapi tentang bagaimana kita melakukannya”. Saya yakin banyak orang yang bisa memulai bisnis seperti yang dia lakukan, tetapi berapa banyak orang yang bisa membangun bisnisnya hingga benar-benar menghasilkan uang? William Shaker tidak hanya sekedar membuat website dan menunggu order, dia bekerja keras untuk membuat bagaimana

caranya agar bisnisnya berjalan dan menghasilkan uang.

Dia melakukan berbagai strategi tentang bagaimana agar orang bisa menemukan websitenya dan tertarik untuk membeli, dia mencari barang-arang terbaik dari seluruh penjuru dunia, dia memastikan bahwa orang yang membeli dari dia mendapatkan harga terbaik dan mendapatkan untung ketika menjual lagi secara retail, dia memastikan setiap order barangnya harus ada dan dikirim dengan cepat, dan memastikan setiap orang yang pernah membeli akan kembali membeli. Pada pertemuan yang terakhir dengan Will tahun lalu, dia menargetkan untuk menelpon semua pelanggan yang tidak kembali lagi, dan akan menanyakan kepada pelanggannya “Apa yang harus saya lakukan untuk membuat anda membeli kembali kepada saya?” Itulah William Shaker.

## **SIMPULAN**

Seorang Entrepreneur tidak bisa dibangun hanya dalam waktu sehari. Orang perlu jatuh bangun. Itulah kunci sukses. Dari sini akan tumbuh jiwa entrepreneurship yang kuat. Siapapun yang ingin terjun di dunia entrepreneurship pasti punya impian. Mulailah dari kecil dan ikuti saja iramanya, niscaya kapabilitas akan datang dengan sendiri.

## **DAFTAR PUSTAKA**

<http://rahasiacepatlunashutang.blogspot.com/2013/01/heppy-trenggono-how-to-be-debt-free.html>, diakses pada Tanggal: 2 Agustus 2018, Pukul: 16.05

<https://www.hidayatullah.com/berita/nasional/read/2016/06/15/96488/heppy-trenggono-jadilah-pengusaha-agar-diampuni-allah.html>, diakses pada tanggal: 31 Juli 2018, Pukul 10.35

<https://www.republika.co.id/berita/event/tokoh-perubahan-republika-2011/12/04/13/m2ei1s-heppy-trenggono-lebih-memilih-membangun-karakter>, diakses pada tanggal: 26 Juli 2018, Pukul: 13.40

<https://peluangusaha.kontan.co.id/news/heppy-trenggono-sukses-jadi-bos-sawit-1>, diakses pada tanggal: 23 Juli 2018, Pukul: 11.20

<http://mangroveinspiration.com/buku-pak-heppy-trenggono/>, diakses pada tanggal: 20 Juli 2018, Pukul: 14.10

<https://www.iibf-indonesia.com/william-shakers/>, diakses pada tanggal: 17 Juli 2018, Pukul: 13.30