

BISNIS SPEKTAKULER NJ MODEL

Sebuah Ide Gila



Junaidi dan Nurdiono

Powered by Mbakwo.com

Copy Right

Daftar ISI

| | |
|---|-----------|
| Pengantar: Tiada hari tanpa membantu orang lain | 1 |
| Bisnis Spektakuler 1 | |
| Alasan dibuat agar masuk akal | 5 |
| Bisnis Spektakuler 2 | |
| Segala sesuatu dimulai dari impian | 10 |
| Bisnis Spektakuler 3 | |
| Mengubah keyakinan menjadi lompatan sukses | 35 |
| Bisnis Spektakuler 4 | |
| <i>Goal</i> tidak mesti realistik | 50 |
| Bisnis Spektakuler 5 | |
| Getok tular marketing dalam bisnis keuangan | 56 |
| Bisnis Spektakuler 6 | |
| Knowledge is something, but take action is everything | 71 |
| Bisnis Spektakuler 7 | |
| Good must be crazy | 79 |
| Bisnis Spektakuler 8 | |
| Model kredit lintah darat bikin kepala pening | |

85

Bisnis Spektakuler 9

Mencari pedagang jujur bukanlah mimpi

97

Bisnis Spektakuler 10

Fokus pada ceruk pasar

101

Bisnis Spektakuler 11

Mencari bebek jantan agar bisnis melesat

106

Bisnis Spektakuler 12

Bisnis bernilai sosial & beretika

114

Bisnis Spektakuler 13

Semakin banyak memberi semakin banyak menerima

120

Bisnis Spektakuler 14

Kaya berarti bermanfaat bagi banyak orang

127

Bisnis Spektakuler 15

Carilah pembimbing bukan penasehat

143

Bisnis Spektakuler 16

Kreatif dalam bisnis agar dilirik orang

151

Bisnis Spektakuler 17

Operasionalisasi NJ Model

160

Bisnis Spektakuler 18

Risiko versus berisiko

175

Bisnis Spektakuler 19

Blusukan pasar atasi lapping

178

Bisnis Spektakuler 20

Kisah seorang pecundang

182

Bisnis Spektakuler 21

Pentingnya passion, integrity, and skill dalam organisasi

190

Bisnis Spektakuler 22

Indahnya berbagi dalam bisnis bernilai sosial

198

Komentar sahabat

200



Pengantar: Tiada Hari Tanpa Membantu Orang Lain...

Tanpa basa-basi buku ini mengungkap beberapa rahasia kekuatan membantu orang lain. Dengan penyajian sederhana anda akan menikmati suguhan-suguhan cerita yang bisa memperkaya pemahaman bisnis sukses dengan membantu orang lain. Dalam buku ini dikupas tentang aplikasi NJ model dalam bisnis keuangan yang telah dikembangkan. Dengan membaca seluruh isi buku ini, maka Anda akan membuktikan dahsyatnya bisnis keuangan yang dilandasi pada filosofi membantu orang lain, serta model aplikasinya.

Apa latar belakang buku ini?

Singkat cerita, bisnis ini kami kembangkan ketika kami berdua (Nurdiono & Junaidi) sama-sama kuliah di program S3 Akuntansi UGM. Dari persahabatan kami, muncul gagasan untuk mengembangkan suatu bisnis keuangan yang bernilai sosial yang membantu orang lain khususnya pedagang kecil.

Fenomena maraknya kredit yang dikelola perseorangan atau lembaga di masyarakat menarik perhatian kami. Banyak pedagang yang terbatas akses kredit ke perbankan memaksa mereka terjatuh dalam lingkaran *rentenir*. Kondisi inilah yang mendorong kami

menjalankan bisnis keuangan yang bisa membantu para pedagang kecil, yaitu suatu bisnis keuangan dengan mempertimbangkan nilai-nilai sosial masyarakat.

Lewat NJ model yang kami tawarkan, ternyata bisnis keuangan kami semakin cepat sehingga bisnis kami bisa diterima oleh masyarakat. Cerita-cerita yang kami tulis merupakan kisah perjalanan bisnis kami, dengan segala pernik-perniknya. Kami berharap NJ Model ini dapat menjadi salah satu alternatif bisnis keuangan atau menjadi *role model* yang bisa membantu penguatan modal bagi para pedagang, khususnya pedagang kecil.

Berkembangnya bisnis ini berkat konsep getok tular marketing. Getok tular marketing (*word of mouth marketing*) adalah suatu konsep pemasaran dengan mengandalkan sebaran informasi dari mulut orang tertentu ke telinga orang lain.

NJ Model kami kembangkan dengan pemikiran, dan kajian-kajian yang mendalam, baik secara akademik maupun tinjauan praktis bisnis. Diberi nama NJ model mengingat Nurdiono (N) sebagai penggagas munculnya ide bisnis ini, dan Junaidi (J) sebagai pihak yang mengaplikasikan dan mengembangkan ide besar ini.

Dalam perkembangannya kami berdua terus mengkaji suksesnya bisnis ini dalam satu model, dimana pada akhirnya muncul “NJ Model”. Dalam paparan artikel nama Nurdiono disebut dengan Pak Nur dan Junaidi disebut sebagai Masjoen.

Di samping menjelaskan proses membangun bisnis ini dengan NJ Model, pada bagian akhir terdapat beberapa tulisan yang

menyangkut pengembangan individu, sumberdaya organisasi, dan beberapa komentar.

Dalam kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih kepada istri dan anak-anak kami tercinta yang telah sabar dalam menemani kami. Kepada teman-teman seperjuangan kami di program doktor FEB UGM, semoga kuliah kita segera kelar. Kepada teman-teman pedagang, dan juga sahabat kami webmaster Mbahwo yang telah banyak memberi inspirasi dan juga memberi kesempatan bagi kami untuk menulis pada kolom *business practice* **mbahwo.com**.

Pada akhirnya semoga tulisan-tulisan kami bisa memberikan inspirasi dan NJ Model yang kami ungkapkan dapat bermanfaat, khususnya dalam menggerakkan perekonomian masyarakat. Amin

Bisnis Spektakuler 1

Alasan dibuat agar masuk akal



Pada saat Masjoen ngamen di kampus, salah satu mahasiswa terpaksa tidak Masjoen ijinan mengikuti kuliah karena tidak membawa materi. Padahal sebelumnya sudah ada komitmen bahwa setiap kuliah harus membawa materi untuk proses pembelajaran di kelas.

Mengapa anda tidak bawa materi kuliah..?

Mahasiswa: Maaf Pak, saya tadi berangkat tergesa-gesa karena harus mengantar adik saya sekolah, sehingga lupa memasukkannya materi hari ini ke dalam tas.

Masuk akal kan alasannya?

Betul, memang masuk akal, yaitu karena tergesa-gesa harus antar adiknya dulu, sehingga lupa membawa materi kuliah. Tapi, karena sudah komitmen dari awal bahwa bagi yang tidak membawa materi tidak boleh ikut pada hari tersebut, maka bagi mahasiswa tadi harus belajar di luar kelas.

Sama halnya jika Anda ditanya mengapa Anda tidak berbisnis?

Mungkin Anda akan menjawab (beralasan): saya belum berpengalaman, saya nggak punya modal, saya masih muda, saya sedang sibuk yang lain, dll. Masuk akal kan? Bahkan mungkin beribu alasan yang dibuat, dan boleh jadi masuk akal. Terang saja masuk akal, karena memang alasan dibuat agar masuk akal.

Terus bagaimana kalau beralasan terus?

Kita diciptakan oleh Tuhan Yang Maha Kuasa agar dapat memberi manfaat orang lain. Sebaik-baik manusia adalah manusia yang bisa memberi manfaat bagi orang lain. Oleh karena itu ketika kita diberikan kesempatan, manfaatkan kesempatan itu sebaik-baiknya. Jangan menunda berbuat baik karena terlalu banyak alasan. Alasan sibuk, alasan nggak punya uang, alasan nggak percaya diri, dan alasan-alasan yang lainnya.

Orang sukses cirinya dia melakukan sesuatu untuk mencapai tujuannya dengan konsisten dan persisten, dan tanpa alasan. Alasan yang diperbolehkan adalah alasan meninggalkan tindakan yang akan menghambat kesuksesannya.



Anda Menjadi Apa Yang Anda Pelajari

Kalau anak kecil ditanya tentang cita-cita, pasti jawabannya macam-macam. Ada yang ingin jadi pilot, dokter, guru, pemadam kebakaran, insinyur, dll. Mereka menjawab sebagaimana apa yang ia dengar dan lihat. Anak kecil belajar dari apa yang mereka dengar dan lihat.

Bahkan ada anaknya teman saya, karena setiap hari berangkat-pulang sekolah diantar tukang becak, ketika ditanya ingin jadi apa kalau besar, ia menjawab ingin jadi abang becak. Ini betulan lho!

Jadi hati-hati tentang apa yang anak kita pelajari. Karena apa yang mereka dengar dan lihat itulah yang akan menjadi inspirasinya.

Mungkin apa yang ada pada kita saat ini merupakan apa yang kita pelajari. Ada yang menjadi dokter, mungkin karena bapaknya dokter, atau sering memikirkan jadi dokter. Ada yang sekarang jadi guru mungkin, karena sebelumnya memikirkan jadi guru, dll.

Apa yang ada pada diri kita tidak lepas dari peran organ diantara dua telinga kita. Bukan hidung lho! Itulah pikiran kita!

Karena berpikir itu gratis, maka kita harus berpikir besar. Pikiran kitalah yang akan menuntun apa yang kita mau. Jadi hati-hati terhadap apa yang kita pikirkan. Dalam hukum gaya tarik

berlaku bahwa apa yang ada dalam pikiran kita, bisa menarik kekuatan alam semesta untuk mewujudkan apa yang kita pikirkan.

Tentu kita percaya tentang adanya Tuhan. Tuhan Maha Pengasih dan Maha Penyayang, bahwa setiap makhluk yang meminta kepadanya, niscaya Tuhan akan mengabulkannya. Oleh karena itu, hati-hati dengan apa yang kita pikirkan, karena kita akan menjadi apa yang kita pikirkan. Teruslah berpikir positif tentang apapun yang ada pada diri kita.

Bisnis Spektakuler 2

Segala sesuatu dimulai dari impian



Mau kaya.....bisa! Mau uang banyak....bisa! Mau ganteng, dan istrinya klepek-klepek....hee...hee...hee...ngimpi! Tentu iklan itu sangat jadi perhatian kita karena menggelitik dan lucu.

Bicara tentang kesuksesan bahwa sukses adalah hak setiap orang, dan kesuksesan itu adalah sebuah pilihan. Jika kita pilih sukses, maka kita akan sukses, dan sebaliknya jika kita pilih tidak sukses, pasti tidak akan sukses.

Untuk sukses, untuk punya bisnis besar, untuk menjadi kaya, atau untuk apapun (tentu yang baik-baik lho!), jangan takut bermimpi!

Mengapa?

Kalau mimpi saja takut, apalagi kalau beneran? hee..hee...

Kata teman saya yang bijak, mimpi merupakan bunga tidur. Untuk itu jika sama-sama tidak bisa tidur karena mimpi, maka bermimpilah yang besar.

Orang-orang top dan sukses di dunia ini yang mereka capai bukan secara kebetulan. Kesuksesan yang mereka raih dimulai dari impian besar. Kita bisa lihat TV, naik pesawat, bisa nenteng HP, dan lain-lain, karena sebelumnya ada orang yang berani bermimpi dan mewujudkannya.

Mengapa perlu impian? Karena impian itulah yang membimbing kita untuk mendekati dan meraih apa yang kita impikan.

Ingat hukum gaya tarik, jika kita membayangkan sesuatu secara kuat, maka kekuatan alam di sekeliling kita akan mendorong kita untuk menggapainya. Tentu kita percaya dengan kekuatan Tuhan, kan? Yang saya maksud kekuatan di sekeliling kita adalah kekuasaan Allah SWT, yang Maha Dahsyat.

Kata orang bijak, ketika kita menginginkan sesuatu, maka fokuslah pada keinginan itu. Tentang bagaimana cara bisa mencapainya, kita serahkan pada yang Maha Pencipta.

Tugas kita adalah berusaha dan berdoa.

Salah Satu firman Allah SWT “Mintalah kepada-Ku, niscaya Aku akan mengabulkannya”.

Tuhan tidak menolak permintaan hambanya, paling hanya menunda. Itu berarti, tugas kita adalah berbaik sangka kepada Tuhan, dan terhadap apa yang menimpa diri kita, serta fokus pada impian kita. Oleh karena itu, mari kita bangun impian kita & mimpikan hal yang besar.



Gagal Ujian Prelim, Berbuah Bisnis Keuangan.

Jika kita disuruh memilih gagal atau sukses, kebanyakan dari kita pasti memilih sukses. Namun, tidak selamanya gagal itu jelek lho! Kata orang bijak, kegagalan adalah kesuksesan yang tertunda. Pepatah itu telah memberikan hikmah pada Masjoen saat ini.

Masjoen dan Pak Nur bersyukur dapat mengenyam pendidikan tinggi di program doktor akuntansi UGM. Pada suatu ketika, setelah kami selesaikan teori, ada satu tahapan ujian yang harus ditempuh pada tahun ketiga kami kuliah, yaitu ujian preliminer namanya. Ada empat mata kuliah yang diujikan saat itu.

Selama 3 bulan sebelum ujian kita sudah mati-matian belajar. Kita diskusi tiap hari bersama rekan-rekan satu angkatan. Seingat Masjoen, kami ujian bulan Oktober 2010. Setelah 3 minggu, hasil ujian prelim diumumkan via surat tertulis kepada kami. Hasilnya,

ternyata Masjoen dan Pak Nur saat itu, sama-sama mengalami kegagalan di ujian preliminier.

Kami sempat merasa down saat itu. Rasa kecewa, malu, takut menyelimuti perasaan kami (pokoknya campur aduk).

Mengapa?

Karena jika kami gagal dalam ujian prelim yang kedua maka kami terancam drop out dari program doktor tersebut, dan kami membayangkan investasi tenaga, waktu dan uang selama kuliah, yang telah kami keluarkan terasa sia-sia.

Namun, pihak kampus masih memberikan kesempatan satu kali lagi bagi kami, untuk mengikuti ujian tersebut. Karena terancam DO, Masjoen dan Pak Nur bertekad untuk bisa sukses pada ujian berikutnya. Kami mempersiapkan ujian berikutnya kurang lebih selama 2 bulan bersama Pak Nur. Kami bertekad harus lulus, sehingga bisa lanjutkan ke tahap berikutnya. Kami belajar dan diskusi terus tiap hari.

Untuk menghilangkan penat, disela-sela waktu belajar dan diskusi intensif kami di Nurvotel Deresan, Pak Nur menceritakan perjalanan karir Beliau. Satu saat, sampai pada cerita tentang bisnis lembaga keuangan untuk membantu pedagang kecil. Ternyata konsep tersebut selaras dengan yang diimpikan Masjoen, untuk memiliki bisnis keuangan yang tidak membebani para nasabah dengan bunga, namun tetap menguntungkan.

Pada awal Maret 2011, hasil ujian prelim kedua kami terima, dan kami dinyatakan lulus. Kami sangat bersyukur dapat melewati

tahapan itu. Alhamdulillah, kami dapat melanjutkan pada tahapan berikutnya. Saat ini Masjoen telah melewati tahapan ujian proposal dan Pak Nur tengah mempersiapkan ekpose proposalnya.

Ternyata Allah SWT, memiliki kehendak dengan kejadian tersebut. Masjoen mengambil hikmah dari kejadian itu, seandainya tidak mengalami kegagalan di ujian prelim, mungkin Masjoen tidak dapat membangun bisnis keuangan dengan kawan Masjoen yang bijak.



*Bisnis Keuangan Dimulai
Dari Impian*

Semua yang ada di dunia ini awalnya dari tidak ada menjadi ada. Adanya listrik, pesawat terbang, handphone, mobil, dan alat-alat yang canggih berawal dari adanya seseorang yang memiliki impian untuk mewujudkan hal tersebut.

Para motivator kelas dunia misalnya Antony Robin, Robert Kiyosaki, Tung Desem Waringin, menyatakan bahwa apapun profesi kita jangan takut untuk memiliki impian: memiliki bisnis yang besar, rumah besar, mobil bagus, tabungan yang banyak, keluarga yang harmonis dan sebagainya.

Awal usaha yang dilakukan oleh Masjoen ini, bermula dari sebuah impian Masjoen untuk memiliki sebuah bisnis keuangan yang tidak membebani para nasabah dengan bunga seperti yang terjadi pada bank konvensional atau lembaga keuangan lain yang membebani nasabah dengan bunga dan agunan saat meminjam uang.

(Apakah ada kredit tanpa bunga dan tanpa agunan?).

Ketika itu, kira-kira bulan Februari 2011, Masjoen menceritakan gagasan untuk memiliki lembaga keuangan kepada Pak Nur, yang kebetulan Beliau teman kuliah Masjoen di program S3 Akuntansi FEB UGM. Di samping seorang dosen, ternyata beliau telah membangun berbagai bisnis, yaitu Kantor Akuntan Publik, Kampus Akper & Akbid Panca Bhakti Lampung, TegarTV Lampung, rumah sakit di Bandar Lampung, koperasi, dll.

Dalam suatu kesempatan, kami diskusi tentang berbagai hal, termasuk tentang bisnis keuangan yang sekarang kami jalankan. Apa yang kami diskusikan ternyata cocok dengan impian Masjoen. Hanya saja Masjoen tidak memiliki modal yang cukup untuk memulai bisnis ini, karena Masjoen memang saat itu tidak punya dana yang dialokasikan untuk membuat lembaga keuangan. Atas ijin Allah SWT, Masjoen dipertemukan seorang dermawan yang notabennya adalah teman Masjoen tersebut.

Pak Nur sampaikan kepada Masjoen begini: “Masjoen, kalau Masjoen mau jalankan bisnis ini, modal tidak usah dipikirkan”. Ada perasaan takut yang menyelimuti hati Masjoen, karena ini menyangkut uang, pasti ada risikonya.

Dalam pembicaraan selanjutnya beliau sampaikan: “Pokoknya untuk uji coba untuk jalankan bisnis ini semua dana dari saya, kalau sampai tidak kembali anggap saja infaq buat para pedagang”, coba cari 25-50 pedagang dulu untuk memulai usaha ini.

Statemen tersebut yang menguatkan tekad Masjoen untuk memulai bisnis tersebut. Kebetulan 1 km dari rumah Masjoen, ada sebuah

pasar yang baru berkembang. Masjoen akhirnya masuk pasar untuk survei, karena memang bisnis ini diperlukan kecermatan, jangan sampai macet di kemudian hari.

Pada tanggal 25 Maret 2011 kami memulai dengan mengumpulkan 10 orang pedagang di sebuah mini resto ayam goreng Ny. Jun yang ada di depan kecamatan Berbah. Kebetulan mini resto tersebut milik istri Masjoen.

Di resto tersebut 10 orang pedagang dikumpulkan dan dijelaskan program yang kami jalankan. Mereka nampak sangat antusias dengan program yang kami tawarkan, karena bisnis yang kami jalankan sifatnya membantu penguatan modal para pedagang pasar.

Akhirnya dengan modal 10 juta rupiah yang ditransfer oleh Pak Nur ke rekening Masjoen, usaha ini mulai dijalankan. Inilah cerita awal Masjoen dalam menjalankan sebuah bisnis keuangan, semoga dapat memberikan inspirasi dalam memulai sebuah bisnis.



*"Tiada Hari Tanpa
Membantu Orang Lain"
Juga Bisa Menjadi Bisnis*

Kalimat "Tiada hari tanpa membantu orang lain" sering diucapkan Pak Nur kepada Masjoen. Di samping sahabat Pak Nur adalah pelatih bisnis Masjoen, karena selain berprofesi sebagai dosen

UNILA (Universitas Lampung), Beliau juga sukses melakukan bisnis di berbagai bidang, yaitu Pendiri Kampus Akper & Akbid Panca Bhakti Lampung, TegarTV Lampung, KAP Nurdiono & Rekan, Rumah Sakit di Lampung, dll. Pokoknya komplit.

Menurut Tung Desem Waringin terdapat beberapa prinsip milyarder yang dicerahkan, yaitu orang kaya (milyarder) yang dengan kekayaannya bisa membuat orang lain lebih kaya, lebih semangat, dan lebih bahagia, dan lebih apapun (tentunya yang baik-baik lho!). Kalau menurut Masjoen mungkin beliau termasuk dalam kategori tersebut. Amin.

Ada satu pertanyaan yang dilontarkan Pak Nur saat memulai bisnis ini kepada Masjoen.

Pak Nur: Apakah Masjoen sebagai calon doktor tidak malu masuk ke pasar untuk membantu pedagang kecil? Kalau orang besar (pedagang besar) tidak perlu diurusin, karena sudah ada yang mengurusnya, tapi kalau pedagang kecil siapa yang mau mengurusnya, imbuah Beliau.

Masjoen: Untuk sebuah impian besar saya tidak malu Pak melakukan hal tersebut, yaitu bisnis dengan membantu orang lain (pedagang) di pasar. Inilah yang menjadi perhatian kami dalam menjalankan bisnis ini, yaitu "Bisnis dengan niat membantu orang lain".

Menurut salah satu sumber sebanyak 68,7 persen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mendapatkan sumber dana dari modal sendiri atau pinjaman dari rentenir. Dari pengamatan yang kami lakukan banyak teman-teman pedagang pasar yang telah

terjerambab dalam lingkaran rentenir. Sungguh sangat menyedihkan!.

Mengapa mereka masuk ke wilayah rentenir?

Para pedagang kecil yang beroperasi di pasar tradisional karena terkendala modal, maka mereka berinteraksi dengan rentenir. Dalam transaksi kredit (utang) pada rentenir, tidak memerlukan syarat yang ketat sebagaimana di lembaga perbankan, dan prosesnya cepat (saat pengajuan langsung cair). Mereka (pedagang) tidak ada pilihan lain, karena untuk akses pinjam ke perbankan mereka tidak bisa. Perbankan biasanya minta agunan, dan syarat-syarat tertentu yang tidak mungkin dapat dipenuhi oleh calon debitur yang notebennya pedagang kecil.

Bagaimana skema yang ditawarkan rentenir kepada pedagang?

Skema peminjaman yang ditawarkan oleh *rentenir* berbagai macam, ada yang sifatnya harian, ada yang model 1 bulan jatuh tempo (istilah di pasaran: "*sebrakan*"), atau 2 bulan jatuh tempo, dll.

Untuk yang model harian pedagang yang meminjam uang mengangsur pokok dan bunga setiap hari, selama 40 hari efektif. Bunga yang dibebankan tidak tanggung-tanggung (berkisar 20-50%). Sebagai ilustrasi jika pinjam Rp1.000.000, pedagang harus mengangsur harian Rp30.000/hari selama 40 hari. Jika di total dari uang Rp1.000.000 selama 40 hari menjadi Rp1.200.000.

Untuk yang model "*sebrakan*", pedagang pinjam Rp1.000.000, ketika pinjam hanya terima Rp900.000, dan pada jatuh tempo mengembalikan Rp1.200.000. Jika saat jatuh tempo tidak mampu

membayar akan dikenakan denda 10%. Untuk model *sebrakan* ini selama masa pinjam pedagang telah memberikan keuntungan kepada *rentenir* Rp300.000 selama 1 bulan. (Apakah ada bank yang memberikan hasil sebesar ini?. Jawabnya: Ada, yaitu bank plecit, he..he..he.)

Selain itu perlu kita ketahui masih banyak model-model yang ditawarkan oleh *rentenir* yang berlaku di pasar-pasar tradisional. Anda bisa bayangkan betapa dahsyatnya pendapatan *rentenir* tersebut dan malangnya nasib pedagang.

Kondisi inilah yang menggerakkan hati Masjoen, untuk melakukan bisnis keuangan dengan niat membantu banyak orang.

Setelah tanggal 25 Maret 2011 secara riil kami mulai bisnis ini ternyata permintaan kredit pedagang sangat tinggi. Ini memberikan keyakinan Masjoen bahwa program yang kami jalankan bisa diterima oleh masyarakat khususnya para pedagang. Pinjaman modal yang kita berikan memang untuk kegiatan produktif bukan untuk konsumtif. Semoga niat kami dapat berterima di masyarakat, dan semoga kita menjadi ilmuwan dan orang kaya yang dicerahtkan.



"Calon Doktor Blusukan Pasar Demi Idealisma

Para motivator kelas dunia mengatakan membangun sebuah bisnis memang harus dilandasi impian, idealisma, persisten dan konsisten. Di samping itu harus jeli melihat peluang, karena memang peluang ada dimana-mana (dimana-dimana, kemana-kemana: seperti ayu ting ting).

Pertanyaan Pak Nur selalu Masjoen ingat: Apakah Masjoen sebagai calon doktor tidak malu masuk pasar ketemu pedagang kecil?

Memang, kebetulan Masjoen saat ini diberikan kesempatan Allah SWT, sedang menyelesaikan program doktor akuntansi FEB UGM bersama Pak Nur. Masjoen juga tidak menyangka, bisa kuliah S3 akuntansi UGM, karena Masjoen memiliki latar belakang yang biasa-biasa saja.

Mungkin termasuk jarang atau bahkan langka! (tapi tidak harus masuk museum lho, he.. he..he..), seorang calon doktor akuntansi FEB UGM "blusukan " ke pasar tradisional. Namun Masjoen sebagai calon doktor melakukannya.

Istilah "*blusukan*" ini saya dapat inspirasi ini dari sahabat saya Mbahwo. Makasih sekali ya Pak, atas motivasi dan bimbingan yang diberikan! "*blusukan*" (maksudnya keluar masuk pasar

tradisional), berinteraksi dengan pedagang kecil, nongkrong di pasar sambil berdiskusi dengan pedagang!.

Kata orang bijak untuk sebuah impian besar, memang perlu pengorbanan yang besar (pasti setuju kan?). Sebagaimana prinsip ekonomi untuk memperoleh pendapatan yang besar perlu pengorbanan tertentu, bukan pengorbanan sekecil-kecilnya!.Ya kan?

Masjoen memang memiliki impian yang kuat agar bisa selesaikan studi ini, agar bisa memberikan manfaat bagi orang lain dengan ilmu yang diperoleh hingga saat ini. Sebagaimana diungkapkan dalam sebuah hadist Rasulullah SAW “Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia yang lain”.

Selain itu Masjoen juga memiliki impian yaitu memiliki bisnis yang besar yang bisa memberikan manfaat banyak orang. Barangkali itu yang mendorong Masjoen untuk tetap mencari ilmu dan melakukan “sesuatu” untuk orang lain. Dengan melakukan “sesuatu” kita harapkan dapat memberikan nilai tambah bagi orang lain dan bagi kita sendiri. *“Knowledge is something, but take action is everything”*

Banyak hal yang Masjoen dapatkan dari *“blusukan”* di pasar dengan ketemu pedagang kecil. Salah satunya nilai kejujuran. Saya pernah diskusi dengan teman bahwa hati-hati jika memberikan kredit, karena banyak pedagang yang tidak jujur. Apa benar pedagang kecil banyak yang tidak jujur? (nanti kita ulas pada artikel selanjutnya).

Selain itu nilai-nilai kebersamaan diantara mereka ternyata masih tinggi. contohnya: jika ada satu pedagang yang ada keperluan mendadak sehingga harus meninggalkan barang dagangannya,

pedagang yang terdekat akan menjaga dagangannya. Oleh karenanya jika ada pembeli datang, maka temen terdekatnya akan membantu melayani transaksi tersebut.

Telah disampaikan bahwa bisnis yang kita jalankan adalah membantu para pedagang kecil yang memerlukan pengembangan usaha. Tanpa impian yang kuat bisnis ini akan berat dijalankan, akan tetapi Pak Nur selalu ingatkan bahwa ketika kita niatkan dengan benar insyaallah kita akan diberikan jalan kemudahan oleh Allah SWT. Amin.

*Yes....
I Can....*

*"Tidak Punya Uang
Bukan Berarti Tidak
Bisa Bisnis!"*

Jika kita ingin punya bisnis, tetapi hanya ingin saja, maka tidak akan terwujud bisnis tersebut.

Ketika Masjoen mengamen dalam suatu kelas di kampus, pernah Masjoen lontarkan pertanyaan seperti ini kepada mahasiswa, "Siapa yang ingin memiliki bisnis?". Kontan, hampir secara serentak satu kelas menunjukkan jarinya, pertanda semua ingin punya bisnis.

Kebetulan ada satu mahasiswa yang bersuara lantang, nyeletuk! ingin sih ingin Pak! Tapi, bagaimana mau bisnis, kami tidak punya modal!

Ternyata fenomena ini juga ditemui oleh Pak Nur. Dalam suatu perjalanan dari Madiun-Yogyakarta, beliau kebetulan duduk bersebalahan dengan seorang penumpang kereta. Penumpang tersebut seorang mahasiswa di perguruan tinggi di Bandung. Sambil mengisi waktu biar tidak jenuh, sahabat saya tadi berkenalan dengan orang di kursi sebelahnya. Persis dengan yang saya temukan di kelas, ternyata untuk konteks yang sama beliau temukan di dalam kereta.

Pada intinya adalah bagaimana kita mau bisnis jika tidak punya modal?

Dalam diskusi tentang hal tersebut, Pak Nur bertanya kepada mahasiswa yang duduk di sebelahnya, jika anda katakan tidak memiliki modal, coba anda sebutkan berapa rupiah modal yang diberikan Allah SWT kepada anda.

Berapa harga hidung anda? (yang memiliki hidung mancung boleh memberikan harga tinggi..hee..hee).

Berapa harga bola mata anda?

Berapa harga tangan kanan anda?

Berapa harga kaki anda?

Berapa harga jantung anda?

Berapa harga ginjal anda?

Jika kita rupiahkan, tentu akan berjuta, bermilyar atau bahkan trilyun rupiah, betul? Bahkan dalam seminar Tung Desem waringin,

Beliau katakan, tentu anda akan marah ketika ada orang yang menawar kepala anda, bukan? hee.hee..hee.

Saking banyaknya, kita tidak akan dapat menilai modal pemberian Tuhan yang melekat pada diri kita sekalipun. Luar biasa, sungguh besar nikmat Tuhan yang diberikan kepada kita.

Siapa bilang bisnis tidak perlu modal. Bisnis pasti butuh modal, tapi tidak harus uang lho! Pengalaman ini yang ingin saya bagikan ke anda. Ketika Masjoen mau membangun bisnis keuangan ini, Masjoen tidak punya uang. Masjoen hanya memiliki impian yang kuat, kemauan, dan pengetahuan (*intellectual capital*). Dengan modal ini Masjoen dipertemukan dengan pemilik uang, sehingga kami dapat berkolaborasi dalam menjalankan bisnis ini.

Oleh karena itu, tidak usah pesimis karena tidak memiliki uang untuk memulai bisnis. Jika kita yakin, maka dengan intelektual capital yang kita miliki, kita dapat jual ide kepada orang lain yang memiliki modal uang, atau kita jalankan ide orang yang memiliki uang.



"Kontribusi Intangible Asset Versus Tangible Asset Dalam Suatu Bisnis

Dalam lanjutan diskusi antara masjoen dan Pak Nur sampai pada pembicaraan tentang kekayaan yang dimiliki manusia dan kaitannya

dengan bisnis. Bagi saya uang nomor empat, tapi nomor satu, dua, dan tiga tidak ada..haa..haa..haa

Tuhan telah memberikan banyak nikmat kepada kita berupa aset (kekayaan), yaitu (1) kekayaan intelektual, (2) kekayaan jaringan, (3) *soft skill*, dan (4) kekayaan fisik. Kekayaan intelektual menyangkut kecerdasan, kekayaan jaringan berupa relasi yang banyak, *soft skill* berupa kejujuran, inovasi, loyalitas, dan kekayaan dalam arti fisik adalah uang.

Dalam agama yang kita yakini, bahwa ayat pertama yang diturunkan oleh Tuhan adalah “*Iqro*”, atau “*Bacalah*”, sehingga orang yang memiliki ilmu pengetahuan dan iman kepada-Nya akan memiliki derajat yang lebih tinggi. Artinya bahwa kekayaan yang penting untuk dimiliki adalah ilmu pengetahuan (kekayaan intelektual).

Apakah kalau nggak punya duit tidak bisa bisnis? Kata Pak Nur uang bukan nomor satu untuk bisa melakukan bisnis. Terkadang orang tidak mau bisnis karena alasan tidak punya uang. Padahal menurutnya dalam bisnis, uang tidak harus nomor satu, bahkan uang bisa nomor empat. Artinya tidak punya uangpun kita bisa bisnis.

Untuk statemen Pak Nur, saya sendiri telah membuktikannya yaitu bahwa kondisi tidak punya uang tapi dapat melakukan bisnis yang memberikan manfaat ekonomi senilai lebih dari 1,5 M dalam kurun waktu 13 bulan.

Kekayaan intelektual, jaringan, dan soft skill bisa disebut intangible asset, sedangkan uang adalah tangible asset. Dalam bisnis ternyata

intangible asset memiliki peran yang sangat penting dalam bisnis, selain tangible asset (uang).

Kalau kita punya modal intelektual bagus, jaringan bagus, dan soft skill bagus, maka uang akan mengikutinya. Pak Nur menjelaskan, kalau kita mau pinjam uang ke bank, maka intangible asset lebih diutamakan dalam pengambilan keputusan. Kalau kita mau pinjam ke bank yang jumlah milyaran, maka tentu kondisi secara intangible asset akan diperhatikan.

Dalam guyonannya Pak Nur cerita, pada tahun 1977 belum banyak RS di Lampung. Pak Nur ini memang agak nyeleneh, karena meskipun dia saat ini menempuh program doktor akuntansi, Pak Nur awalnya adalah seorang perawat rumah sakit. Pada saat jaga di RS Pak Nur kedatangan seorang pasien yang kaya. Kebetulan dia memiliki perkebunan cengkeh, sehingga duitnya banyak. Karena kaya ia memilih kamar rawat inap VIP.

Setelah masuk kamar sampailah dia di kamar mandi. Dia melihat sekeliling kamar mandi kok tidak ada closet. Bayangan dia closet WC seperti di rumah dia yaitu model jongkok. Tentu, karena dia merasa kaya lalu marah-marah, merasa disepelekan.

Pasien: bagaimana ini, saya sudah bayar mahal-mahal kok WC kamar mandi tidak ada.

Pak Nur: Pak, mari saya tunjukkan cara penggunaan WC, dan membersihkannya.

Pasien: Oh, ternyata begitu caranya. Saya pikir tidak ada WC sehingga saya marah-marah. Pada akhirnya pasien tadi minta maaf karena ketidaktahuan cara menggunakan closet model duduk.

Dari cerita ini bahwasanya kita perlu *“open mind”*, agar kita bisa memperoleh pengetahuan. Dalam kasus tersebut dapat kita ketahui bahwa modal kekayaan intelektual lebih unggul dibandingkan dengan kekayaan uang.

Bisnis Spektakuler 3

Mengubah keyakinan menjadi lompatan sukses



Ketika akan memulai bisnis seringkali kita menemukan kondisi yang bisa mematahkan semangat untuk menjalankan suatu bisnis. Penyebabnya bisa muncul dari dalam diri pribadi maupun dari orang-orang di sekeliling kita (Anda boleh tidak setuju lho!) Akan tetapi apabila hal tersebut kita sikapi dengan positif, akan menjadi energi yang luar biasa.

Sahabat saya yang bijak pernah mengatakan: Ketika kita memiliki rencana bisnis, hal terbesar yang dihadapi adalah ketika akan memulai bisnis, yaitu meyakinkan pada diri sendiri dan orang-orang terdekat di sekitar kita.

Mengapa? Karena bisnis ada risikonya.

Jangankan bisnis, anda duduk-duduk di teras saja ada risikonya kok, mungkin bisa kejatuhan helicopter, ya nggak? hee..hee..hee.

Karena suatu bisnis pasti ada risikonya. Apalagi jika risikonya sudah menyangkut masalah duit, pasti orang akan berpikir ulang untuk memulainya. Bisnis itu pilihannya ada dua untung atau rugi. Artinya bahwa untung atau rugi dalam bisnis adalah hal yang biasa. Jangan terlalu sedih ketika dapat rugi, atau jangan terlalu bangga ketika untung.

Bahkan kata Bob Sadino, seorang pengusaha top & nyentrik (tentu kenal kan?), Beliau menawarkan konsep bisnis untuk mencari rugi, karena kalau ketemu rugi pasti akan belajar bagaimana agar menjadi untung (Anda boleh tidak setuju lho!)

Seperti kata teman saya yang bijak: Ketika beliau akan memulai salah satu bisnisnya (karena banyak bisnis yang dilakukan), yaitu bisnis TegarTV (www.tegartv.com), persoalan besar justru muncul dari orang terdekat (keluarganya).

Masjoen, ketika saya akan mendirikan TegarTV, sungguh berat meyakinkan kepada keluarga tentang bisnis ini. Karena memang Beliau tidak memiliki latar belakang tentang pertelevisian, dan

kalaupun tidak bisnis TV, toh asetnya udah sangat banyak untuk menghidupi keluarganya (bukan untuk sombong lho!).

Namun dengan kemauan yang kuat akhirnya bisnis TegarTV-nya, dapat diwujudkan dengan sukses. Selain itu, beberapa bisnis yang dilakukan, paparnya, masalah besar justru muncul dari orang-orang terdekatnya. Akan tetapi dengan kegigihan beliau, semua permasalahan yang dihadapi tersebut dapat terjawab dengan suksesnya bisnis-bisnis yang dilakukannya.

Masjoen juga merasakan sendiri ketika akan memulai bisnis ini bersama pelatih Masjoen yang bijak. Awalnya banyak yang menyangsikan, baik dari keluarga Masjoen sendiri termasuk kawan-kawan kita kuliah di ekonomi UGM.

Apakah benar, bisnis keuangan tanpa bunga dan tanpa agunan untuk membantu pedagang dapat menguntungkan?

Akan tetapi dengan keyakinan yang kuat, bisnis dengan niat membantu orang lain, kami mampu mewujudkannya. Bisnis yang kita mulai dari sepuluh juta, sudah bisa menggerakkan ekonomi masyarakat hampir satu milyar (lumayan juga ya!), dalam waktu kurang dari satu tahun. Semoga bisa memberikan inspirasi.



"Mindset Harus Berubah Biar Tidak Gumunan."

Ojo gumunan! itulah pesan sahabat saya Mbahwo kepada saya. Hidup ini selalu dinamis, berubah setiap saat bagaikan waktu yang terus bergulir detik demi detik, dan tidak dapat diputar ulang kembali. Karena dunia terus berubah, maka *mindset* kita harus berubah seiring dengan perkembangan jaman.

Mengapa *mindset* harus berubah?

Untuk sukses orang harus mau belajar. Belajar untuk berubah, baik dalam berpikir atau cara pandang, memecahkan masalah, dll. Kalau kita tidak mau berubah maka kita akan dimakan oleh perubahan itu sendiri. Dan celaknya lagi kalau kita tidak mau mengubah *mindset*, maka kita akan menjadi orang yang "gumunan". *Gumunan* berarti mudah kagum dengan sesuatu hal.

Terkadang kita melihat sesuatu hal tertentu, bagaikan sesuatu yang luar biasa, yang seakan tidak mampu mencapainya. Padahal jika kita mau mengubah cara pandang kita dan mau belajar, maka sesuatu yang luar biasa tersebut kan menjadi hal yang biasa saja.

Selain itu jika kita mau mengubah sedikit saja cara pandang kita, maka kita akan mampu menghargai karya orang lain, dan memberikan apresiasi atas hasil karya orang lain dan tidak merasa diri kita paling hebat.

Ada suatu cerita tentang “orang bisa berjalan di atas air”. Cerita ini saya peroleh dari seminarnya Pak Tung. Ada dua orang pensiunan kaya yang hobinya mancing yang hidup di pegunungan dekat danau. Dua orang pensiunan ini tiap hari mancing di danau. Tiap hari mereka pergi ke danau yang banyak ikannya untuk memancing. Satu hari mereka kedatangan tamu dari kota. Teman dari kota ini pada suatu pagi bilang kepada pensiunan tadi.

Teman dari kota: Teman, boleh saya ikut mancing ke danau?

Pensiunan: Boleh, jawab pensiunan tadi.

Akhirnya mereka bertiga naik ke atas kapal dan mancing di tengah danau dengan damai dan sejahtera. Hari menjelang siang, pensiunan 1 bilang kepada temannya.

Pensiunan 1: Teman, saya lapar.

Pensiunan 2: Ya, minggir sendiri, mosok harus diantar

Selanjutnya pensiunan1 tadi menggulung celana kiri, lalu celana kanannya dan langsung melompat,....ting..ting..ting..... ia berjalan di atas air. Setelah selesai makan ia kembali lagi ke kapal dengan melompat ting..ting..ting..lalu ia memancing kembali.

Teman yang dari kota, matanya terbelalak, wah...luar biasa ya, orang pensiunan kok bisa berjalan di atas air.

Selanjutnya, pensiunan kedua mendadak lapar dan bilang kepada temannya.

Pensiunan 2: Teman, saya juga lapar

Pensiunan 1: Yah, minggir sendiri! mosok harus diantar.

Lansung ia melompat dari kapal, ting..ting..ting ia berjalan di atas air, dan setelah dirasa cukup ia kembali lagi ke kapal dengan...ting..ting..ting.. lalu mancing lagi dengan damai dan sejahtera.

Teman yang dari kota semakin kagum...wah hebat nih..luar biasa orang sudah tua tapi mampu berjalan di atas air.

Karena sudah lapar juga, teman dari kota tadi bilang kepada pensiunan.

Teman dari kota: Teman...., saya juga lapar, lalu kedua pensiunan tadi menoleh, dan....., sebelum pensiunan tadi berbicara, teman yang dari kota tadi langsung bilang..ya..ya...saya harus berjalan di atas air kan..?

Pensiunan menjawab: ya...sudah kalau tau caranya.

Langsung teman dari kota tadi melompat dari kapal dan...byurr....hup...hup..hup...dan ia minum air banyak sekali....lalu ditolong oleh kedua pensiunan tadi.

Kedua pensiunan tadi saling pandang dan saling menyalahkan.

Pensiunan 1: ini salah kamu

Pensiunan 2: ini salah kamu

Akhirnya mereka berdua menyadari bahwa ini salah mereka berdua.

Selanjutnya kedua pensiunan tadi bilang kepada teman yang dari kota tadi.

Teman, seharusnya kami beri tahu, dimana letak “batunya”.

Ya...terang saja bisa berjalan di atas air karena ada batunya...hee..hee...

Dari cerita tadi kalau teman dari kota tadi mau bertanya (belajar) bagaimana pensiunan tadi bisa berjalan di atas air, maka ia pun bisa melakukannya, tanpa harus tenggelam terlebih dahulu.



“Jika Bisa Positif Mengapa Harus Negatif

Tuhan menciptakan apapun di muka bumi ini berpasang-pasangan. Ada positif-negatif, siang-malam, besar-kecil, tua-muda, kaya-miskin, wanita-pria, panjang-pendek, dll. Artinya kalau ada yang punya trend berpasangan pria-pria, atau wanita-wanita, berarti sudah mengingkari kodrat Tuhan, betul? Tapi bukan ini yang ingin saya bahas.

Apapun yang ada pada diri pribadi kita, dan apapun yang menimpa diri kita, harus disikapi dengan positif. Mengapa? Apakah tidak boleh berpikir negatif? Kalau anda nyaman dengan berpikir negatif, ya boleh-boleh saja, sepanjang anda merasa nyaman dengan berpikir negatif. Akan tetapi, masjoen lebih suka berpikir positif terhadap apa yang terjadi pada.

Kalau bisa berpikir positif mengapa harus negatif? Agama mengajarkan kita untuk berprasangka baik (khusnudzon) kepada siapapun, dan apapun yang ada pada diri kita. Mungkin kadang kita jengkel, mengumpat, bahkan mengeluarkan sumpah serapah kepada sesuatu yang menurut kita tidak baik. Ya, hal ini biasa, karena kita manusia yang dibekali rasa emosi, cemburu, sedih, jengkel, dll.

Apun yang terjadi pada diri kita, jika kita sikapi dengan positif maka, kita tidak akan stress atau tertekan dengan suatu kondisi. Tetapi kalau kita berpikiran negatif, maka akan jadi stress betulan. Di dunia ini ada hukum gaya tarik, jika kita pikirkan yang baik, maka akan baik yang muncul, begitu sebaliknya. Silakan membuktikannya!

Misalnya jika kita ketemu seorang teman, lalu teman kita tadi tidak menyapa, jika kita berpikir negatif, pasti kita akan marah-marah, jengkel, kesel, merasa tidak dihargai, menganggap dia sombong, dll.

Lain halnya jika berpikir positif, maka kita akan berpikir boleh jadi dia baru ada masalah, baru sakit gigi, atau karena tergesa-gesa sehingga teman kita tidak sempat menyapa kita. Berbeda kan?

Perhatikan perbedaannya, satu kondisi tergantung pada sisi mana kita melihatnya. Permasalahan teman kita yang nggak menyapa tadi kalau kita berpikir negatif, maka akan menghabiskan energi kita. Kita akan terpancang terus memikirkan hal tersebut dan seharusnya untuk dapat menilai seseorang secara utuh tidak bisa hanya melihat kondisi sesaat.

Kata Pak Nur, berfikir positif akan memberikan aura positif pula dan hasilnya akan menuju kebaikan walaupun hasil tersebut belum

tentu kita terima saat ini. Sekali lagi, berpikir positif baik jangka pendek maupun jangka panjang pasti memberikan sesuatu yang bermanfaat untuk kita maupun orang lain.



Pentingnya Melek Finansial

Orang bijak sering mengatakan bahwa untuk sukses dalam hidup kecerdasan intelektual saja tidak cukup, melainkan harus ditambah kecerdasan yang lain yaitu kecerdasan emosional dan spiritual. Artinya bahwa ukuran cerdas tidak hanya dilihat seberapa tinggi nilai rapor atau indeks prestasi saja, akan tetapi dibarengi dengan cerdas secara emosi dan kedekatan kita terhadap Yang Maha Kuasa.

Selain hal tersebut barangkali satu hal lagi menyangkut kecerdasan yang penting dalam mencapai kesuksesan adalah kecerdasan finansial (melek finansial).

Mengapa hal ini penting?

Melek finansial menjadi satu yang penting pula dalam meraih sukses dalam bisnis dan kehidupan. Melek finansial merupakan suatu pengetahuan yang bisa menghantarkan seseorang sukses dalam mengelola keuangan.

Apa masalah terpenting dalam pengelolaan keuangan?

Masalah yang sangat krusial dalam pengelolaan keuangan adalah manajemen arus kas. Kas dalam bisnis ataupun kehidupan bagaikan

liran darah dalam tubuh manusia. Kalau aliran darahnya terganggu maka, metabolisme tubuh akan terganggu, dan dalam jangka panjang manusia tersebut akan mati. Mengingat pentingnya arus kas ini maka kita harus pandai dalam mengelola arus kas. Sahabat saya yang bijak mencontohkan, bahwa dalam membangun bisnis tidak harus semua dengan modal sendiri.

Misalnya kita punya uang 2 milyar untuk membangun rumah untuk disewakan (kos-kosan), kita tidak harus gunakan 2 milyar semua untuk membangun rumah untuk kos-kosan. Tapi, kita bisa pinjam ke bank untuk membiayai pembangunan rumah tersebut.

Terkadang orang takut untuk menggunakan uang dari pihak lain atau utang kepada bank misalnya. Meskipun kita punya uang sendiri, kita bisa memanfaatkan utang dari bank untuk membesarkan bisnis kita. Pak Nur dalam membangun imperium bisnisnya tidak semuanya menggunakan modal sendiri, akan tetapi dengan modal dari pihak perbankan.

Bahkan dalam joke-nya Dia sampaikan bahwa kalau kita punya utang dalam mengembangkan bisnis kita, maka akan banyak orang yang mendoakan agar bisnis kita selalu berkembang. Pihak bank tentu akan berdoa agar nasabahnya tidak bangkrut agar bisa melunasi utangnya, karyawan tentu akan berdoa agar maju perusahaannya sehingga gajinya akan naik, dll, hee..hee..hee

Kata Pak Nur, jadi tenang saja kita punya utang. Utang tidak akan membebani, asal kita tau caranya (kuncinya). Kuncinya apa..? Kuncinya adalah cash flow, sehingga melek finansial menjadi sangat penting untuk mencapai kesuksesan bisnis dan kehidupan.

Bisnis Spektakuler 4

Goal tidak mesti realistis



Apapun pencapaian yang ada saat ini mungkin dulunya dianggap tidak realistis bagi sebagian orang. Televisi yang bisa dilipat, nonton bareng piala dunia secara *live*, pesawat luar angkasa, kereta supercepat, dll., mungkin dulunya dianggap tidak realistis. Akan tetapi karena ada orang yang mau memikirkan secara detail, maka hal yang semula dianggap tidak realistis bisa terwujud.

Goal boleh tidak realistis, akan tetapi cara mencapai goalnya harus realistis. Artinya ketika kita menetapkan suatu “Goal” biarkan saja

orang berbicara tidak realistis, tidak masuk akal, “ngoyoworo”, “nyeleneh” atau apapun. Namun harus tetap kita jalankan, seperti peribahasa biarkan anjing menggonggong, kafilah tetap berlalu.

Kebetulan Masjoen juga menjumpai orang-orang yang semula idenya dianggap tidak realistis bagi sebagian orang. Akan tetapi karena idenya digarap dengan konsisten dan persisten, maka orang-orang tersebut bisa mewujudkannya.

Pak Nur misalnya, dulu ketika membangun perumahan Bataranila banyak yang mengatakan tidak realistis, akan tetapi dengan tekad yang kuat bisa mewujudkannya. Dan ketika sudah terwujud baru orang-orang memberikan apresiasi.

Mbahwo, dulunya juga dianggap tidak realistis, ide-idenya dianggap “ngisruh” bagi sebagian orang. Akan tetapi pada saat ini hasil karyanya bisa dinikmati banyak orang. Kebetulan Masjoen dekat dengan kedua orang tersebut, ternyata apapun jika dilakukan dengan konsisten dan persisten dengan tidak mengesampingkan Yang Maha Kuasa, maka ide-ide tersebut bisa diwujudkan.

Bisnis yang kami jalankan pun dianggap sebagian orang tidak realistis. Memberikan pinjaman tanpa bunga dan tanpa angunan, mungkin dianggap sebagian orang tidak realistis.

Apakah mungkin?

Apakah masih bisa menguntungkan?

Apakah tidak akan macet?

Goal bisnis kami adalah untuk membangun bisnis keuangan bernilai sosial (kerakyatan). Meskipun banyak tantangan, namun tetap kami jalankan. Melakukan bisnis yang bernilai sosial yang bisa membantu para pedagang asal dilakukan dengan kerja keras, dan terukur, maka semua bisa kami jalankan dengan lancar.

Jadi *goal* anda boleh tidak realistis, biarkan saja orang mau bilang apa, asal cara mencapainya realistis, maka insyaallah kita dapat mewujudkannya.



*Goal Impoten Bikin
Tidak Bergairah.*

Anda tentu ingin kuat lebih dahsyat dan tahan lama kan..? Impotempun bisa menjadi ide bisnis, buktinya saat ini banyak sekali iklan yang menawarkan agar bisa perkasa, kuat dan tahan lama oleh Mak Erot dkk. Namun bukan impoten gaya Mak Erot yang akan saya bahas.

Impoten yang saya bahas adalah impoten dalam konteks bisnis dan kehidupan. Semua orang memiliki tujuan (*goal*), ingin kaya, ingin memiliki bisnis yang besar, rumah besar, mobil mewah., ingin bisa umroh tiap tahun, ingin bisa ke roma tiap tahun, dll.

Apakah tidak boleh?

Tidak ada yang melarang!

Goal yang membikin hidup lebih hidup, dengan kata lain semangat hidup kita semakin tinggi dengan adanya *goal* yang kita tetapkan. Kabar baiknya jika semangat hidup tinggi, insyaallah kita akan diberikan umur panjang.

Ketika menetapkan *goal*, jangan terlalu kecil sehingga kita menyepelkan. Karena jika *goal* terlalu kecil maka membuat kita loyo seperti orang impoten. *Goal* yang impoten membuat orang tidak semangat.

Kalau kita punya bisnis maka kita harus tetapkan *goal* yang besar, yang membuat kita antusias untuk menggapainya. Terserah orang mau bilang apa, nggak ada urusan. Yang penting kita sudah tetapkan *goal* yang bisa membuat kita berapi-api untuk mencapainya. *Goal* yang tidak impoten membuat kita dahsyat, dan memiliki daya tahan yang kuat untuk mencapainya. Karena perlu diingat bahwa dalam meraih gol, banyak bukit yang kadang terjal untuk dilalui, sehingga butuh persistensi untuk mewujudkannya.

Dalam menetapkan *goal* kita harus berorientasi pada hasil (*result oriented*), misalnya ingin profit Rp50juta/bulan, Rp100jt/bulan, Rp500jt/bulan. Contoh lain, kita ingin punya mobil bagus misalnya, maka kita harus jelas menetapkan merk mobilnya, warnanya, harganya, dll. Untuk itu kita harus fokus pada *goal* akan membuat hidup kita lebih bergairah.

Bisnis Spektakuler 5

Getok Tular Marketing Dalam Bisnis Keuangan



Getok tular marketing atau Word of mouth marketing adalah satu konsep yang sudah sering kita dengar. Konsep ini sederhana namun dampaknya luar biasa bagi penjualan produk dan jasa. Jika anda puas dengan “sesuatu” (produk dan jasa) pasti anda akan ajak teman-teman anda kan? Atau sebaliknya jika kita tidak puas dengan “sesuatu” pasti kita akan menyebarkan ketidakpuasan itu, betul kan?

Ketika Masjoen beli sate dengan Pak Nur pada suatu tempat, dan kebetulan satenya enak pasti lain waktu ajak teman-teman untuk beli sate tempat yang sama. Atau sebaliknya ketika Masjoen beli bakmi (kebetulan Masjoen juga penggemar mie) pada suatu tempat dan tidak enak, pasti langsung cerita ke temen-temen, jangan beli bakmi ditempat tersebut. Oleh sebab itu ketika kita menjalankan bisnis kita harus memberikan kesan yang baik kepada pelanggan.

Konsep pemasaran getok tular ini yang dipakai Masjoen dalam menjalankan bisnis keuangan. Seperti yang saya ceritakan sebelumnya, kita memulai bisnis dari 10 orang nasabah, dan saat ini Alhamdulillah kita sudah memiliki ratusan nasabah di berbagai pasar, tanpa melakukan iklan di media. Kita yakin bahwa konsep keuangan yang kita tawarkan dapat diterima, karena sederhana, mudah, dan tidak membebani pedagang baik dengan bunga maupun agunan (tapi tetap untung lho!) sebagaimana pada perbankan pada umumnya.

Pendekatan-pendekatan humanisme kami terapkan dalam melakukan bisnis ini, kita ajak para pedagang tersebut diskusi, bagaimana mengelola keuangan mereka, kita ajak bicara tentang perkembangan bisnisnya dsb. Artinya bahwa pendekatan yang kita lakukan memang betul-betul menyentuh pada kebutuhan mereka (pedagang) yang tentunya mereka ingin terus dapat mengembangkan usahanya.

Kita berharap bahwa program yang kita berikan dengan niat membantu ini dapat berhasil, terutama mengentaskan mereka dari jeratan lintah darat yang sangat dahsyat. Siapa mau menyusul? Membantu pedagang keluar dari himpitan utang pada rentenir.



Getok Tular Marketing Dasyat.

Mulai dari sepuluh orang pedagang kini sudah ratusan pedagang yang bergabung. Dari satu pasar sekarang sudah merambah lebih dari 10 pasar, di wilayah kabupaten Bantul dan Sleman Yogyakarta. Dari sepuluh juta rupiah, sekarang nilai ekonomisnya sudah milyaran rupiah. Spektakuler kan?

Awalnya banyak orang yang menyangsikan bisnis keuangan yang jalankan dengan Pak Nur. Akan tetapi setelah kami jalankan ternyata luar biasa pertumbuhannya.

Itulah fenomena yang terjadi dalam bisnis yang kami jalankan. Anda mungkin tidak percaya, akan tetapi percaya atau tidak, bisnis kami setiap hari permintaan di pasar semakin banyak. Konsep yang kami jalankan sungguh sederhana, murah, layanan cepat dan kita peduli pada sosial.

Sudah lazimnya bahwa ketika kita memperoleh sesuatu yang baik atau buruk, maka di lain waktu kita akan bercerita pada banyak orang.

Contoh ketika kita makan di suatu tempat di mana makanannya enak, murah, bersih, dan pelayannya cantik-cantik, pasti kita akan kembali dan mengajak teman-teman kita. Atau makanannya tidak enak, tempatnya bersih, sedikit mahal, pelayannya cantik-cantik, kitapun mungkin masih kembali untuk makan di tempat tersebut.

Tapi kalau udah makanannya nggak enak, mahal, pelayannya nggak ramah, sudah pasti kita tidak akan kembali, dan pasti kita akan memprovokasi teman untuk tidak jajan di tempat tersebut. Betul nggak? Itulah kekuatan “getok tular marketing”.



Memerintah “Raja” Dengan Getok Tular Marketing.

Siapa raja Yogyakarta sekarang? tentu kita tau raja Yogyakarta sekarang adalah Sri Sultan HB X. Tapi, bukan itu yang akan saya bahas.

Raja yang saya bahas berikut ini adalah konsumen atau pembeli. Karena pembeli atau konsumen adalah “raja”, maka kita harus layanin raja dengan sebaik-baiknya. Setelah itu kita akan perintah dia baik secara langsung maupun tidak langsung.

Tentu omongan raja akan di dengar banyak orang kan.? Jadi, kita harus paksa agar “raja” menyampaikan yang baik-baik, hee..hee..hee. Artinya bahwa ketika kita memberikan layanan yang baik, murah, cepat dan tidak membebani, maka bisa dikatakan secara tidak langsung kita dapat memaksa raja untuk berbicara yang baik-baik tentang bisnis kita.

Bisnis yang kami jalankan bisa memerintah “raja” , untuk menyebarluaskan program kami ke padagang lainnya agar ikut

bergabung dengan program kita. Bahkan, tanpa disuruhpun para pedagang akan menyebarkan program bisnis kami kepada teman-temannya. Karena di samping cepat, murah, sederhana, bisnis kami bermuatan sosial.

Itulah dahsyatnya “getok tular marketing “ yang bisa menyuruh “raja” berbicara yang baik tentang bisnis kita.



Getok Tular Financing Bagaikan Bola Salju.

Tentu masih ingat kan tentang getok tular marketing? Yaitu model pemasaran dari mulut ke telinga. Mengapa dari mulut ke telinga..? Karena kalau dari mulut ke mulut bisa berkonotasi lain..hee.hee.hee.

Lantas apa itu getok tular financing?

Gagasan itu muncul ketika saya kedatangan teman kuliah Mas Rahmat Febrianto, seorang dosen dari dari Universitas Andalas Padang. Setelah ketemu kami ngobrol di kantin dekat kampus, dan sambil meunggu menu makan siang kami guyonan tentang berbagai hal. Sampai satu saat ngobrol tentang bisnis yang kami jalankan. Dia merespon sangat baik, dan dari obrolan tersebut muncul ide tentang getok tular financing.

Bisnis yang kami jalankan fokus pada penguatan modal para pedagang di pasar. Model bisnis keuangan yang kami jalankan untuk

membantu para pedagang memang belum kita iklankan lewat brosur, media cetak, ataupun media elektronik.

Akan tetapi bisnis keuangan kami berjalan dan menyebar dengan mengandalkan getok tular yang disebar dari mulut pedagang ke telinga pedagang lainnya. Anda tentu bisa bayangkan kondisi pasar, tentu informasi akan cepat sekali tersebar jika sudah masuk ke suatu pasar. Oleh karena itu menurut teman kami tadi, cocoknya diberi nama getok tular financing. Yaitu model financial (keuangan) yang pemasarannya melalui sistem getok tular. Makasih yang Mas Rahmat, semoga sukses studinya.

Pendanaan yang kita berikan mulai dari 500 ribu sampai 5 juta rupiah. Uniknya lagi para peminjam tidak dikenakan bunga dan tidak ada agunan.

Mengapa tidak menggunakan bunga?

Fenomena yang ada di pasar menunjukkan bahwa para pedagang yang membutuhkan penguatan modal, banyak yang meminjam ke rentenir, yang menyebabkan mereka sangat terbebani dengan bunga yang sangat tinggi (ada yang mencapai 1-5% sehari). Banyak pedagang yang telah kolapse karena terjatuh rentenir. Akses yang terbatas ke bank umum, memaksa mereka masuk ke bank plecit. Untuk itu kami menawarkan model yang lain, yaitu kredit tanpa bunga.

Mengapa tidak pakai agunan?

Kami memegang prinsip masih banyak pedagang yang jujur. Kata Pak Nur sih, kalau pedagang kecil kemungkinan ngemplangnya kecil,

lain dengan pedagang besar.hee..hee..hee. Dari prinsip itu kami memberanikan diri untuk menjalankan bisnis ini tanpa membebani peminjam dengan agunan. Ada prinsip yang kami tanamkan dalam bisnis ini yaitu kepercayaan (kejujuran).

Program kami terus bergulir seperti bola salju yang semakin lama semakin besar. Dari sepuluh pedagang, sekarang sudah hampir 400 pedagang, dari Rp10 juta, sekarang sudah bisa memberikan manfaat ekonomis lebih dari Rp1,5 milyar dalam waktu 13 bulan.



*Siapkan Galangnya, Semut
Pasti Datang.*

Setelah penat mengurus disertasi yang masih memerlukan proses perbaikan, Masjoen dan Pak Nur makan di salah satu tempat makan favorit kami di kota Jogja. Hari itu karena semangat nguber dosen pembimbing sampai telat makan siang, sehingga baru sekitar jam 5 sore kami makan. Ternyata nggak gampang ya, kuliah S3, hee..hee..hee

Sambil nunggu menu makanan kami ngobrol sambil mengamati rumah makan tempat kami makan. Sebenarnya tempatnya sederhana tetapi luar biasa para pelanggannya. Mungkin karena sudah memiliki semacam “brand” sehingga rumah makan tersebut ramai pengunjung.

Sore itu beberapa orang karyawan baru pasang tenda mengingat hujan rintik-rintik mulai turun. Meski terbilang sederhana, akan

tetapi rumah makan tersebut menyedot banyak orang untuk terlibat, berarti bisa memberikan penghasilan bagi orang lain untuk menggerakkan ekonomi. Itu salah satu nilai yang kami perbincangkan yaitu menggerakkan sektor riil.

Dalam perbincangan kami, Pak Nur bilang: Kalau kita sudah siapkan gulanya, pasti semutnya akan datang sendiri. Sehingga benar apa kata pepatah “ada gula, ada semut”.

Dalam konsep getok tular marketing, semut adalah pelanggan bisnis kita. Asal kita bisa siapkan gulanya, maka semut pasti akan datang. Dalam membangun bisnis kita harus ciptakan “added value” bagi pelanggan, atau calon pelanggan.

Ibaratnya, kita menjanjikan pada pelanggan, “silakan membeli produk kami, karena anda akan mendapatkan added value seperti yang anda diekpektasikan”.

Satu poin penting yang harus kita pikirkan adalah “mengapa orang harus membeli produk kita”. Itulah nilai tambah yang harus kita berikan kepada calon pelanggan kita. Berikan nilai tambah bagi pelanggan, maka pasti pelanggan akan memberikan “sesuatu” pada kita. Berikan “sesuatu”, maka kita akan memperoleh “sesuatu”. Konsep memberi dan menerima berlaku dalam sebuah bisnis. Dan jika kita mampu memberikan “added value” bagi banyak orang, maka kita akan menjadi kaya.

Begitu pula dalam bisnis yang kami kembangkan, kami berusaha memberikan nilai lebih bagi para pedagang, dimana mereka kami libatkan dalam kegiatan sosial secara tidak langsung atau tidak langsung, kita tanamkan rasa kepercayaan atas bisnis ini, serta kita

berikan solusi atas masalah penguatan modal yang mereka hadapi, dengan tidak membebani bunga dan agunan pada mereka.



Momentum Mebedakkar Getok Tular Marketing.

Suatu hari saya blusukan ke salah satu pasar di Wilayah Kabupaten Bantul, tepatnya di Pasar Piyungan. Pukul 04.50 pagi saya berangkat dari rumah yang kira-kira 8 km, kira-kira 10 menit dari rumah. Pasar Piyungan adalah salah satu pasar besar di Wilayah Bantul.

Pagi ini saya blusukan pasar menyapa para pedagang yang sudah ramai menjajakan dagangannya. Saya menjumpai beberapa teman pedagang yang telah mengikuti program bisnis bernilai sosial yang saya jalankan dengan Pak Nur. Kebetulan pagi itu salah satu teman bisnis kami yaitu Mas Sarjimin mendampingi saya ketemu teman-teman pedagang. Perasaan senang saya rasakan karena ternyata program kami diterima sebagai salah satu pilihan dalam membantu penguatan modal pedagang.

Untuk melesatkan bisnis momentum memang dicari oleh para pelaku bisnis. Misalnya momentum lebaran, pilkada, tahun baru. Saat Pilkada misalnya, bisnis kaos kampanye akan laris manis. Saat lebaran misalnya bisnis baju lebaran pasti akan laris.

Mungkin suatu kebetulan, dimana di pasar tersebut ada satu "momentum" yang cukup menggemparkan, dimana salah satu pelaku *rentenir* "Bank Rentenir" harus henggang dari pasar tersebut.

Bank *Rentenir* harus hengkang karena berdasarkan operasi penertiban pelaku bisnis keuangan di pasar tersebut, dinilai pemerintah Bantul sangat memberatkan pedagang. Oleh karena itu mereka dilarang menjalankan kegiatan bisnisnya di pasar tersebut.

Dengan momentum itu getok tular bisnis ini semakin kencang, artinya semakin banyak pedagang yang mengetahui bisnis ini dan banyak yang ingin bergabung dengan bisnis ini. Momentum itu membuat bisnis bernilai sosial semakin kuat di pasar tersebut, karena saat ini sudah hampir seratus pedagang yang mengikuti program kami.

Bisnis kami memang memiliki keunikan, yaitu sistem sederhana, tanpa bunga dan tanpa agunan, yang tentu berbeda dengan sistem yang sudah lazim di pasar. Meski demikian bisnis yang kita jalankan jangan sampai mematikan bisnis yang lain, karena dengan adanya perbedaan tersebut maka masyarakat semakin banyak pilihan dalam memperoleh penguatan modalnya.

Bisnis Spektakuler 6

Knowledge is something, but take action is everything



Kalimat itu Masjoen dengar dari nasehat bisnis Tung Desem Waringin. Banyak orang yang ingin sukses tapi hanya ingin saja, dan tidak melakukan apapun untuk sukses, maka orang tersebut tidak akan sukses.

Kita sebagai manusia dibekali oleh Tuhan Yang Maha Kuasa akal pikiran, agar bisa memikirkan ciptaan-Nya. Jadi kalau ada manusia tidak mau memikirkan nikmat Tuhan yang diberikan kepadanya

maka ia sudah menyalahi kodrat sebagai manusia (bukan berarti menggurui lho!).

Alhamdulillah, Masjoen sangat bersyukur karena dapat mengenyam pendidikan formal pada level tertinggi, di perguruan tinggi ternama di Indonesia, pada jurusan S3 akuntansi UGM. Karena tidak semua orang memiliki kesempatan itu, walaupun ada tidak semua orang mau mengambil kesempatan itu.

Masjoen juga yakin bahwa setiap manusia di dunia ini memiliki pengetahuan. Dengan pengetahuan ini diharapkan manusia dapat menjalani kehidupan di muka bumi ini dengan sebaik-baiknya, karena memang kita ini merupakan makhluk ciptaan Tuhan yang memiliki kemampuan lebih dibandingkan ciptaan-Nya yang lain.

Namun demikian, pengetahuan itu hanya akan menjadi “something” saja, ketika kita tidak wujudkan dalam kehidupan. Pengetahuan tentang “membantu orang” itu baik, namun jika kita tidak wujudkan secara nyata membantu orang, maka konsep membantu tadi hanya menjadi “something” saja.

Konsep membantu orang dalam bisnis adalah baik, namun kalau tidak kita aplikasikan secara riil, maka ya konsep tinggal konsep (betul kan?)

Artinya bahwa pengetahuan yang kita miliki harus secara nyata kita aplikasikan dalam kehidupan sehari-hari. Itu sebabnya tindakan nyata itu lebih bermakna daripada hanya sekedar pengetahuan.

Bukan menjadi rahasia lagi bahwa banyak pedagang kecil yang membutuhkan bantuan penguatan modal agar tidak yang terjat dalam “lintah darat”.

Namun, berapa banyak dari kita yang mau peduli akan hal ini?

Barangkali ini yang menggerakkan Masjoen dan Pak Nur untuk bisa mengaplikasikan pengetahuan yang kita miliki dalam sektor bisnis, yaitu lembaga keuangan yang dapat membantu penguatan modal, khususnya para pedagang kecil.

Memang yang kita lakukan masih relatif kecil (karena kata orang bijak mulailah dari yang kecil), namun kita memiliki impian bahwa lima atau sepuluh tahun lagi akan menjadi besar, bagaikan bola salju yang terus bergulir, dari bola kecil kemudian akan menjadi gulungan yang semakin membesar.

Semoga “action” yang kita lakukan dapat bermanfaat, sehingga kita bisa wujudkan atau mengubah “something” to “everything”.



*Knowledge and Action are
Perfecting.*

Banyak orang yang ingin sekali berubah, tapi hanya ingin saja tanpa melakukan perubahan.

Banyak orang yang ingin sukses, tapi hanya ingin saja tanpa melakukan sesuatu untuk kesuksesannya

Banyak orang yang ingin kaya, tapi hanya ingin saja tanpa melakukan sesuatu untuk mengejar kekayaannya.

Hidup itu pilihan, sukses itu pilihan, kaya itu juga pilihan, bahagia itu pilihan. Karena semua itu pilihan maka kita harus memilih untuk hidup sukses, kaya, dan bahagia.

Untuk itu rasanya tidak adil jika ada yang berpendapat biar miskin asal bahagia. Kalau kita bisa kaya dan bahagia, mengapa harus miskin bahagia? hee..hee..

Kita dilahirkan dengan kondisi yang sempurna dibandingkan makhluk lain. Meskipun kita dilahirkan dalam kondisi telanjang, tapi diri kita ini adalah kekayaan. Anda adalah kekayaan anda. Betapa tidak, apapun yang melekat pada diri kita itulah kekayaan kita.

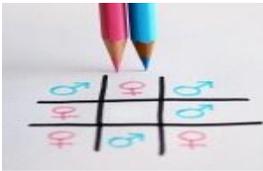
Kita punya kepala, otak, mata, telinga, mulut, hidung, hati, jantung, tangan, kaki, dan semua organ tubuh ini tentu luar biasa nilainya, bukan? Bahkan mungkin kalau disuruh menghitung kita tidak sanggup menilainya. Tentu Anda akan sangat marah, jika ada orang yang menawar kepala Anda Rp500 juta? haa..haa..haa.

Kita memiliki organ tubuh yang sempurna untuk mendapatkan pengetahuan. Pengetahuanlah yang akan membawa manusia menjadi lebih baik. Tapi pengetahuan tentang kehidupan tidaklah cukup. Pengetahuan untuk hidup yang lebih baik, harus disertai tindakan yang nyata.

Dalam bisnis kita semua tau bahwa untuk sukses dalam bisnis perlu kerja keras dan cerdas, tapi kalau kita tidak mau melakukannya maka, kita pasti tidak akan sukses. Kita tau bahwa untuk sukses

dalam bisnis perlu konsisten dan persisten, tapi jika kita tidak melakukannya maka pasti tidak akan sukses.

Artinya bahwa pengetahuan saja tidak cukup untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis dan kehidupan. Tindakan sangat penting untuk mewujudkan apa yang kita ketahui. Pengetahuan hanya merupakan sesuatu saja tanpa kita melakukan tindakan tentang apa yang kita ketahui. Untuk itu pengetahuan harus disertai tindakan untuk mencapai hasil sesungguhnya.



*Knowledge Just
Knowledge Without
Action.*

Many people know that helping people is good, but do not do it.

Many people who know that honesty is good, but do not do it.

Many people know that they need to fight it successfully, but many do not stand by its struggle.

Many people know that the rich are a freedom, but many do not want to pursue freedom.

Humans are given a mind to seek knowledge as much for their welfare. After having further knowledge of the real action should be followed. Why ?

The following story may illustrate that without action, then knowledge only becomes knowledge only. I have a friend, his hobby is collecting recipes cuisine. It has a wide collection of recipes from various countries. His eyes lit up when talking about food on the menu because it is very enthusiastic. But his weakness is his collection of recipes, so little that he practice.

Finally, yech knowledge of various cuisines had only limited knowledge of the food. Because he rarely did the practice of cooking.

Recipes only becomes knowledge, when we do not act or try the food. Without action we will not know whether our food is good or not.

In life as well, we will not know whether or not we benefit if we do not take action. We have the knowledge to help others, and it is good help. But, if we do not act to help others, then our knowledge of helping people only becomes knowledge only. In business, too, knowledge of effective marketing is only a knowledge of it, if we do not practice the knowledge of effective marketing. Therefore, once we have knowledge, then we must come up with real action for the benefit of others.

Bisnis Spektakuler 7

Good must be crazy!



Ternyata ke “gila”an tidak selamanya jelek. Anda boleh tidak percaya.

Aristoteles mengamati, kegeniusan hampir selalu digelayuti dengan kegilaan. Orang-orang top di dunia ini banyak yang memiliki pikiran “gila”. Anda tentu tahu Albert Einstein kan? Kalau tidak ada orang “gila” seperti Einstein, bisa jadi Amerika dan negara-negara maju tidak dapat mengembangkan teknologi atom seperti sekarang ini.

Kalau ingat sejarah kemerdekaan, kemenangan bangsa Indonesia melawan penjajahan Belanda karena ada beberapa tokoh besar

bangsa ini yang memiliki ide gila, misalnya perang gerilya oleh Jenderal Soedirman. Mana ada ceritanya bambu runcing bisa mengalahkan tank-tank tempur penjajah (gila kan?).

Untuk menjadi pengusaha juga harus berpikir gila. Karena “kegilaan” ini membuat kita berpikir kreatif dan inovatif untuk membangun bisnis.

Dalam suatu diskusi kecil dengan antara Masjoen, Pak Nur dan Mbahwo di sebuah restoran di Yogya (“wong edan” ketemu “wong edan”, haa..haa..haa), kami bertiga setuju, bahwa memang untuk menjadi besar kita perlu ide-ide gila yang tidak atau belum difikirkan orang lain sebelumnya.

Mbahwo misalnya, memiliki ide gila yaitu mengembangkan IT berbasis kerakyatan (Mbahwo.com). Hebatnya lagi, memang dia juga pernah dikatakan “edan” oleh beberapa gelintir teman ngamen saya di kampus. Pak Nur juga pernah dikatakan gila ketika membangun perumahan dosen dan karyawan UNILA (Bataranila). Meskipun yang mengatakan gila akhirnya mengacungkan jempolnya setelah beberapa tahun kemudian.

Ide gila ini yang memotivasi Masjoen menjalankan bisnis keuangan bersama Pak Nur. Awalnya Masjoen nggak percaya dengan ide gila bisnis keuangan yang kita pikirkan, namun setelah dijalankan, ternyata “wow” luar biasa. Kami menjalankan bisnis keuangan tanpa bunga tanpa agunan, namun tetap menguntungkan (gila kan?). Mana ada perbankan konvensional yang menawarkan kredit tanpa bunga dan tanpa agunan.

Barangkali ini yang dimaksud kegilaan menurut versi Masjoen (tidak setuju boleh lho! hee.hee). Menjalankan bisnis keuangan dengan membantu orang lain, dengan blusukan pasar, namun tetap menguntungkan. Apalagi bisnis yang kami jalankan berbarengan dengan tugas kami belajar di program doktor akuntansi UGM (apa nggak gila?).

Mungkin gila, atau sedikit gila; menjalankan bisnis keuangan sambil kuliah di program doktor akuntansi UGM. Tapi, nggak apa, yang penting bisnis berjalan sukses dan kuliah juga sukses (amin).

Teman saya yang bijak mengatakan: “kesuksesan itu bukan diukur dari seberapa besar kekayaan kita, namun seberapa besar kekayaan kita bisa memberikan manfaat bagi orang lain”. Edan kan?

Terserah orang mengatakan “edan” or “gila”; yang penting, ide yang kami lakukan bisa memberikan manfaat bagi orang lain dan bangsa ini.



*Konsisten dan Persisten
Demi Keberhasilan.*

Lakukan dengan persisten dan konsisten pasti akan berhasil. Itu adalah salah satu nasehat dosen saya di kampus berkaitan dengan proses pendidikan di program S3 Akuntansi UGM. Persisten berarti tahan banting (gigih), dan konsisten (ajeg atau terus menerus dilakukan).

Nasehat tersebut kami terapkan pula dalam bisnis kami yaitu bisnis yang bernilai sosial yang dapat memberikan manfaat banyak orang, khususnya pedagang kecil.

Pada awalnya memang berat memulai bisnis ini, karena memang harus blusukan pasar. Akan tetapi Pak Nur selalu mengingatkan saya bahwa “bisnis ini niatkan membantu orang lain”. Ternyata benar dengan niat membantu orang lain, alhamdulillah bisnis bisa kami jalankan dengan lancar.

Bisnis yang kami bangun memang berawal dari jumlah yang kecil, dan untuk orang kecil (pedagang kecil). Namun dari hal yang kecil tersebut kami lakukan dengan konsisten, sehingga sekarang alhamdulillah tidak kecil lagi. Karena bisnis yang kita jalankan bisa memberikan manfaat ekonomis yang terhitung tidak kecil lagi. Bisnis yang kita mulai dari 10 orang, sekarang sudah ratusan orang, bisnis yang kita mulai dari 10 juta, sekarang sudah bernilai ekonomi milyaran rupiah.

Tentu apapun yang kita capai saat ini kita berawal dari bayi yang tidak bisa apa-apa....kan? Namun, dengan dukungan orang tua kita, dengan terpaan lingkungan kita menjadi besar dan kuat. Itu barangkali bisa kita maknai persisten, artinya memiliki daya tahan yang kuat dalam melakukan sesuatu.

Prinsip tiada hari tanpa membantu orang lain, merupakan kekuatan bisnis kami. Semua kami lakukan dengan penuh keyakinan, karena sesuatu yang besar pasti berawal dari yang kecil. Maka apapun yang kita jalankan, asal konsisten dan persisten akan menghasilkan sesuatu yang luar biasa!

Bisnis Spektakuler 8

Model kredit lintah darat bikin kepala pening



Beberapa waktu lalu Masjoen menemui pedagang di pasar di Berbah. Sambil minum teh hangat dan makan gorengan, Masjoen ngobrol dengan Mas Sarjimin. Dia merupakan salah satu nasabah kami di pasar tersebut. Dari amatan Masjoen dan perbincangan dengan kawan saya tadi, hampir semua pasar praktik kredit ala lintah darat ini sudah menggurita, dan telah banyak pedagang yang termakan oleh lintah darat tersebut, hee..hee..hee.

Seperti apa model yang ditawarkan?

Berbagai model yang berlaku yang ditawarkan oleh kaum lintah darat ini, baik jangka waktu maupun skema bunganya, dan sistem kreditnya. Untuk jangka waktu pinjaman sekitar sebulan sampai 40 hari. Untuk bunga cukup bervariasi, tergantung jumlah kredit yang dipinjamkan, dimana besaran bunganya berkisar 1-5% per hari. Untuk sistem kreditnya ada yang sistem harian atau "*sebrakan*".

Berikut saya ilustrasikan beberapa model kredit lintah darat:

Model 1: Jika pedagang pinjam satu juta, jangka waktu 30 hari, maka pedagang akan membayar angsuran 40 ribu per hari selama satu bulan (30 hari). Total yang dibayar selama sebulan adalah Rp1.200.000.

Model 2: Jika pedagang pinjam satu juta, jangka waktu 40 hari, maka pedagang hanya menerima kas 900 ribu, dan membayar angsuran 30 ribu per hari selama 40 hari. Total yang dibayar selama 40 hari adalah Rp1.200.000. Jadi total yang diterima lintah darat adalah Rp1.300.000.

Model 3: Model ketiga adalah model bunga harian 1% sehari dengan jangka waktu 30 hari. Jika pedagang pinjam satu juta, maka bunga sehari adalah Rp10.000. Jadi total pendapatan bunga bagi lintah darat selama 30 hari adalah Rp300.000.

Model 4. Ini lebih ngeri lagi, dimana setiap pinjam Rp100.000, pedagang harus membayar bunga Rp5.000/hari, atau lima persen sehari. Jadi kalau pinjam satu juta, maka bunga per hari adalah Rp50.000. Bisa dibayangkan kalau selama sebulan belum bisa melunasi, maka total bunga yang harus dibayar adalah Rp1.500.000.

Bunga selama sebulan sudah melebihi “babon”nya (pokok pinjaman). Gedhe kan...?

Model 5. Model “*sebrakan*” atau model jatuh tempo. Untuk model ini peminjam akan dipotong besaran yang akan diterima sebesar 10%, dan harus mengembalikan saat jatuh tempo (biasanya sebulan), dengan dikenakan bunga 10%-20%.

Itulah beberapa model yang sudah berlaku di pasar, yang dijalankan kaum lintah darat. Selain berat bunganya, sanksi yang diberikan kepada peminjam juga berat. Misalnya peminjam menunggak maka bunga akan terus diperhitungkan (bunga ber bunga), sehingga sangat menghimpit kehidupan para pedagang yang meminjam. Bagaimana jatuh ditimpa tangga, bahkan tidak jarang yang tega sampai menyita barang milik pedagang yang malang tadi. Melihat fenomena ini, kami hadir dengan menawarkan suatu model bisnis keuangan bernilai sosial, yaitu bisnis keuangan tanpa bunga dan tanpa agunan.



*Ssstttt... Ada bunga 5%
Lho Per Hari*

Sungguh fantastis!. Ini cerita pengalaman Masjoen berikutnya saat blusukan pasar untuk membantu para pedagang. Program yang yang kita tawarkan memang sebuah kredit tanpa bunga dan tanpa agunan. Ini adalah sebuah program yang diharapkan dapat membantu pedagang, karena dari amatan kami banyak pedagang yang telah masuk dalam kubang “*rentenir*” atau “*lintah darat*”. Jika

diartikel sebelumnya kami cerita beberapa model yang ditawarkan rentenir, tapi temuan kami terkini sungguh sangat mencengangkan. Kalau perlu mungkin anda harus menghela nafas hee..hee..hee.

Mengapa..?

Ada seseorang yang menjalankan kegiatan *rentenir* ini. Jika bisa disebut profesi, maka dia sudah menjalankan profesinya puluhan tahun di salah satu pasar di wilayah Bantul Yogyakarta.

Proses yang cepat dan mudah memang menjadi andalannya. Tapi, tentang bunga yang ditawarkan bikin pening kepala! Betapa tidak, jika pedagang meminjam uang kepada *rentenir* tadi, setiap Rp100.000, harus membayar bunga Rp5000/hari. Jadi kalau pedagang meminjam Rp1.500.000, maka yang pinjam tadi harus membayar Rp75.000/hari. Jadi jika dia pinjam selama sebulan, maka total bunga yang harus dibayar adalah Rp2.250.000. Sungguh suatu nilai bunga yang sangat tinggi.

Akses ke perbankan yang tidak mudah, memaksa pedagang untuk mencari modal yang cepat ke rentenir, meski tanpa disadari mereka terhisap asetnya.

Mengapa demikian?

Dalam konsep bisnis, uang diibaratkan seperti aliran darah pada makhluk hidup. Kalau darahnya habis, maka makhluk tersebut akan mati. Berdasarkan informasi yang Masjoen terima, banyak pedagang yang telah mati usahanya karena kasnya terhisap lintah darat tadi.

Untuk itu kami hadir dengan menawarkan bisnis yang bertujuan membantu pedagang di pasar. Bisnis bernilai sosial, yang bisa membantu banyak orang. Kami berharap semakin banyak pedagang yang mengikuti program kami.



Kredit Sebrakar Bank Rentenir Menggemparkan Pasar

Kredit perbankan yang lazim mungkin kita semua tau. Tapi, kalau kredit yang diberikan oleh bank yang satu ini, mungkin belum banyak yang tau. Kredit ala bank Rentenir! Bukan bank Thoyib lho! hee.hee.hee.

Ini merupakan cerita lanjutan Masjoen dari hasil blusukan pasar di Wilayah Kabupaten Bantul. Beberapa waktu lalu Pemerintah Kabupaten Bantul mengadakan rasia para pelaku kredit keuangan. Dari rasia tersebut ditemukan system kredit yang dirasa memerah hasil jerih payah pedagang. Sampai-sampai Pemkab Bantul melakukan take over via salah satu BPR, atas kredit nasabah kepada bank Rentenir. Bahkan dari kasus pengambilalihan kredit dari salah satu *rentenir* yang biasa dikenal dengan Bank *Rentenir* ke BPR berbuntut ke pengadilan.

Dalam rasia yang dilakukan Pemda Bantul beberapa waktu lalu, ditemukan praktik perkreditan *rentenir* yang bertopeng koperasi.

Semua pihak yang melakukan perkreditan di pasar dikumpulkan. Para nasabah dan pihak pemberi pinjaman dikumpulkan untuk diklarifikasi. Tujuan Pemda Bantul adalah untuk menertibkan praktik kredit yang berlaku di pasar yang dirasa telah memberatkan para pedagang.

Salah satu pelaku perkreditan *rentenir* yang cukup terkenal adalah bank Rentenir. Bank *Rentenir* beroperasi di hampir setiap pasar di wilayah Yogyakarta ini. Model kredit yang diberikan adalah model *sebrakan*. Kredit *sebrakan* ini merupakan skema kredit dimana para nasabah cukup membayar bunganya saja, sebelum bisa membayar pokok pinjamannya.

Nasabah yang meminjam uang ke bank *Rentenir* Rp1 juta, harus membayar bunga Rp10ribu per hari dengan jangka waktu tertentu sampai pinjaman pokok terlunasi. Ada salah satu nasabah sebut nama "Sri". Sri merupakan salah satu pedagang pasar di Wilayah Kabupaten Bantul. Sri mengambil kredit ke bank *Rentenir* senilai Rp20juta. Dari kredit itu Sri membayar bunga ke bank *Rentenir* Rp200 ribu per hari. Dalam kurun waktu enam bulan bunga yang telah dibayar Sri ke bank *Rentenir* adalah sebesar Rp36juta. Sungguh jumlah yang cukup fantastis, jika dibandingkan dengan kredit pada umumnya.

Dari kasus yang dialami Sri ini selanjutnya diambil alih oleh Pemkab. Bantul melalui salah satu BPR di Yogyakarta. Setelah dihitung bunga yang dibayar Sri ini sudah melebihi dari pokok pinjamannya yang senilai Rp20 juta dalam kurun waktu 6 bulan. Dalam rasia tersebut, pihak Sri dan bank *Rentenir* dipertemukan oleh pihak Pemkab. Bantul, dan selanjutnya karena menurut Pemkab. Bantul karena

uang yang dibayarkan Sri ke bank *Rentenir* sudah melebihi utangnya, maka utang Sri ke bank *Rentenir* dianggap telah lunas. Selain Sri juga banyak Sri-Sri lain yang mengalami nasib yang sama.

Selain kasus tersebut Masjoen juga menemukan kasus riil dimana bunga dari praktik *rentenir* sangat fantastis, yaitu setiap pedagang pinjam (*sebrakan*) Rp100 ribu, bunga Rp5ribu per hari. Luar biasa, kan? Silakan hitung sendiri pendapatan rentenirnya jika nasabah pinjam Rp2 juta.

Fenomena di atas menunjukkan bahwa praktik perkreditan ala lintah darat ini cukup merebak di pasar. Melihat kondisi itu, saya dan Pak Nur mencoba menawarkan konsep perkreditan tanpa bunga dan tanpa agunan. Dengan pola ini diharapkan bisa membantu penguatan modal para pedagang di pasar. Meskipun banyak orang yang tidak percaya konsep kami, namun saat ini ratusan pedagang yang telah mengikuti program kami. Program kami telah dimanfaatkan lebih dari 10 pasar di wilayah kabupaten Sleman dan Bantul Yogyakarta.



Plang Anti Bank Plecit Versus Kredit Tanpa Bunga dan Tanpa Agunan.

Baru-baru ini karena begitu jengkelnya dengan praktik *rentenir* yang meresahkan, sampai-sampai di sebuah wilayah Kabupaten Sleman,

masyarakat membuat plang yang berbunyi “bank plecit dilarang masuk”. Kreatif juga ya!. Plang tersebut ternyata hampir sama seperti di kampus tempat kami ngamen ada plang yang berbunyi “bersandal jepit dilarang masuk”.

Sebenarnya fenomena bank plecit ini bukan hal yang baru. Namun demikian karena praktiknya memang cukup meresahkan sampai-sampai masyarakat bereaksi dan pemerintah daerah juga turun tangan menangani hal ini.

Beberapa titik pasar di wilayah Yogyakarta baru-baru ini tengah dilakukan operasi penertiban praktik bisnis keuangan *rentenir* yang berkedok koperasi. Menurut saya pembuatan plang anti bank plecit tidaklah cukup, akan tetapi harus dirumuskan kebijakan nyata yang bisa membantu para pedagang agar tidak terjebak dalam lingkaran rentenir.

Para pedagang tidak hanya butuh himbuan agar mereka tidak mendekati rentenir, namun mereka butuh bantuan (pinjaman) dana yang cepat, mudah dan murah. Saat ini memang banyak yang menawarkan dana dengan proses mudah, dan cepat. Namun konsekwensinya para peminjam masih dibebani bunga yang tinggi.

Dalam kajian bisnis yang Masjoen lakukan dengan Pak Nur, kami mencoba menawarkan suatu konsep bisnis yang bisa membantu para pedagang dalam penguatan modal bisnisnya. Konsep yang kami tawarkan tidak membutuhkan syarat rumit, yaitu pedagang cukup menunjukkan KTP dan KK saja, serta tanpa bunga dan tanpa agunan. Kredit yang kami berikan untuk tujuan produktif bukan

konsumtif. Artinya bahwa kami memiliki concern untuk terus menggerakkan perekonomian masyarakat.

Dengan prinsip getok tular marketing, saat ini hampir 400 pedagang yang telah bergabung dengan program kami dan telah menjangkau belasan pasar di wilayah Bantul dan Sleman. Dengan konsep ini tanpa disadari telah banyak membantu pedagang keluar dari jeratan *rentenir* ini. Para pedagang tidak hanya butuh himbauan, namun perlu langkah nyata untuk membantu penguatan modal mereka. Prinsip kami tiada hari tanpa membantu orang lain. Kami terus berupaya agar program ini bisa berterima di masyarakat khususnya para pedagang.

Bisnis Spektakuler 9

Mencari pedagang jujur bukanlah mimpi



Meskipun ada yang berpendapat banyak pedagang tidak jujur, namun di sisi yang lain, masih banyak kok pedagang kecil yang jujur.

Masak iya sih?

Terkait dengan bisnis keuangan tanpa bunga dan tanpa agunan, banyak orang yang menyangsikan. Apakah bisa dilakukan? Apakah tidak akan ada kredit macet? Apakah ada pedagang kecil yang jujur?

Tapi dengan keyakinan yang mantap Masjoen dan Pak Nur konsisten menjalankannya.

Apa keyakinannya? Keyakinan kami adalah bahwa Pedagang Jujur masih banyak dibandingkan dengan pedagang besar yang belum tentu jujur.

Pak Nur sempat bertutur seperti ini:

Masjoen, orang kecil lebih banyak yang jujur, yang sering nggak jujur itu malah orang-orang gedhe!”

Fenomena ini mungkin saat ini kita bisa lihat, misalnya para politisi, oknum pejabat yang korupsi, oknum anggota DPR, dan banyak pengusaha besar yang main suap untuk mendapatkan proyek dari pemerintah. Pihak yang saya sebut mungkin bisa merepresentasi orang-orang besar yang tidak jujur, yang saya perbincangkan dengan Pak Nur.

Apalagi terkait dengan kredit (utang) justru pedagang besarlah dengan kemampuannya justru berupaya bagaimana bisa “mengemplang”, agar tidak usah membayar kewajibannya.

Tentu masih inget kan kasus-kasus besar, misalnya pengemplang BLBI, pengemplang kartu kredit, pengemplang pajak, dll. Itu semua dilakukan oleh orang-orang “gedhe” kan?

Bukan gedhe badannya lho! hee.hee..hee.

Para pengemplang tersebut justru banyak dari pedagang besar. Bukannya mereka nggak bisa bayar, akan tetapi justru mereka berupaya dengan segala cara, agar mereka tidak usah bayar kredit

(utang), pajak, dll., walaupun sebenarnya mereka bisa membayarnya. Bahkan, sampai-sampai mereka rela membayar pengacara yang mahal agar mereka lepas dari tuntutan utang (kewajiban).

Lalu apakah tidak ada pedagang kecil yang nakal sehingga nggak mau bayar pinjaman?

Ada sih, tapi jumlahnya tidak banyak. Berdasarkan yang kami alami di lapangan, dari mereka (pedagang kecil) bukan berarti tidak mau bayar, akan tetapi karena kondisi tertentu, misalnya sakit atau usahanya baru “seret”, sehingga mereka belum bisa bayar. Tapi mereka janji pada kami, jika kondisi mereka sudah normal kembali, mereka pasti akan melunasinya, dan kami mempercayai akan hal tersebut.

Sudah tentu, mereka tidak mungkin membayar pengacara, agar mereka bisa “mengemplang” utangnya agar tidak usah bayar, hee..hee..hee.

Bisnis Spektakuler 10

Fokus pada ceruk pasar



Salah satu kunci sukses dalam bisnis adalah pandai mencari peluang. Jangan susah cari peluang, karena peluang itu ada dimana-mana.

Apapun yang kita lihat atau pegang dapat menjadi peluang bisnis bagi kita dan orang lain. Contoh ketika kita melihat keramik. Keramik memberikan peluang bisnis bagi kita maupun pihak lain.

Bagi tukang batu, pasti dalam benaknya berpikir, wah kapan ya saya dapat order untuk memasang keramik ini?

Bagi orang yang lain, dibenaknya berpikir kapan ya, saya bisa punya pabrik keramik. Lalu bagi orang lainnya berpikir, suatu saat saya akan memiliki toko besi dan jualan keramik, dsb.

Artinya, satu objek (benda) yang kita lihat (sentuh) akan menimbulkan peluang bisnis bagi berbagai pihak.

Sejak dulu sampai sekarang, bisnis keuangan sudah marak dilakukan, baik oleh perbankan umum maupun bank "*plecit*" (hee..hee..hee), Koperasi, BMT, dan lembaga keuangan lainnya. Masing-masing penyelenggara bisnis keuangan, memiliki target pasar dan konsep bisnis yang berbeda-beda.

Sama-sama bisnis keuangan, tapi semua bisnis yang dilakukan berbagai lembaga keuangan tersebut masing-masing dapat berjalan.

Mengapa demikian? Karena mereka bermain pada "ceruk pasar" masing-masing.

Sahabat saya yang bijak pernah katakan: "Masjoen, mari kita garap lahan bisnis keuangan yang belum digarap orang lain". Kalimat itu sederhana itu, mungkin bisa menjelaskan makna dari ceruk pasar.

Demikian halnya yang bisnis keuangan yang Masjoen jalankan saat ini bersama Pak Nur. Meskipun sudah banyak lembaga keuangan yang menawarkan produknya ke calon nasabah, namun kami dapat ikut bermain dalam kancah bisnis keuangan. Kuncinya memang kami temukan ceruk pasar, sebagai target market kami. Meskipun

tergolong baru, produk kami langsung dapat diterima oleh para nasabah.

Jasa keuangan yang kami tawarkan, konsepnya unik, segmen pasar jelas, murah, proses cepat, tidak membebani nasabah dengan bunga dan agunan, namun tetap menguntungkan.

Bermuara dari kepercayaan, bisnis kami dapat berjalan dengan baik. Jadi, pusatkan energi anda pada ceruk pasar yang dipilih, insyaallah bisnis akan sukses.



Perjelas Target Bisnis.

Dalam membangun bisnis, target pasar menjadi penting karena ini adalah salah satu bagian dari strategi. Setiap produk yang akan diluncurkan, pelaku bisnis akan menentukan segmen pasar yang akan dituju. Segmentasi pasar menjadi penting, karena produk tertentu, tidak akan selalu pas pada setiap segmen pasar.

Produk mobil misalnya, setiap industri mobil memiliki segmen yang berbeda-beda. Segmen pasar mobil BMW dan Mercedes Bens, tentu berbeda dengan segmen pasar Daihatsu. Dalam industri keuangan perbankan, setiap bank pasti memiliki target pasar yang berbeda-beda. Segmen yang berbeda tentu akan berimbas pada strategi dalam memenangkan persaingan bisnisnya.

Dalam bisnis keuangan yang kami jalankan, target kami adalah pedagang kecil, khususnya pedagang pasar tradisional.

Mengapa..?

Karena pedagang pasar tradisional, kebutuhan penguatan modal juga belum relatif besar, dan akses mereka ke dunia perbankan juga terbatas. Hal ini terbukti banyak dari pedagang tradisional yang terjerat lintah darat. Berdasarkan pengamatan kami, para pedagang yang mengikuti program ini, setelah bisnis para pedagang berjalan kebutuhan penguatan modal pedagang tradisional berkisar 500 ribu sampai 5 juta rupiah per bulan.

Bisnis Spektakuler 11

Mencari bebek jantan agar bisnis melesat



Masjoen, agar bisnis kita melesat, carilah bebek jantan!

Sempat bingung juga lho saya dengar nasehat itu. Mau maju bisnisnya kok disuruh mencari bebek jantan ya! Untuk apa?

Karena setahu Masjoen, kalau mau bisnis maju biasanya orang cari pelaris. Ada yang pergi dukun, ke tempat-tempat keramat (misalnya gunung kawi), berendam di sungai semalaman, dan lain-lain (pokoknya yang berbau mistis).

Tapi Masjoen nggak melakukannya lho! hee.hee.hee.

Dalam menjalankan bisnis, yang penting bisnis kita rencanakan dengan baik, take action, berdoa dan berserah diri pada Tuhan Yang

Maha Kuasa, agar bisnis kita maju. Tentu jalankan bisnis ini dengan etika bisnis.

Sahabat saya yang bijak bercerita, Masjoen, pernah lihat sekumpulan bebek di sawah atau sungai? Saya jawab, sudah!. Nah, coba amati pada sekumpulan bebek itu. Dalam satu kelompok bebek, biasanya ada satu pejantan, dan puluhan betina. Kemana bebek jantan itu pergi, pasti yang betina pada ikutin. Bebek jantan itu memiliki kharisma yang tinggi, bahkan karena karismatik, jika suatu saat si pejantan tadi mati di sungai misalnya, semua bebek betina akan nungguin.

Wah, hebat juga ya bebek jantan itu, celoteh saya, hee..hee.

Terus apa hubungannya dengan bisnis kita, Pak Nur? Kelihatannya nggak nyambung deh!

Begini, karena kita bisnis keuangan yang sifatnya membantu pedagang, maka carilah pedagang yang memiliki karismatik yang tinggi!

Apakah harus cari pedagang yang cantik atau ganteng?

Tentu bukan seperti itu pedagang yang berkarisma. Artinya adalah cari pedagang yang memiliki pengikut yang banyak. Misalnya kelompok pedagang sayur, maka cari pedagang sayur yang mana dia sebagai tempat kulakan pedagang sayur lainnya. Jika ia pedagang daging ayam, maka carilah pedagang daging ayam yang mana ia tempat kulakan daging ayam.

Sekarang Masjoen paham, istilah itu ternyata kalau kita bisnis yang bersinggungan dengan pedagang pasar kita harus cari pedagang yang kharismatik, yaitu pedagang yang baik yang memiliki pengikut banyak pedagang di belakangnya. Sehingga, ketika pedagang kharismatik tadi sudah ikut program kita, pasti pedagang lainnya pada ikutan.

Pesan sahabat saya yang bijak: usahakan cari bebek jantan dengan warna yang berbeda-beda. Carilah pedagang yang kharismatik, yang berbeda-beda jenis usahanya (tidak homogen usahanya), insyaallah bisnis keuangan kita melesat.



Bisnis Keuangan Bagaimana Sapa Lidi.

Suatu sore Masjoen dan Pak Nur ke salah pusat handphone di Jogja untuk service handphone Beliau. Sambil nunggu service, Masjoen mendengarkan pengalaman Pak Nur dalam bidang bisnis keuangan.

Kita semua tahu sapu lidi kan?

Lidi, jika hanya satu tidak banyak yang bisa kita perbuat (untuk tusuk gigi bisa lho!). Tapi jika banyak, dan dijadikan satu, maka satu kampung bisa bersih (siapa mau nyapu satu kampung ya?)

Bisnis keuangan adalah bisnis kepercayaan. Para bankir selalu berupaya mencari nasabah sebanyak-banyaknya agar bisnisnya kuat.

Mengapa harus banyak?

Kalau nasabahnya banyak maka bagaikan ikatan sapu lidi, jika lidinya banyak, dapat disatukan menjadi kekuatan yang hebat. Seperti pepatah bersatu kita teguh, bercerai kita runtuh (bukan bercerai kawin lagi hee..hee).

Artinya bahwa dalam membangun sebuah bisnis keuangan, harus diciptakan trust yang tinggi agar para nasabah tidak meninggalkan bisnis kita. Karena sekali kepercayaan runtuh, maka akan sulit mengendalikan perilaku nasabah yang sangat sensitif terhadap isu-isu yang akan merugikan.

Masih ingat kasus bank century kan, dan bank-bank lain yang bermasalah. Jika kepercayaan nasabah turun, maka akan terjadi rush, dan akibatnya lembaga keuangan akan runtuh.

Pelatih bisnis saya mengatakan, cari pedagang sebanyak-banyaknya (tentu pedagang yang baik lho!), ikat mereka dengan trust, insyaallah bisnis kita akan besar.



Faktor Kali Sebagai Mesin Pencetak Keuntungan

Dalam bisnis tentu orang menginginkan profit. Meskipun kata Om Bob (Bob Sadino) bisnis mencari rugi, karena dengan ketemu rugi kita bisa belajar untuk mendapatkan profit.

Tentu profit adalah harapan setiap orang. Para pedagang umumnya menginginkan profit yang besar dalam menjual produk dan jasanya. Untuk menentukan besarnya profit yang diharapkan tentu banyak faktor yang harus dipertimbangkan.

Bicara tentang keuntungan, kita bisa belajar dari para pedagang Cina, mengapa mereka secara rata-rata lebih sukses dalam bisnis? Salah satu konsep yang diterapkan adalah mengambil keuntungan sedikit dengan untuk menciptakan pelanggan yang banyak. Mereka mengambil keuntungan per unit barang (jasa) tidak terlalu besar. Jika pelanggan banyak, berarti secara kumulatif keuntungan akan besar. Karena pelanggan merupakan aset potensial yang bisa menjadi mesin pencetak keuntungan.

Lain halnya jika kita mengambil keuntungan besar per unit. Perputaran penjualan tidak akan cepat, pelanggan sedikit. Jika dihitung saya yakin secara kumulatif profitnya akan lebih kecil

dibandingkan dengan keuntungan per unit kecil, tapi pelanggan banyak.

Misalnya, jika kita jual barang dengan mengambil keuntungan hanya Rp1000 per unit kita bisa menjual 1000 unit per hari. Jika kita mengambil keuntungan Rp5000, kita bisa jualan 100 unit per hari. Secara kumulatif penjualan dengan keuntungan Rp1000 per unit menghasilkan profit Rp1000.000, sedangkan penjualan dengan keuntungan Rp5000 per unit, secara kumulatif memperoleh profit Rp500.000.

Pelanggan yang banyak merupakan pilar dari kokohnya sebuah bisnis. Pelanggan sebagai faktor kali akan menjadi mesin pencetak uang dalam jangka panjang. Faktor kali merupakan hal yang sangat penting, keuntungan kecil per unit tapi bisa menjual banyak, lebih baik daripada keuntungan per unit besar, tapi menjual lebih sedikit.

Bisnis Spektakuler 12

Bisnis bernilai sosial & beretika



Bisnis Harus Beretika: Why Not?

Sejak kecil kita sudah diajarkan orang tua tentang etika. Bagaimana cara bicara, cara duduk, cara makan, dan semua aspek dalam kehidupan kita. Tentu ada hal yang penting sehingga orang tua mengajarkan etika dalam hidup. Artinya bahwa etika ini menjadi hal yang dalam kehidupan kita. Saking pentingnya sampai pada level perguruan tinggipun diajarkan tentang pengembangan kepribadian, agar dunia pendidikan menghasilkan intelektual yang beretika.

Bahkan saking pentingnya Anda tentu jengkel kalau pas lagi nyetir mobil di jalan, ada orang yang nyelonong saja sehingga mengganggu perjalanan anda.

Kalau kebetulan yang nyelonong adalah saya, mungkin anda tidak jengkel ya...hee..hee..(sok ngetop)

Artinya baik di rumah, di sekolah, di jalan dan dimanapun, etika tetap harus dijaga kan? Etika dapat dianggap sebagai bentuk filsafat moral yaitu studi sistematis dari aturan moral, prinsip, kewajiban, kesepakatan, nilai dan norma.

Pemahaman etika adalah kritis dan penting bagi kita sebagai individu, karena etika yang sehat adalah inti dari sebuah masyarakat yang beradab. Etika adalah dasar dimana semua hubungan kita dibangun.

Lalu apa hubungannya dengan bisnis? Sabar, sebentar lagi saya akan uraikan.

Dalam suatu waktu saya dengan Pak Nur makan siang di kantin kampus FEB UGM, sehabis bimbingan ke dosen. Maklumlah untuk selesaikan kuliah di Program doktor Akuntansi UGM, memang kita harus bimbingan disertasi ke dosen pembimbing. Sambil menikmati soto ayam dan minuman dingin kita ngobrol tentang bisnis yang sedang kami jalankan.

Dalam perbincangan tentang bisnis, kami sepakat bahwa bisnis yang kita bangun harus beretika. Di dunia ini ada berbagai macam bisnis yang digarap orang. Ada bisnis pendidikan, kesehatan, keuangan, dll.

Mengapa bisnis harus beretika?

Bisnis narkoba misalnya, itu contoh bisnis yang tidak beretika. Bisnis yang beretika, tentu mulai produk (jasa) yang ditawarkan, proses, dan outputnya harus memberikan manfaat bagi manusia.

Kalau ada orang bisnis narkoba, tentu pelaku bisnisnya akan berupaya anak atau keluarga terdekatnya tidak ikut makan produknya, kan? Atau misalnya ada orang yang bisnis jual beli manusia untuk dipekerjakan di hiburan malam, tentu pelaku bisnis tersebut tidak mau kalau anaknya jadi wanita penghibur kan?

Hal tersebut menunjukkan bahwa meskipun suatu bisnis yang dilakukan menguntungkan, akan tetapi kalau tidak beretika, maka pelaku bisnis akan berupaya menutupinya agar orang yang dicintainya (keluarga terdekat) tidak terjerumus dalam bisnis yang dilakukannya.



*Bisnis Bernilai Sosial,
Dahsyat!*

Memang enak sendirian? hee..hee..

Tidak ada orang yang bisa hidup tahan hidup sendiri, karena manusia adalah makhluk sosial. Karena tidak dapat hidup tanpa orang lain makanya, makanya Tuhan menciptakan manusia pertama yaitu Adam, didampingi Hawa, agar Adam tidak sendirian.

Sebagai makhluk sosial manusia menjalankan kegiatannya tidak lepas dari peran manusia lainnya. Artinya bahwa secara alamiah seharusnya apapun bisnis yang dikelola manusia harus memiliki manfaat sosial dalam kehidupan.

Artinya, jika ada yang menjalankan bisnis yang tidak memperhatikan nilai sosial berarti sudah menyalahi kodrat manusia.

Mungkin ini salah satu keunikan bisnis kami, yang berkembang pesat via “getok tular marketing”.

Bisnis yang bernilai sosial! Mengapa..?

Masih jarang lho sebuah bisnis yang sejak awal memikirkan dana alokasi untuk sosial (infaq). Tetapi, bisnis keuangan yang kami kelola, nilai sosial sudah kita pertimbangkan dari awal. Sejak bergabung dengan bisnis kami, para pedagang telah kita libatkan untuk andil dalam program sosial, yang mana sebagian dana pendampingan yang mereka kontribusikan, kita alokasikan untuk infaq (dana sosial). Inilah salah satu nilai yang secara tidak langsung kita ajarkan dalam bisnis kami, bahwa bisnis jangan lupakan nilai sosial.

Bisnis Spektakuler 13

Semakin banyak memberi semakin banyak menerima



Dalam satu waktu Masjoen makan siang sama Mbahwo di warung soto kesukaannya. Biasanya kalau habis “ngamen” di kampus kami sempatkan makan bareng sambil ngobrol. Sambil makan Mbahwo cerita ke Masjoen bahwa dia pernah dinasihati salah satu teman yang sama-sama ngamen di kampus kami. Begini. Pak, kalau punya kemampuan ya jangan di tularkan semua dong, ntar habis lho! Dengan rendah hati Mbahwo sampaikan, bahwa ia tidak pernah

merasa kehabisan ilmu, setiap kali ilmunya ditularkan orang lain. Justru semakin ia berbagi ilmu pada orang lain, ilmunya semakin bertambah.

Makanya, jangan pelit-pelit kalau punya ilmu.

Di lain waktu sahabat saya yang bijak Pak Nur pernah mengutarakan ke saya bahwa semakin banyak kita memberikan sesuatu pada orang lain, maka akan semakin banyak yang akan diterima. Sepanjang amatan Masjoen, hal tersebut juga telah beliau praktekan dalam kehidupannya.

Pak Nur mencontohkan sederhananya begini, sekarang ini lagi marak bisnis HP (*handphone*). Ada yang harganya 10 jutaan (Merk A), atau ada yang harganya 300 ribuan (Merk B), sudah bisa nonton tv lagi. Misalnya untuk HP yang harganya 10 juta bisa ambil keuntungan 300ribu/hp. Sedangkan untuk HP yang harganya 300 ribuan, bisa ambil keuntungan 50ribu.

Seandainya dalam satu bulan pedagang bisa menjual 100 HP “Merk A” yang seharga 10 jutaan karena yang bisa membeli terbatas, sedangkan untuk HP yang seharga 300 ribu pedagang bisa menjual 1000 HP (Merk B), maka secara kumulatif keuntungan yang bisa diperoleh masih lebih besar untuk HP Merk B yang seharga 300 ribuan. Jika dilihat dari keuntungannya maka, keuntungan Merk A: Rp. 300.000 x 100=30 juta dan Merk B: Rp50.000 x 1000= 50 juta. Memberikan layanan yang baik dan harganya murah, akan memberikan keuntungan lebih tinggi.

Selain itu, HP mahal dan HP murah, makan pulsanya juga sama saja kan? Artinya kalau bisa menjual banyak HP, maka pengguna pulsa semakin banyak juga, dan tentu manfaatnya semakin banyak pula.

Tentang konsep semakin banyak memberi, maka akan semakin banyak menerima inilah salah satu konsep yang melandasi getok tular marketing dalam bisnis keuangan kami. Kami memberikan layanan yang baik, cepat, tidak membebani nasabah dengan bunga maupun agunan, dan bernilai sosial. Alhamdulillah dengan layanan tersebut bisnis kami berkembang pesat. Oleh karena itu berikan yang terbaik pada orang lain, maka kita akan memperoleh manfaat yang lebih banyak dari apa yang telah kita lakukan.



*Satu Ditambah Satu
Sama Dengan Dua Puluh
Tujuh.*

Model pemasaran keuangan yang kita lakukan memang dari getok tular pedagang ke pedagang lain, dengan harapan, ketika kita dapat memberikan pelayanan yang baik, cepat dan murah, maka bisnis kita dapat berkembang dengan cepat dan menguntungkan (bisnis kan harus ada hasilnya, bukan?).

Mengapa satu + satu= dua puluh tujuh...?

Mungkin konsep ini agak aneh dan berbeda dengan apa yang kita peroleh dari sekolah TK-Perguruan Tinggi, bahwa satu + satu = dua; tapi mengapa 27..? (kok banyak banget ya!).

Begini jawabannya:

Suatu sore ketika Masjoen pulang dari kampus, Masjoen ditelpon Pak Nur. Saat itu Beliau cerita tentang tiada hari tanpa membantu orang lain.

Kata Pak Nur: Masjoen, semakin banyak memberi akan semakin banyak menerima, dan kalimat itu memang sering saya dengar sebelumnya. Yaitu bahwa semakin banyak kita memberikan "sesuatu" kepada orang lain, percayalah bahwa kita akan menerima "sesuatu" tersebut. Ini sangat cocok dengan fatwa-fatwa dari para orang bijak tentang konsep membantu banyak orang. Kita tentu sering dengar istilah "*take and give*", "*sedekah*", "*infaq*", dll.

Kita harus yakin bahwa kalau kita mampu memberikan sesuatu pada orang lain, pasti di lain waktu atau saat yang hampir bersamaan (kontan) kita akan memperolehnya. Gambaran sederhananya adalah jika kita mau memberikan senyum pada orang, pasti kita akan dapat senyuman juga, bukan?

Makanya jadi orang jangan pelit-pelit untuk tersenyum (senyum aja koq repot!)

Lalu bagaimana dengan konsep 1 + 1 nya...?

Pak Nur cerita, kalau dalam ibadah sholat (bagi yang muslim) ketika sholat sendirian, pahalanya hanya 1; akan tetapi ketika ditambah 1

orang (1 iman + 1 makmum), maka pahalanya dilipatkan 27 kali oleh Allah SWT (bukan berarti terus itung-itungan dengan Tuhan Lho!).

Hebatnya lagi, bahwasannya dalam konsep sedekah ketika kita melakukan 1 kebaikan, maka akan berbuah 7 kebaikan, dan masing-masing kebaikan akan dikalikan 100 (banyak kan...?). Jadi kalau sedekah Rp100.000 saja, akan berbuah Rp70.000.000 (dahsyat ya..!)

Itu artinya bahwa konsep pemasaran yang kita lakukan kepada pedagang, boleh jadi 1 pedagang akan bercerita kepada 1 pedagang hingga 27 pedagang lainnya. Kita percaya itu karena informasi (atau isu) yang ada di kalangan pedagang tersebut sangat cepat. Mengingat komunikasi di pasar sangat cair dan hubungan kekeluargaan mereka sangat dekat. Jadi, hal ini menunjukkan bahwa konsep 1 + 1 sama dengan 27 ini dapat kita aplikasikan dalam konsep pemasaran sederhana, yaitu getok tular marketing.

Bisnis Spektakuler 14

Kaya berarti bermanfaat bagi banyak orang



Untuk melepas penat dengan urusan disertasi, Masjoen dan Pak nur serta beberapa teman mahasiswa S3 UGM *refreshing* ke Candi Borobudur untuk melihat kekayaan negeri kita tercinta. Pada hari berikutnya kami jalan-jalan ke Pantai Depok sambil mencari ikan di Pasar Ikan Depok untuk makan siang.

Sepanjang jalan kami ngobrol kesana-kemari dengan joke-joke yang berbobot. Berbobot karena yang melucu badannya memang berbobot, hee..hee..hee.

Dalam perjalanan Pak Nur menceritakan obrolannya dengan teman beliau saat berada di sebuah acara pesta di Lampung. Kalau nggak salah teman Pak Nur bernama Ibu Susi.

Berikut penggalan percakapan antara Bu Susi dan Pak Nur:

Bu Susi: Pak Nur, kalau saya sih nggak mau kaya, saya mau yang sedang-sedang saja.

Pak Nur: Oh gitu ya bu Susi.

Pak Nur: Kalau saya mau jadi orang kaya Bu! Kaya jangan diukur hanya dari sisi berapa besarnya duit aja Bu, tapi kaya harus diukur dengan seberapa besar kita bisa bermanfaat bagi orang lain.

Bu Susi: Wah, kalau begitu saya setuju Pak, dan aku mau jadi orang kaya.

Kita jangan memandang kaya dalam arti sempit, yaitu bahwa kaya itu hanya diukur dari jumlah mobil, jumlah rekening tabungan, rumah yang besar, dan atribut fisik lainnya. Akan tetapi bahwa kaya itu adalah seberapa besar kita dapat bermanfaat bagi banyak orang.



*Kaya Yang
Tercerahkan.*

Apakah harus kita sesali jika kita dilahirkan dalam kondisi kekurangan? Apakah harus kita sesali jika kita dilahirkan dalam kondisi pas-pasan?

Maksudnya pas mau beli mobil, pas ada uang, pas mau beli rumah pas ada uang, pas mau jalan-jalan, eh pas ada uang juga, hee..hee..hee.

Tentu tidak perlu menyesal. Yang kita perlukan adalah rasa syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, yang dengan rahmat-Nya kita bisa tetap diberikan kehidupan seperti saat ini. Semua orang memiliki hak atas kekayaan yang ada dimuka bumi ini. Bagaimana samudera, kekayaan yang diciptakan Allah SWT tidak akan habis, meskipun setiap hari diambil oleh manusia. Dan pastikan ketika mengambil kekayaan kita harus pakai ember, jangan pakai sendok teh, karena akan cepat habis.

Setiap kita sebenarnya diberi nikmat yang tidak bisa kita ukur dengan mata uang apapun di dunia. Setiap kita diberikan organ tubuh yang lengkap dari ujung kepala sampai ujung kaki dengan lengkap oleh Tuhan YME. Artinya sebenarnya kita semua adalah kaya, karena kita telah memiliki organ yang sempurna sejak kita dilahirkan.

Untuk itu mari kita gunakan kekayaan yang kita miliki untuk menjemput kekayaan-kekayaan kita berikutnya. Optimalkan semua yang ada pada diri kita agar memberikan manfaat yang seluas-luasnya. Satu hal yang mungkin dilupakan adalah terkadang kita tidak sabar dalam menjemput kekayaan kita tersebut.

Mengapa banyak oknum pejabat yang korupsi? Ya, karena mereka tidak sabar dalam menjemput kekayaannya, sehingga harus instan untuk kaya dengan cara korupsi. Mengapa orang berbuat jahat

kepada orang lain untuk meraih kekayaannya? Ya, karena ia tidak sabar untuk menjemput kekayaan dengan merampas hak orang lain.

Artinya bahwa kita harus memiliki sikap sabar dalam menjemput kekayaan kita. Kita tidak boleh secara instan dalam meraih kekayaan dengan menciderai orang lain. Selain itu sikap kita atas kekayaan itu juga harus tepat. Kalau orang memilih biar miskin asal bahagia, menurut saya tidak adil.

Mengapa..?

Karena kalau miskin maka hal yang dilakukan akan terbatas, tidak bisa memilih pendidikan yang baik, tidak bisa berobat ke dokter yang baik jika sakit, tidak bisa rekreasi yang layak, dll. Artinya kalau miskin maka kita tidak akan bisa berbuat banyak, membantu orang lain, memilih pendidikan yang, kesehatan yang baik, dll.

Artinya karena kaya itu pilihan, maka kita harus memilih kaya dan bahagia. Sudah tentu kaya tidak hanya diukur dengan materi saja. Kaya berarti bisa memberi manfaat bagi banyak orang. Itulah prinsip kaya yang tercerahkan, yaitu kaya yang bisa bermanfaat bagi banyak orang dan membuat orang lain menjadi bahagia.

Orang kaya yang tercerahkan bagaikan lebah yang menghisap sari bunga. Di samping mendapatkan sari bunga, tapi lebah tadi bisa membantu penyerbukan, yang akan menghasilkan buah. Orang kaya tercerahkan prinsipnya mengumpulkan kekayaan, tapi dalam proses mencarinya ia bisa membuat orang lain tambah kaya, tambah semangat, dan tambah bahagia. Kaya yang bermanfaat.



*Diskusi Menjadi Orang
Kaya Di antara Mbah
Carik, Mbah Lurah
Didukung Mbahwo
Corporation.*

Selepas makan siang Masjoen dan Pak Nur melepas penat dengan jalan-jalan mencari pemandangan yang sejuk di Kaliurang. Maklumlah meskipun Pak Nur kuliah di Jogja ternyata belum sempat melihat Kaliurang. Oleh karena itu siang itu Masjoen antar Pak Nur jalan-jalan menikmati sejuknya udara Kaliurang, di lereng Gunung Merapi Yogyakarta. Siang itu cuaca tidak mendukung karena hujan sangat deras. Karena hujan deras kami hanya mutar-mutar melintasi gardu pandang sampai ujung terminal Kaliurang.

Dalam perjalanan Masjoen baru tau kalau Pak Nur hobi makan jadah-tempe. Kebetulan jadah-tempe adalah makanan khas objek wisata Kaliurang. Setelah dari terminal kami turun, dan mampir ke rumah Mbah Carik untuk menikmati jadah-tempe ala Mbah Carik. Rupanya sediaan jadahnya pas habis. Akhirnya kami memutuskan untuk ke rumah Mbah Lurah, yang kebetulan tidak jauh dari Mbah Carik. Ternyata Mbah Lurah Nggak Mau kalah saing sama Mbah Carik..hee..hee.

Akhirnya kami berdua makan jadah-tempe Mbah Lurah, sambil menikmati hujan deras yang mengguyur kawasan tersebut. Ditemani dengan teh nasgitel (panas-legi-kenthel) kami ngobrol tentang perkembangan tugas kuliah, bisnis, dan lain-lain.

Ternyata Mbah Carik dan Mbah Lurah pinter bisnis, buktinya jadah-tempe mereka laris manis, dan menjadi ikon wisata Kaliurang Yogyakarta. Kalau Mbah Carik dan Mbah Lurah aja bisa bisnis, mosok kita yang kuliah di jurusan bisnis tidak bisa bisnis. Jangan kalah dong ama Mbah Carik dan Mbah Lurah.hee.hee.

Sambil nunggu hujan reda, Pak Nur cerita beberapa pengalaman Beliau tentang bisnis. Di negara asalnya, Pak Nur dikenal sebagai pelaku bisnis yang handal, di samping tukang ngamen di UNILA. Dengan keahlian di bidang bisnis Pak Nur sering memberi kuliah tentang kewirausahaan di beberapa kampus di wilayah Lampung. Beliau berbagi pengalaman tentang trik menjadi orang kaya. Pak Nur cerita bahwa ada 5 strategi menjadi orang kaya. Wah jadi semangat dengarnya, dan inilah tips dari Pak Nur.

Pertama, untuk menjadi kaya yaitu kawinlah dengan anak orang kaya sehingga warisan banyak. Kedua, bermain judi
Ketiga, untuk menjadi kaya dengan investasi
Keempat, untuk menjadi kaya bisa menjadi pegawai negeri. Tapi, tidak mudah sih...
menjadi pegawai negeri yang kaya, kecuali korupsi...hee..hee..hee.
Kelima, untuk menjadi kaya bisa “ternak thuyul” haa..haa..haa

Tentu sebagai orang yang suka ngamen tentang kewirausahaan adalah tips yang ketiga yang dianjurkan yaitu dengan berinvestasi.

Dengan melakukan investasi, maka pada titik tertentu kita akan menikmati hasil dari investasi ini.

Terus bagaimana kalau kita tidak punya uang untuk melakukan investasi?

Apakah kita tidak bisa berinvestasi?

Tentu tidak serta merta begitu, karena modal yang dibutuhkan untuk berinvestasi tidak mesti uang. Lebih jauh akan Masjoen bahas dalam diskusi kami selanjutnya. Tentu, keberadaan Masjoen dan Pak Nur di dunia maya saat ini, tentu tidak lepas dari dukungan Mbahwo Corporation. Thanks berat Mbahwo.



Gaya Orang Kanan Versus Orang Kiri Dalam Menggapai Kekayaan

Siapa yang menanam, maka dia akan memetik. Tentu pepatah ini sudah sering kita dengar, dan tentu memiliki makna yang sangat dalam. Kalau ingin hidup satu tahun tanamlah pohon, kalau untuk hidup 1000 tahun maka tanamlah orang. Statemen tersebut disampaikan Pak Bambang Hartadi dalam beberapa kesempatan di Kampus tempat Masjoen ngamen.

Berarti tanam pohon manfaatnya nggak panjang yah...!. Tentu bukan begitu maknanya. Menanam pohon tentu sangat bermanfaat, apalagi dalam isu *global warming* (pemanasan global), masyarakat diminta menggalakkan budaya menanam pohon agar polusi udara bisa diminimalkan.

Paka Hartadi memang salah seorang yang Masjoen kenal, yang luar biasa dalam persoalan meraih kesuksesan. Masjoen sangat tau cerita perjalanan Beliau membawa gerbong kampusnya dari perguruan tinggi kecil sampai menjadi perguruan tinggi besar, yang cukup ternama di Jogja.

Ungkapan Pak Hartadi tersebut Beliau sampaikan dalam rangka memotivasi anak buahnya agar sukses dalam kehidupan. Untuk kaya orang bisa menanam pohon, misalnya bertani dan berkebun. Akan tetapi hasilnya hanya bisa dinikmati dalam jangka pendek saja. Terus kalau untuk kaya jangka panjang, maka harus menanam orang, dan Pak Bambang Hartadi sudah membuktikan akan hal tersebut.

Maknanya adalah untuk kaya kita dapat mengumpulkan *resource* (sumber daya manusia) dalam suatu perusahaan. Jika kita memiliki sumber daya yang unggul dalam perusahaan, dan kita mampu menjadi leader yang hebat maka kita akan kaya. Meskipun menjadi leader juga tidaklah mudah. Hal yang paling sulit sebagai seorang leader adalah membimbing sumber daya manusia yang dimiliki untuk menggapai visi dan misi yang ditetapkan oleh leader.

Beliau sering memberikan motivasi agar orang lain mau membuka pikiran dan melihat potensi diri agar bisa meraih sukses dalam hidup.

Mengapa pemilik perusahaan lebih kaya dari karyawannya? Karyawan dalam bekerja hanya memberikan manfaat bagi boss-nya, sedangkan boss dalam bekerja memberikan manfaat bagi banyak orang (karyawan dan keluarganya). Artinya bahwa kalau kita memiliki perusahaan, maka kita akan lebih bermanfaat bagi banyak orang. Ingat bahwa sebaik-baik manusia adalah orang yang bisa memberikan manfaat bagi banyak orang.

Menurut Robert Kyosaki, orang di dunia ini dalam meraih kekayaannya dibagi dalam empat kuadran, atau yang sering dikenal dengan *cash flow quadrant*, yaitu *employee*, *self employee*, *business owner*, *investor*. Kalau dibuat kuadran, *employee* dan *self employee* masuk dalam kuadran kiri, sedangkan *business owner* dan *investor* adalah masuk kuadran kanan. Kalau diperhatikan, tentu orang-orang dikuadran kanan akan lebih kaya daripada orang-orang yang berada di kuadran kiri.

Kata Iphho Santosa orang dikuadran kanan masuk kategori orang kanan (*right*), sebaliknya orang di kuadran kiri termasuk orang kiri. Makanya *Boss is always right*, karena dia berada di posisi kanan.

Kalau dikaitkan dengan otak manusia, orang kanan lebih dominan menggunakan otak kanannya, begitu pula sebaliknya golongan kiri lebih dominan otak kirinya. Otak kiri adalah otak rasional, yang erat kaitannya dengan IQ, lebih bersifat logis, aritmatik, fokus, verbal, segmental, linier, mencari perbedaan, dan bergantung waktu.

Sedangkan otak kanan, adalah otak emosional, yang erat kaitannya dengan EQ, bersifat intuitif, spasial, visual, holistik, difus, paralel (lateral), mencari persamaan, dan tidak bergantung waktu.

Oleh karena itu, untuk sukses dan meraih kekayaan kita harus belajar bagaimana cara orang-orang kanan berpikir dan bekerja dalam meraih kekayaannya.



*Jangan Cari Airnya,
Tapi Temukan Sumber
Airnya.*

Kalau kita haus pasti kita akan mencari air untuk menghapus dahaga. That's right!. Bicara soal uang, semua makhluk hidup yang mengaku manusia, tentu butuh uang. Kata orang ada uang abang disayang, kalau tak ada uang masuk ke kadang..hee..hee. Kalau nggak ada uang abang di tendang.

Jangankan orang hidup, bahkan orang matipun butuh uang kan? minimal butuh uang untuk biaya penguburannya..hee..hee.

Kadang-kadang banyak orang yang salah memandang soal uang ini. Kalau salah memandang soal uang, maka kita tidak akan bisa kaya.

Kata Pak Tung, keyakinan yang salah akan uang akan menghambat kita untuk menjadi kaya. Contoh keyakinan yang salah tentang

uang: Uang adalah akar dari segala kejahatan, uang tidak bisa membeli cinta, uang tidak dibawa mati.

Kalau kita berkeyakinan bahwa uang adalah akar dari segala kejahatan, maka kita tidak akan mau punya uang banyak karena takut menjadi jahat.

Untuk itu kita harus ubah keyakinan kita tentang uang agar kita dapat memperolehnya. Keyakinan tentang uang adalah akar dari segala kejahatan; kita ubah menjadi tidak punya uang adalah akar dari kejahatan.

Keyakinan uang tidak bisa membeli cinta, kita ubah menjadi, memang uang tidak bisa membeli cinta, tapi cinta kita bisa menjadi lebih indah kalau uang kita banyak; Keyakinan bahwa uang tidak dibawa mati, kita ubah menjadi uang memang tidak dibawa mati, tapi kalau banyak uang bisa menolong orang yang hampir mati.

Uang bisa dianalogkan dengan air, karena uang bersifat likuid bagaikan cairan (air). Orang kalau banyak uang akan nampak segar kan? Wajah dan senyuman orang yang banyak uangpun akan berbeda kalau dibandingkan orang yang tidak punya duit, hee..hee..hee.

Jangan cari airnya, tapi carilah sumurnya (sumber airnya). Mencari sumber airnya lebih penting daripada cari airnya. Kata Pak Nur, kalau kita hanya mencari airnya saja satu saat air bisa habis, tapi kalau kita temukan sumurnya (sumur yang baik lho!), maka air tetap akan melimpah. Apalagi kalau sumurnya tidak hanya satu, insyaallah airnya akan lebih banyak lagi.

Bisnis Spektakuler 15

Carilah Pembimbing Bukan Penasehat



Saat kita belum bisa berjalan, orang tua kita membimbing kita berjalan, saat belum bisa pakai baju sendiri orang tua kita juga melatihnya. Artinya sejak kecil sebenarnya kita sudah mengalami proses pembimbingan oleh orang-orang yang mencintai kita.

Terkait dengan bisnis “carilah pembimbing bukan penasehat”. Pesan tersebut disampaikan Pak Tung (Tung Desem Waringin) dalam suatu seminar bisnis. Ada tiga sistem bisnis yang bisa mengantarkan kita menjadi kaya atau kebebasan, yaitu sistem tradisional, sistem waralaba, dan pemasar jaringan (*multilevel marketing*).

Mengapa kaya sama dengan kebebasan?

Ada orang yang berpandangan bahwa orang yang kaya adalah orang yang “pas-pasan”.

Pas mau beli mobil bisa..., pas mau beli rumah bias, hee..hee...

Orang yang disebut kaya, tidak hanya ditinjau dari sisi materi. Namun, kaya yang sebenarnya adalah orang yang memiliki kebebasan. Bebas secara finansial, memiliki kebebasan waktu, kebebasan kesehatan (sehat jasmani & ruhani), dan kebebasan yang lain, pokoknya yang baik-baik. Untuk itu kita jangan melihat kaya dalam pengertian sempit, dan untuk mencapainya dibutuhkan suatu sistem bisnis.

Untuk sistem bisnis tradisional kata Pak Tung, agar sukses kita harus cari pembimbing bukan penasehat. Pembimbing adalah orang yang memberikan bimbingan bisnis, dan dia sudah melakukannya. Sedangkan penasehat adalah orang yang memberikan saran tapi dia belum melakukannya.

Bagaimanapun dalam menjalankan bisnis, pada praktiknya akan dijumpai tantangan dan hambatan. Bisnis keuangan yang saya jalankanpun demikian, dalam perjalanannya saya jumpai permasalahan, misalnya kasus kredit macet, kasus laping, pengendalian sumber daya manusia, dll. Di situlah peran pembimbing dibutuhkan, ketika terjadi permasalahan, maka problem dapat terselesaikan dengan cepat.

Di samping itu pembimbing berperan dalam mencapai apa yang kita inginkan dalam bisnis. Sangat beruntung Masjoen bisa ketemu

sahabat sekaligus pembimbing yang telah sukses menjalankan beberapa bisnis dapat membantu Masjoen untuk selesaikan persoalan bisnis yang kami jalankan.



Untuk Menuju Puncak Tanyalah Pada Orang Yang Sudah Sampai Ke Puncak.

Di dunia ini ada 3% orang yang memiliki *financial independent*, dan hanya 1% orang yang memiliki *financial freedom*. *Financial independent* maksudnya orang tersebut memiliki mampu membiayai gaya hidup mereka sebagaimana yang ia inginkan dengan gaya mereka. Kalau *financial freedom*, yaitu orang yang memiliki kebebasan keuangan yang mampu membiayai gaya hidup mereka sendiri, kini dan sepanjang masa.

Ayo siapa yang kepingin masuk dalam kategori 3% atau 1%?

Salah satu cara untuk mencapai kebebasan keuangan adalah dengan memperbesar kolom aset dan memperkecil kolom kewajiban. Menurut akuntansi, aset adalah manfaat ekonomis yang akan diterima di masa yang akan datang, sebagai akibat transaksi masa lalu, sedangkan kewajiban adalah manfaat ekonomis yang akan dikorbankan di masa yang akan datang, sebagai akibat

transaksi masa lalu. Menurut Pak Tung dalam seminarnya, mengutip pendapat Robert Kiyosaki definisi aset adalah apapun yang menyebabkan uang masuk dalam kantong kita, sedangkan kewajiban adalah apapun yang menyebabkan uang keluar dari kantong kita.

Untuk membangun kolom aset kita perlu melakukan investasi. Investasi yang pertama, adalah investasi pengetahuan bagaimana cara berinvestasi. Banyak orang yang langsung berinvestasi tapi tidak mencari pengetahuannya terlebih dahulu. Kalau tidak memiliki pengetahuannya, maka risiko kegagalannya lebih besar. Kalau investasi menggunakan trial & error, maka akan banyak error-nya deh..hee..hee.

Kepada siapa anda bertanya tentang investasi?

Terkadang kita tanya pada istri kita, suami kita, teman, atau saudara kita. Untuk sukses berinvestasi atau melakukan bisnis, maka kita perlu pelatih bisnis. Pelatih adalah orang yang membimbing kita dalam melakukan bisnis (investasi) dan dia sudah melakukannya.

Makanya sebenarnya kalau ingin sukses di bidang apapun, maka perlu cari mentor atau pelatih pada bidang yang kita inginkan. Kalau kita mau bisnis atau investasi, maka kita harus cari pelatih bisnis atau investasi yang sukses.

Apakah kalau kita belajar kepada yang 1% atau 3% dijamin bisa sukses? Belum tentu juga. Tapi kalau kita ngotot belajar pada orang yang di luar 1% atau 3% tadi, maka kemungkinan berhasilnya lebih kecil.

Masjoen bersyukur bisa ketemu mentor-mentor yang handal. Pak Bambang Hartadi, Ph.D, misalnya, meskipun Masjoen tidak intens berkomunikasi dengan Beliau tapi banyak hal yang bisa Masjoen pelajari. Ide-ide Beliau yang visioner mendorong Masjoen memiliki kesempatan untuk studi S3 akuntansi di UGM. Makasih Pak atas kesempatan yang diberikan. Sebagaimana disampaikan Mbahwo, Beliau juga memiliki naluri bisnis yang luar biasa.

Mbahwo misalnya dengan gayanya yang easy going sebenarnya dia memiliki potensi yang luar biasa. Pantes kalau dia sebagai pemimpin besar jamaah perbambungan. Masjoen banyak belajar dari dia. Penampilannya yang easy going terkadang orang yang nggak tau, mungkin akan “ngenthengke”.

Padahal dibalik itu, sebenarnya ia memiliki kekuatan yang susah untuk diprediksi. Pokoke masalah akuntansi, metodologi penelitian dan IT dengan segala pernik-perniknya, dia bisa dibilang masternya. Selain itu, Masjoen juga belajar banyak hal dari dia, karena kalau Masjoen amati Mbahwo memang memiliki multi talenta. Sense tentang bisnisnya juga dibilang hebat, dengan Mbahwo corporation-nya.

Ya, kalau boleh dibilang dia termasuk orang yang berbobot... betul lho, karena badannya memang berbobot.hee.hee..

Selain Mbahwo Masjoen juga belajar banyak dari Pak Nur. Sama juga dengan Mbahwo, Pak Nur juga termasuk orang yang berbobot..hee..hee.. Alhamdulillah Masjoen bisa belajar pada orang yang berbobot. Dengan pengalaman beliau di bidang akademik dan bisnis, Masjoen berlatih tentang apa yang telah Beliau lakukan

untuk sukses. Pengalaman-pengalaman yang Beliau miliki tidak segan-segan ditularkan kepada Masjoen. Beliau di samping sebagai dosen, juga sebagai praktisi bisnis yang sukses. Mulai dari mengelola kampus, rumah sakit, asrama, KAP, Koperasi, real estate, klinik kesehatan, dll. Makasih Pak Nur atas bimbangannya.

Menurut Masjoen, Pak Nur ini termasuk orang yang sudah sampai ke puncak. Oleh karena itu agar bisnis yang kami kelola sukses, maka Masjoen berlatih pada orang yang sudah sampai ke puncak.

Bisnis Spektakuler 16

Kreatif dalam bisnis agar dilirik orang



Mengapa harus kreatif?

Agar tetap eksis, seseorang harus kreatif atau memiliki daya cipta. Jika ada sesuatu yang berbeda yang kita upayakan pada diri kita maka orang lain akan melirik kita. Tentu tidak “waton” berbeda, namun yang Masjoen maksud adalah berbeda karena memiliki nilai tambah.

Jika anda seorang karyawan, agar terlihat baik dimata bos, maka anda harus memiliki sesuatu yang berbeda. Jika anda hanya rata-rata saja seperti layaknya karyawan lainnya, maka bos anda tidak akan melirikny. Jangankan bos anda, mungkin kawan sebelah andapun tidak milirikny.hee.hee.hee.

Dalam bisnis, kreativitas mutlak diperlukan untuk bisa bertahan dan bersaing dengan bisnis lainnya. Jika anda mau jualan bakso pada suatu tempat, apabila telah ada bakso yang lain, maka kita harus ciptakan sesuatu yang berbeda. Jika anda jualan bakso yang sama, maka tidak ada nilai tambahnya. Misalnya jika bakso yang sudah ada bentuknya bulat, maka anda harus buat segi tiga atau segi lima, atau anda tambah dengan paha ayam (bakso plus paha), dll. Kreativitas mutlak diperlukan, agar apa yang kita jalankan membuat orang tertarik.

Sama-sama bisnis keuangan, namun bisnis keuangan yang kami jalankan berbeda dari yang lain. Namun tidak asal berbeda lho!

Lazimnya, bisnis keuangan dalam memberikan kredit meminta jaminan, dan menggunakan bunga. Tapi yang kami jalankan dengan Pak Nur tidak demikian.

Jika dikaitkan dengan kreativitas, maka kami mencoba menawarkan konsep baru dalam perkreditan, yaitu “kredit tanpa bunga dan tanpa agunan”. Meskipun telah banyak lembaga keuangan bank, koperasi, BMT dll., namun konsep bisnis kami langsung dapat diterima oleh masyarakat. Bisnis yang tergolong unik yang beda dari yang lain, bisnis yang bernilai sosial yang diharapkan memberi manfaat banyak orang.



Nilai Tambah Sama Dengan Menang Tanpa Ngasorake

Hidup adalah nilai tambah, tapi ketika semua orang hidup, maka hidup adalah nilai standar.

Kejujuran adalah nilai tambah, tapi ketika semua orang jujur, maka kejujuran merupakan nilai standar.

Rajin adalah nilai tambah, tapi ketika semua orang rajin, maka rajin adalah nilai standar.

Kerja keras adalah nilai tambah, tapi ketika semua orang kerja keras, maka kerja keras adalah nilai standar.

Mengapa kita harus membuat nilai tambah..?

Manusia diciptakan Tuhan dimuka bumi dalam kondisi yang paling sempurna, dibandingkan makhluk lain. Artinya, bahwa sebenarnya dalam proses penciptaan manusia, kita sudah memiliki nilai tambah dari makhluk yang lain.

Untuk sukses, baik bekerja di organisasi maupun dalam bisnis, kita harus mampu ciptakan nilai tambah. Bekerja keras dalam organisasi atau bisnis merupakan nilai standar, karena memang sudah selayaknya kita harus kerja keras.

Kerja keras dengan cerdas, itu baru nilai tambah.

Seorang karyawan yang melakukan sesuatu pekerjaan yang dengan mudah dapat digantikan orang lain, maka karyawan tersebut hanya memiliki nilai standar, bukan nilai tambah. Nilai tambah merupakan nilai lebih dari sesuatu yang kita persembahkan kepada pihak lain, tanpa merugikan pihak lain.

Selama aktivitas kita tidak bisa digantikan orang lain, maka itulah nilai tambah kita, dan pada titik tersebut maka orang akan melihat kita. Ibarat perang kita bisa menang tanpa ngasorake

Bagi seorang karyawan, sebenarnya tidak perlu kelihatan baik dimata bosnya, dengan cara menfitnah (menjelek-jelekkkan) orang lain. Bos kita pasti akan melihat kita, jika kita bisa ciptakan nilai tambah pada diri kita.

Contoh dalam bisnis misalnya kita punya bengkel, tempatnya nyaman, service memuaskan, dan murah, maka itu nilai adalah tambah. Kita punya warung makan, dengan menghadirkan menu sehat, bergizi dan murah, itu juga merupakan nilai tambah.

Untuk itu hal tersebut sangat relevan dengan perintah agama untuk “berlomba-lomba dalam kebaikan”. Setiap waktu kita harus berupaya ciptakan nilai tambah pada diri kita untuk memberikan manfaat bagi orang lain. Sudah ciptakan nilai tambah apa hari ini?.



Create Added Value for Success in Business and Life (articlebase.com)

Life is a value-added, but when everyone is living, then life is a standard value.

Honesty is a value-added, but when everyone is honest, then honesty is the default value.

Diligent is the added value, but when everyone is diligent, so diligent is the default value.

hard work is the added value, but when everyone works hard, so hard work is the default value.

Why do we need to create added value?

God created human beings on earth in the most perfect condition, compared to other creatures. That is, that is actually in the process of creation of man, we already have the added value of other creatures. Humans have the cognitive ability to think about the welfare of the earth.

To succeed, whether working in organizations and in business, we must be able to create added value. Work hard in your organization or business is a standard value, because it is only fitting we should work hard.

Hard work with smart, it's added value. An employee who does any work that can easily be replaced by others, then the employee only has a default value, not value added. Value added is the value of something that we give to the other party, without prejudice to other parties.

During the activity we can not be replaced by someone else, then that is our added value, and at that point then people will see us. For an employee, do not actually need to look good in the eyes of his boss, by way of slander (speak ill of) others. Our boss will surely see us, if we can create added value to us.

Example in a business such as we have a garage, where convenient, satisfactory service, and cheaper, then that value is added. Make the pharmacy, with fast, friendly, and the price is not expensive, it also added value. We have a restaurant, the menu presents a healthy, nutritious and inexpensive, it is also a added value.

Therefore every time we have tried to create added value to us to provide benefits for other. By creating value-added means we become a superior human being. We can win without having to beat.

Bisnis Spektakuler 17

Operasionalisasi NJ Model



Kredit Tanpa Agunan: Impossible Versus Possible.

Bagi kebanyakan orang pemberian kredit tanpa jaminan adalah impossible. Tidak mungkin, nggak percaya, ngapusi!. Itulah kalimat ataupun kata-kata yang Masjoen dengar dari teman-teman, bahkan juga dari calon nasabah kami, ketika kami menawarkan kredit tanpa agunan. Banyak yang tidak percaya dengan konsep bisnis kami.

Mengapa?

Karena yang lazim terjadi adalah, pemberian kredit yang dilakukan oleh perbankan, BMT, Koperasi, lembaga keuangan lainnya maupun perseorangan, pasti meminta jaminan.

Nggak salah sih, karena setiap penyaluran kredit pasti mempertimbangkan 5 C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition).

Siapa sih yang ingin uangnya tidak kembali?

Tentu tidak ada. Setiap lembaga bisnis keuangan pasti menginginkan keuntungan dan tanpa kredit macet.

Jaminan (agunan) memang penting, tapi kalau pedagang tidak punya jaminan apakah tidak layak mendapat kredit? Inilah program yang kami garap bersama Pak Nur.

Kami memberikan kredit kepada pedagang tanpa agunan. Kami berpikir bahwa tanpa agunanpun, para pedagang yang baik, akan mampu dan mau membayar pinjamannya. Kita memandang bahwa masih banyak pedagang kecil memiliki tingkat kejujuran yang tinggi, dan dapat dipercaya. Untuk menentukan pedagang yang layak mengikuti program kami memang harus cermat, sehingga kredit macet bisa ditekan pada level *zero*. Oleh karena itu, bagi kami, kredit tanpa agunan adalah possible not impossible.

5 C memang penting, agar kredit tidak macet. Namun demikian, bagi kami, C keempat collateral kita ubah menjadi *credibility* (trust). Dengan kepercayaan, ternyata bisnis yang kami jalankan kian berkembang, sehingga makin banyak pedagang yang dapat mengambil manfaat dari bisnis kami.

Bisnis Harus Berani Tampil Beda.

Jika ingin terlihat/menonjol maka kita harus berani tampil beda. Misalnya kita berada dikerumunan orang yang menggunakan pakaian serba putih, maka agar kita cepat dikenali, maka harus berbeda, misalnya dengan atribut ikatan pita merah di kepala. Tentu warna pita merah akan membuat tampilan beda dari orang kebanyakan yang mengenakan baju putih.

Misalnya kita ingin buka warung bakso, di tempat yang sudah ada warung baksonya, maka kita harus tampil beda misalnya bakso lazimnya bulat, tapi kita bisa buat bakso dengan bentuk kotak atau lonjong, atau dengan warna berbeda, misalnya bakso warna pink. Kalau kita tidak membuat diferensiasi, maka bakso kita tidak ada nilai lebih dari bakso lainnya.

Bisnis keuangan yang kami lakukan memang berbeda, tapi tidak asal beda lho! Sudah lazim bahwa bisnis keuangan, ketika meminjamkan dana kepada orang lain menggunakan agunan dan bunga. Kalau bisnis keuangan dengan bunga dan agunan adalah sudah biasa. Tapi bisnis yang kami lakukan adalah memberikan bantuan penguatan modal tanpa bunga dan tanpa agunan. Tentu hal ini satu model bisnis yang berbeda dari yang biasa dijalankan orang. Tapi hal ini bukan asal berbeda. Akan tetapi model bisnis yang kami jalankan sudah mendasarkan kajian yang mendalam, baik secara konsep maupun praktik.

Kredit Tanpa Bunga Dan Menguntungkan, Mengapa Tidak?

Kredit Tanpa Bunga: Luar biasa! Itulah salah satu statemen yang dilontarkan salah satu sahabat Masjoen. Tapi ada juga yang komentar: wah, masak iya ada kredit tanpa bunga..? Kok aneh? Nggak percaya itu!

Bahkan ada yang komentar ngapusi! Mana ada kredit tanpa bunga.

Memang antik, lagi unik, bisnis yang sedang Masjoen jalankan dengan Pak Nur. Hampir satu tahun ini Masjoen jalankan bisnis keuangan tanpa bunga, dan sudah ratusan pedagang yang bergabung dengan bisnis kami.

Sebagaimana pernah Masjoen utarakan, bahwa konsep bisnis ini memang banyak yang tidak percaya. Meskipun begitu, Masjoen dan Pak Nur tetap konsisten untuk menjalankannya, karena tetap menguntungkan.

Biasanya bisnis keuangan dalam memberikan kredit tentu ada bunga, ataupun bagi hasil. Bahkan sebagaimana Masjoen jelaskan pada artikel sebelumnya, banyak lembaga ataupun perseorangan yang menggulirkan kredit dengan bunga yang tinggi, yang membebani nasabah.

Namun, konsep bisnis kami tidak seperti itu. Bisnis keuangan dengan memberikan kredit tanpa bunga. Kredit yang kami salurkan berupa kredit produktif bukan konsumtif, yang diperuntukan bagi pedagang di pasar. Konsep yang kita tawarkan sangat sederhana, dan tidak membebani pedagang baik bunga maupun agunan.

Bisnis kami memiliki semboyan, semakin banyak memberi, maka akan semakin banyak menerima. Itulah yang mendorong kami, untuk tetap konsisten menjalankan bisnis ini. Kami berharap bisnis yang kami jalankan, betul-betul bisnis yang bisa memberikan manfaat banyak orang.



Operasionalisasi "NJ Model" dalam Bisnis Keuangan Tanpa Bunga dan Tanpa Agunan.

Meskipun belum terhitung lama kami jalankan bisnis ini, akan tetapi menurut kami bisnis ini sudah masuk kategori sukses, karena manfaat ekonomi yang diberikan bisnis ini sudah bernilai milyaran rupiah. Pada sesi ini Masjoen akan ungkapkan bagaimana model bisnis keuangan yang Masjoen bangun bersama Pak Nur bisa sukses.

Penasaran kan skema bisnisnya? Berikut akan Masjoen jelaskan bagaimana menjalankan bisnis keuangan tanpa bunga dan tanpa agunan.

- a. Motto. Semboyan bisnis kami "Tiada Hari Tanpa Membantu Orang Lain". Apapun yang kita lakukan tergantung pada niatnya. Jadi jangan lupa niatkan

bisnis ini untuk membantu orang lain yang membutuhkan.

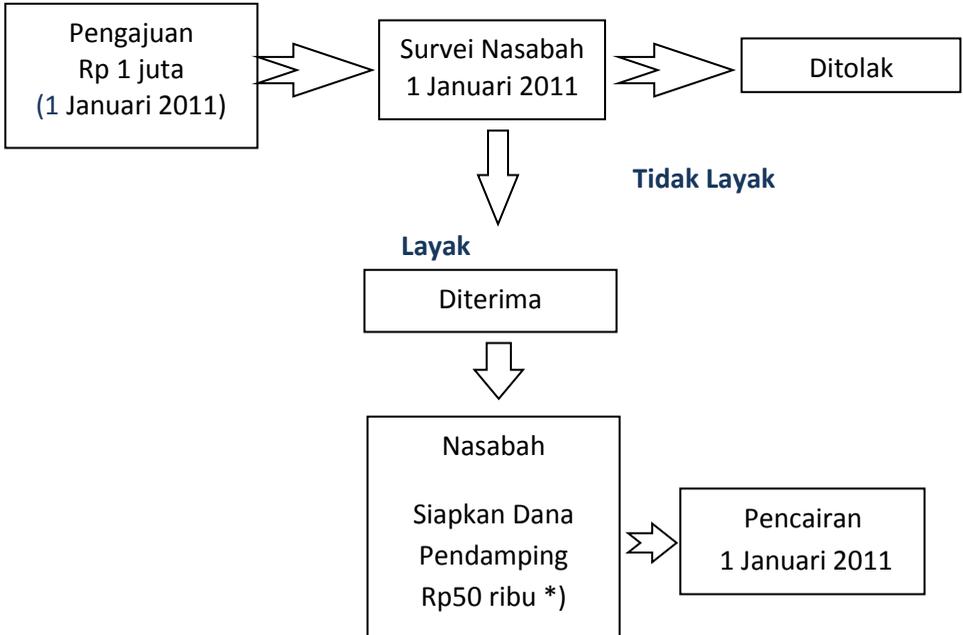
- b. Target Bisnis. Fokus bisnis ini para pedagang kecil, terutama di pasar tradisional.
- c. Syarat mendapatkan bantuan penguatan modal. Syarat adalah nasabahnya masih hidup..hee..hee. Berikutnya calon nasabah harus memiliki usaha sendiri. Ingat bahwa bantuan modal yang diberikan adalah untuk kegiatan produktif khususnya perdagangan, dan bukan untuk konsumsi. Calon nasabah harus memiliki KTP dan Kartu Keluarga, dan jangan lupa harus di survei.
- d. Bisnis Tanpa bunga. Perlu kami tegaskan bahwa nasabah yang mengikuti program kami tidak kami kenakan bunga satu sen pun.
- e. Bisnis Tanpa agunan. Nasabah memang tidak dikenakan agunan ketika ingin mendapatkan penguatan modal usaha kepada kami.
- f. Jangka waktu pengembalian modal usaha. Bantuan penguatan modal ini berjangka waktu 40 hari, dimana nasabah harus mengembalikan penguatan modal tersebut secara harian selama 40 hari.
- g. Inventasi pendampingan. Setiap nasabah untuk mendapatkan bantuan bergulir misalnya sebesar Rp1 juta, mereka harus bersedia untuk menginvestasikan dana pendampingan sebesar Rp50 ribu. Dana pendampingan tersebut kita alokasikan untuk infak (dana sosial), tenaga akuntansi, dan dana kontribusi bagi pedagang lainnya. Di samping itu

untuk mempermudah pengembalian dana bergulir, maka kami siapkan tenaga untuk membantu mengumpulkan pengembalian dana bergulir dari nasabah. Tentu mereka perlu akomodasi kan? Artinya mereka juga harus berkontribusi untuk menanggung akomodasi tenaga yang mengumpulkan bantuan bergulir setiap harinya yang diambilkan dari dana pendampingan tersebut. Kami tegaskan bahwa hanya Rp50 ribu itu saja yang disiapkan oleh nasabah setiap memperoleh bantuan penguatan modal Rp1 juta. Untuk bantuan penguatan modal yang lebih kecil atau lebih besar dari Rp1 juta, dana pendampingannya diperhitungkan secara proporsional.

- h. Prinsip 5 C Dalam Bisnis. Dalam menjalankan bisnis ini tidak melupakan 5 C, tapi yakinlah bahwa tidak ada collateral dalam bisnis ini. Collateral kita ganti dengan prinsip *Capability/Integrity* (Kejujuran). Yakinlah bahwa masih banyak pedagang kecil yang jujur.

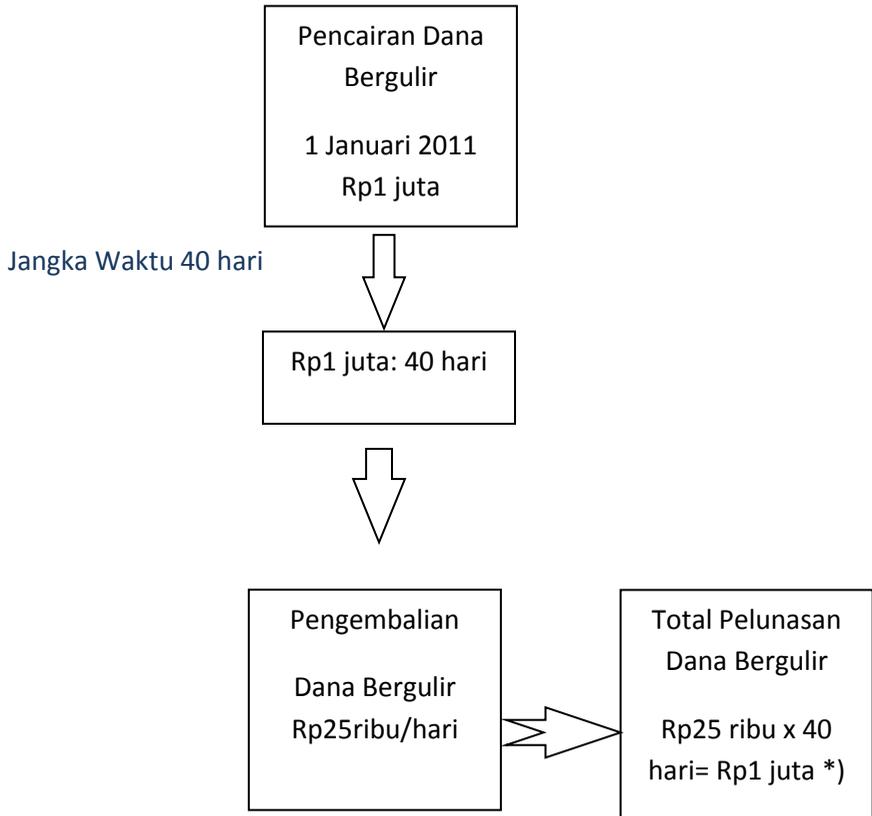
Model bisnis bisa dibilang sangat sederhana, yang diperlukan adalah PIS (*passion, integrity, and skills*).

Mekanisma Pengajuan dan Pencairan Dana Bergulir Dalam NJ MODEL



*) dana Rp50 ribu untuk: infaq (dana sosial), cadangan kerugian piutang, tenaga akuntansi, tenaga pengumpul dana bergulir, dan dana kontribusi bagi nasabah lainnya.

Mekanisma Pengumpulan Dana Bergulir Dalam NJ MODEL



*) Dana Rp1 juta dikembalikan Rp1 juta

Menunda Kesenangan Biar Tidak "Madesu."

Muda foya-foya, tua kaya raya, mati masuk surga, apakah seperti itu? Bagaimana tua bisa kaya raya kalau mudanya foya-foya, apalagi dilanjutkan dengan impian masuk surga, kami rasa susah, jika berpegang prinsip seperti itu.

Banyaknya para oknum pejabat yang masuk penjara karena mereka tidak bisa menunda kesenangan. Mereka mengorbankan kesenangan jangka panjang hanya untuk sekedar memenuhi kesenangan sesaat dengan melakukan korupsi. Betapa tidak, karena begitu korupsinya terungkap mereka harus terkungkung dalam penjara. Menjadi pejabat hanya 5 tahun, mendekam dipenjara 15 tahun.

Banyak orang yang terjerumus dalam narkoba, itu juga bisa menjadi contoh bahwa mereka tidak bisa menunda kesenangan. Mereka memilih kesenangan sesaat, dengan mengorbankan kesenangan jangka panjang. Mereka termasuk kelompok "madesu" atau masa depan suram.

Memang kita dianjurkan untuk tidak menunda-nunda untuk hal kebaikan. Berbuat baik, menolong orang, belajar, menghormati orang, dan semua hal yang baik tentu harus dilakukan dengan segera.

Mengapa?

Karena kita tidak tau waktu yang diberikan oleh Tuhan kepada kita. Oleh karena itu, waktu yang diberikan harus kita manfaatkan dengan sebaik mungkin, agar tidak merugi.

Namun ada prinsip menunda yang diperbolehkan, yaitu menunda kesenangan dalam melakukan bisnis. Dalam menjalankan bisnis prinsip menunda kesenangan hukumnya wajib.

Mengapa harus menunda kesenangan ketika menjalankan bisnis?

Jika kita memiliki bisnis yang menghasilkan, kemudian buru-buru diambil hasilnya, maka bisnis kita tidak akan berkembang. Seyogyanya kita harus memegang prinsip menunda kesenangan. Artinya bahwa ketika menjalankan bisnis, kemudian menghasilkan laba (*return*), maka hasil yang dicapai jangan keburu-keburu diambil. Tindakan yang tepat adalah hasilnya digulungkan lagi dan digulungkan lagi agar menjadi lebih besar dan besar lagi.

Bisnis yang dilakukan adalah berorientasi masa depan. Artinya bahwa *return* yang dihasilkan memiliki kesempatan untuk bisa menciptakan *return* yang lainnya ketika tidak langsung diambil saat ini. Jika langsung diambil maka akan sulit untuk memperoleh *return* yang lebih besar lagi.

Maka tidak mustahil bahwa kalau kita bisa jalankan prinsip menunda kesenangan dalam bisnis, maka kesenangan-kesenangan lainnya akan menghampiri kita.

Bisnis Spektakuler 18

Risiko versus berisiko

Risiko adalah konsekwensi dari sebuah pilihan atau tindakan yang diambil. Sedangkan berisiko adalah konsekwensi dari sebuah tindakan, dimana akibat dari tindakan yang diambil, tidak dapat ditoleransi.

Apakah berinvestasi berisiko?

Menurut Pak Tung berinvestasi tidak berisiko. Investasi berisiko jika kita tidak memiliki pengetahuan bagaimana cara berinvestasi. Di sinilah letak pentingnya pengetahuan. Kita harus mau investasikan waktu dan uang dalam belajar cara berinvestasi.

Contoh, misalnya kita menjual seluruh aset untuk berinvestasi, kemudian juga utang kepada mafia yang kejam, yang akan membahayakan keluarga kita jika nanti kita tidak bisa membayar utang, tentu investasi tersebut berisiko.

Investasi pengetahuan menjadi hal sangat penting, mengingat apa yang masuk dalam pikiran kita, itulah yang akan menentukan masa depan kita. Jika kita luangkan waktu untuk hal-hal yang penting maka, kita akan memperoleh hal-hal yang penting juga, begitu pula sebaliknya. Artinya kalau kita masukkan hal-hal positif dalam pikiran

kita, maka hasilnya pasti sesuatu yang positif. Hal tersebut selaras dengan hukum gaya tarik. Apa yang kita pikirkan secara bulat, maka akan nyata adanya.

Banyak teman kami yang menanyakan apakah bisnis keuangan tanpa dan tanpa agunan berisiko? Menurut Masjoen dan Pak Nur bisnis keuangan tanpa bunga dan tanpa agunan, tidak berisiko, karena kami memiliki pengetahuan tentang investasi dalam hal tersebut. Dalam bisnis ini ada satu kunci yang harus ditanamkan yaitu pikiran positif.

Contoh jika kita berpikiran bahwa pedagang kecil banyak yang tidak jujur, maka akan kita temukan pedagang-pedagang yang tidak jujur dan hobinya ngemplang kredit. Tapi, kalau kita berpikiran bahwa para pedagang kecil masih banyak yang jujur, maka insyallah akan kita jumpai banyak pedagang yang jujur dan tidak suka ngemplang kredit.

Oleh karena itu dengan kita memiliki pengetahuan, maka kita dapat meminimalkan risiko atas apa yang kita ambil. Hanya seorang pencundang yang tidak mau mengambil risiko. Karena seorang pecundang selalu melihat masalah dalam setiap kesempatan, sehingga tidak kemana-kemana alias tidak bertindak. Itulah sebabnya pengetahuan diperlukan agar kita dapat memahami konsekwensi dalam setiap tindakan kita. Akan tetapi pengetahuan saja tidak cukup berarti tanpa kita lakukan tindakan nyata.

Bisnis Spektakuler 19

Blusukan Pasar Atasi Lapping



Semua bisnis pasti ada risikonya. Jangankan bisnis, duduk-duduk di teras aja bisa dihampiri truk gandeng hee..hee..

Dalam bisnis keuangan, terdapat beberapa risiko, baik yang berasal dari nasabah dan karyawan. Saat bisnis kami berjalan tiga bulan bersama Pak Nur, terjadi kasus lapping yang dilakukan oleh karyawan. Memang bisnis yang kami lakukan memiliki keunikan tersendiri, yaitu bisnis berbasis kepercayaan. Kami mengangkat karyawan dari salah satu nasabah kami, untuk menjadi kolektor kredit yang diberikan.

Setelah berjalan tiga bulan, kami menemukan kasus lapping yang dilakukan oleh karyawan kami. Pada saat itu nabah kami baru

sekitar 30 orang. Nasabah yang kita angkat menjadi kolektor tersebut memainkan angsuran nasabah kami. Ternyata kepercayaan yang kami berikan disalahgunakan (repot juga ya!).

Pada dasarnya lapping adalah tindak penipuan yang dilakukan seseorang dengan tujuan menyamarkan penyalahgunaan dana, pada umumnya dana yang dibayarkan klien atau nasabah perusahaan terkait. Penyamaran dilakukan yaitu dengan menggunakan angsuran beberapa hari untuk kepentingannya sendiri.

Nasabah kami memberikan angsuran secara harian dan nasabah yang baik akan membayar angsuran tiap hari secara rutin. Oleh kolektor kita dibuat laporannya, seolah-olah menunggak 3 hari, dan pada hari ke-4 seakan-akan baru membayar.

Atau lapping bisa terjadi dengan menutupi kekurangan dana pada akun nasabah pertama, dengan menggunakan dana dari nasabah kedua yang melakukan pembayaran tepat (rutin). Akibatnya pada laporan akunting terlihat adanya kekurangan pada akun nasabah kedua (padahal semestinya sudah dilakukan pembayaran penuh)

Kasus ini terbongkar setelah kita adakan konfirmasi kepada semua nasabah kami, yang kebetulan saat itu masih relatif sedikit. Setelah itu, karyawan yang melakukan lapping kita hentikan, dan kolektor langsung kita tangani, sampai memperoleh pengganti yang baru. Sejak kasus tersebut Masjoen secara rutin melakukan konfirmasi, dan blusukan pasar untuk melakukan sidak.

Dengan gula yang kami siapkan, alhamdulillah getok tularnya semakin cepat, bergulung seperti bola salju. Bukannya tidak ada

risiko, tetapi kami menggunakan pendekatan bahwa masih banyak orang yang bisa dipercaya daripada yang berkhianat.

Kami tanamkan pada nasabah kita bahwa bisnis ini adalah bisnis mendasarkan pada kepercayaan. Oleh karena itu selama kepercayaan tetap dijaga, maka akan mendapatkan gula-gula berikutnya.

Bisnis Spektakuler 20

Kisah seorang pecundang

Kisah Seorang Pecundang Seperti Monyet Di Afrika.

Pak Tung pernah cerita dalam seminarnya, tentang orang di Afrika. Di Afrika orang hobi menangkap dan memakan monyet. Mereka menangkap monyet dengan panah, tombak, atau sumpit beracun ataupun dengan kendi. Hal yang menarik adalah cara menangkap monyet dengan kendi.

Apa yang dilakukan?

Orang Afrika menangkap monyet dengan kendi, dimana kendi tembaga diikat dalam sebuah pohon, atau batu besar. Setelah itu di sekitar kendi disebarin kacang, dan sebagian dimasukkan dalam kendi tembaga tersebut. Harapannya adalah monyet akan melihat dan turun mendekati kendi. Setelah monyet turun dari pohon dan melihat kacang, para monyet mengambil kacang yang di sekitar kendi, kemudian monyet tadi melihat kendi ternyata di dalam kendi ada kacangnya juga.

Dengan gembiranya, tangan monyet masuk ke dalam kendi dan meraih kacangnya. Karena menggegam kacang, tangannya tidak

bisa keluar. Tapi sungguh aneh meski monyet tersebut tidak bisa mengeluarkan tangannya karena menggenggam, monyet tersebut tidak mau *“let in go”* dari kendi tersebut, padahal di luar sana banyak pisang, atau buah-buahan yang lain. Sampai petani datang monyet tersebut juga tidak mau *“let in go”* tinggalkan kendi.

Kapan dia mau *“let in go”*?

Ternyata setelah disembelih monyet tersebut baru *“let in go”* haa.haa..haa.

Mengapa seperti itu?

Karena dia adalah monyet! Nunggu disembelih dulu baru dia mau *“let in go”* kwk.kwk.kwk.

Tentu kita tidak mau disebut monyet kan? Monyet tadi tidak mau melihat makanan yang lebih menarik, sehingga dia mempertahankan kacang yang ada digenggamannya, yang pada akhirnya dia harus mati karena disembelih.

Seorang pecundang melakukan hal-hal yang sama di dalam hidupnya. Dia tidak mau *“open mind”* dalam mensikapi kehidupan ini. Dia tau bahwa apa yang ada sekarang ini tidak bisa menuntun dia untuk sukses dalam hidup, tapi dia tidak mau meninggalkannya. Dia paham bahwa yang dilakukan saat ini baik secara teman, pengetahuan, bahkan finansial tidak bisa menghantarkannya dalam kesuksesan namun, dia tetap mempertahankannya.

Agar tidak menjadi pecundang maka sangat penting bagi kita untuk melihat peluang. Peluang tidak bisa dilihat dengan mata, tapi

dengan pikiran kita. Untuk itu kita harus mau berinvestasi dalam pengetahuan agar kita bisa melihat peluang-peluang yang lebih banyak.



Belajar Dari Yang Muda Untuk Tidak Bermental Pecundang.

Investasi yang paling penting adalah investasi dalam pengetahuan. Untuk memperoleh pengetahuan maka kita harus mau belajar, agar tidak ndeso..haa.haa...

Sabtu tanggal 5 Mei kemarin Masjoen mengadakan *talkshow* mahasiswa kreatif dan inspiratif tempatnya ngamen. Dalam *talkshow* tersebut Masjoen menghadirkan para pembicara yang notebennya bimbingan Masjoen. Meski masih muda ternyata mereka mampu berprestasi dan memberikan inspirasi bagi semua yang hadir.

Ada empat mahasiswa yang menyampaikan apa yang telah diraih dalam kesuksesannya. Ali Rosidin misalnya, mahasiswa akuntansi semester 4 ini dengan penampilan sederhana dan guyonannya yang khas cukup memukau (Khas Banjar Negara) . Di samping kuliah dia mendirikan komunitas KIBAS (kelompok studi bahasa inggris). Impiannya yang kuat untuk fasih berbahasa inggris sungguh luar biasa. Dia belajar keras untuk bisa berbahasa inggris dengan baik.

Kata dia berbahasa inggris itu memang tidak mudah, akan tetapi asal kita memiliki kemauan yang kuat maka akan bisa juga.

Kata dia memang harus “GILA” untuk mencapai sesuatu dan memang dia pernah dikatakan gila oleh teman sekolahnya dalam mewujudkan impiannya berbahasa inggris. Tapi bodoh amat, dia tetap menekuni hal tersebut, dan memang berhasil. Saat ini dia memiliki komunitas sendiri dengan manggaet turis-turis asing agar bisa mengenalkan budaya Indonesia, dan dengan tulus dia mengajak rekan-rekan mahasiswa lainnya untuk bergabung di KIBAS dan belajar bahasa inggris secara gratis.

Lain halnya Nafi, dengan gaya khas Pati dia membeberkan kesuksesannya. Nafidatul Khorriyyah, dia beserta satu timnya (Moh. Khusnul Khuluq dkk.) memenangkan juara 1 lomba Distribusi Terbaik dalam *Sosro Youth Business Competition* Tingkat Nasional 2012 yang diselenggarakan pihak Sosro. Dia berhasil menyisihkan 400 tim yang ikut seleksi yang bertempat di Gedung UC UGM. Setelah itu 10 finalis berangkat ke Jakarta untuk mempersentasikan hasil karya mereka. Akhirnya mereka dapat memenangkan menjadi juara 1 dari 10 finalis kategori Distribusi Terbaik.

Januar Christianto (Jojo), mahasiswa S1 akuntansi semester 6 ini termasuk yang luar biasa. Dia dibesarkan dari keluarga yang sangat sederhana. Kakak-kakaknya hanya bisa menikmati pendidikan SMP. Ibunya membesarkan sendiri karena ayahnya sudah tiada. Kisahnya termasuk heroic, ibunya sebenarnya tidak menyarankan untuk kuliah, akan tetapi dengan tekadnya yang bulat dan impiannya yang kuat dia terpilih menjadi salah satu yang mendapat beasiswa dari pemerintah Jawa Barat untuk melanjutkan kuliah.

Selama di Yogya, sambil kuliah dia juga bekerja agar tidak membebani ibunya. Meski berkerja fulltime tapi sungguh luar biasa, karena indeks prestasi kumulatifnya terbilang sangat baik (di atas 3,5). Tidak ada kata “cengeng” bagi dia, dikala sulit dia berprinsip tidak mau mengeluh pada orang. Kata dia, kalau lagi senang berbagilah pada teman, tapi kalau lagi sulit, berbagilah sama Tuhan (Allah SWT). Kata dia, jangan tunjukkan kemuramanmu pada orang lain.

Pembicara terakhir adalah Moh. Reza Firmansyah (S1 akuntansi semester 4), dia salah satu pembicara yang telah banyak berprestasi baik di tingkat nasional maupun internasional. Logat Jawa Timurnya cukup kental juga karena dia lama di Ponpes Gontor. Sejak sekolah sampai kuliah saat ini telah banyak penghargaan yang diperolehnya. Masjoen mengenalnya dia sebagai mahasiswa yang sederhana penampilannya, cerdas, dan santun. Prestasi terbaru dia adalah masuk 5 besar dalam Kompetisi Business Plan Tingkat Asia Tenggara. Di samping itu dia telah beberapa kali ke luar negeri dengan gratis berkat prestasinya di bidang seni dan kemampuan dia dalam Umul Qur’an. Sungguh membanggakan!!

Dari paparan mereka Masjoen menilai bahwa ternyata keberhasilan mereka didorong karena impian yang kuat untuk meraih kesuksesannya. Mereka dari keluarga yang sederhana, tetapi memiliki tekad yang kuat untuk sukses. Mereka bermental pemenang, bukan bermental pecundang. Mental pecundang akan melihat hambatan dalam setiap kesempatan, sedangkan mental pemenang akan melihat peluang dalam setiap kesempatan.

Bisnis Spektakuler 21

*Pentingnya passion, integrity, and skill
dalam organisasi*



Miliki PIS Dalam Bisnis Akan Peace Di Hati.

Sebenarnya tujuan manusia hidup itu apa sih? Manusia hidup tentu ingin menggapai yang disebut kedamaian, setuju kan?

Untuk mencapai itu tentu manusia harus tau caranya. Begitu pula dengan bisnis. Dalam menjalankan bisnis diperlukan suatu sistem yang baik agar tujuan bisnis tercapai. Sistem merupakan tata-cara

yang disepakati untuk dijalankan dalam mencapai tujuan bisnis atau organisasi. Setiap sistem yang diulangi dengan menghasilkan yang hasil yang sama, berarti sistem tersebut telah teruji.

Kata Pak Tung, hal yang paling penting dalam menjalankan bisnis adalah sistem pengendalian dan kemampuan memimpin. Apapun bisnis kita kalau kita tidak memiliki sistem pengendalian dan leadership yang bagus maka bisnis tidak akan leading. Sistem pengendalian meliputi sistem pengendalian sumberdaya manusia, pengendalian keuangan, dan sistem pemasaran. Pengendalian SDM meliputi pembinaan, reward & punishment. Selanjutnya sistem pengendalian keuangan, mencakup pengendalian aset (sediaan), dan arus kas. Dan yang tak kalah pentingnya juga sistem pemasaran.

Dalam bisnis keuangan yang kami jalankan dengan Pak Nur juga berusaha menerapkan sistem yang sederhana agar mudah diduplikasi. Sistem keuangan yang sangat sederhana, yang gampang diterapkan dalam bisnis keuangan. Bagi yang ingin sharing bisa kontak kami lho! Dengan sistem yang kami terapkan telah mampu mendongkrak cukup tajam. Model pemasaran kami pun juga simple yaitu dengan mengandalkan sistem getok tular marketing.

Hal paling sulit dalam konsep kepemimpinan adalah bagaimana mengelola sumber daya manusia. Carilah orang yang tepat dulu, baru tentukan tujuannya. Kalau kita mendapatkan orang yang tepat, maka sumberdaya yang tepat tadi dapat memikirkan bisnis yang kita miliki menjadi leading.

Dalam bisnis yang kami jalankan, kami juga berusaha mencari orang yang tepat, dan bongkar pasang karyawan juga kami lakukan sampai kami memperoleh orang yang tepat.

Apa kriteria sumber daya manusia yang tepat? Sumber daya yang dibutuhkan idealnya manusia yang memiliki PIS (passion, integrity, and skill). Kita harus merangkul orang yang memiliki passion (semangat) yang tinggi, karena dalam mencapai tujuan bisnis tentu akan menemui tantangan.

Kalau manusianya loyo bagaimana? Kalau loyo yah harus minum obat kuat dong..haa.haa..haa. Sumberdaya manusia yang memiliki semangat yang tinggi, pantang menyerah, persisten akan membuat tujuan organisasi lebih mudah mencapainya.

Selanjutnya sumberdaya kita harus memiliki integritas yang baik (jujur), dan memiliki *skill* (keterampilan) yang baik. Artinya bahwa kita tidak boleh mengangkat orang yang PIS-nya jelek, karena cost-nya akan tinggi. Kalau P bagus, I bagus, tapi S-nya kurang, maka orang tersebut masih bisa kita berikan pelatihan agar skill-nya meningkat.

Jika sumberdaya kita P-nya bagus, S-nya bagus tapi I-nya jelek, bagaimana? Kalau kita memiliki karyawan yang passion, dan skill-nya bagus, tapi integritasnya jelek, maka harus segera kita pecat. Karena dia bisa membahayakan perusahaan. Ibaratnya kalau dia mencuri, maka akan besar hasil curiannya..hee.hee. maka orang tersebut adalah orang yang pertama harus dikeluarkan dari bisnis kita.

Oleh karena itu jika kita memiliki sistem pengendalian baik, leadership yang bagus dan sumberdaya dengan PIS yang bagus, maka kita akan *peace* (damai) dalam bisnis kita, dan pokoknya *peace* deh!.



*Orang Dahsyat
Dibimbing YES,
Dikontrol NO!*

Apakah sumberdaya manusia organisasi adalah aset organisasi?. Kata Pak Tung belum tentu. Yang benar adalah sumberdaya manusia yang tepat adalah aset organisasi. Untuk membuat organisasi menjadi leading diperlukan sumberdaya yang dahsyat. Karena dengan sumberdaya yang dahsyat akan dapat membawa organisasi lebih mudah dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

Tentukan orang yang tepat terlebih dahulu, baru tentukan visi dan misinya. Artinya bahwa biarkanlah orang-orang yang dahsyat tadi membawa gerbong organisasi tempat mereka bekerja. Kesalahan yang terjadi adalah leader menentukan visi dahulu baru mencari manusianya. Jika terjadi seperti itu biasanya akan kedodoran, dan akan membuat pemimpin frustrasi karena orang-orang dilingkarannya adalah notebennya bukan orang-orang yang dahsyat.

Leader yang hebat bukan seberapa kemampuan dia mengungkapkan visi dan misinya, melainkan *leader* yang hebat

adalah pemimpin yang mampu membangun tim yang dapat memikirkan arah dan tujuan organisasi.

Ibarat naik bis, pilih penumpangnya dulu, baru pikirkan arahnya. Serahkan arah bis tadi pada penumpang-penumpang yang dahsyat. Orang-orang yang dahsyat tadi akan mampu membawa bis ke arah tujuan dengan senantiasa memikirkan risiko yang akan dilaluinya.

Peran leader dalam sekumpulan orang-orang dahsyat adalah sebagai pembimbing bukan pengawas. Karena orang-orang dahsyat tidak perlu dikontrol, tapi mereka butuh dibimbing dalam menacapi tujuan organisasi.

Mengapa terkadang pemimpin organisasi menjadi stress? Pemimpin organisasi akan menjadi stres karena di dalam gerbongnya banyak orang-orang yang salah dalam arti sebenarnya. Reward and punishment sebenarnya bukan untuk membuat orang-orang yang salah menjadi benar, melainkan untuk membuat orang-orang dahsyat tetap memiliki energi yang luar biasa, agar bisa membuat organisasi leading. Orang yang dashyat adalah orang yang memiliki PIS (*passion, integrity* dan *skill*) yang baik.

Kalau sistem pengendalian masih sangat diperlukan dalam suatu organisasi, atau dengan kata lain kontrol pemimpin masih begitu dominan, berarti banyak orang-orang yang salah yang naik gerbong dalam organisasi tersebut. Agar dahsyat, maka orang-orang yang salah tadi harus diturunkan dari gerbong organisasi.

Bisnis Spektakuler 22

Indahnya Berbagi Dalam Bisnis Bernilai Sosial



Dalam bisnis yang Masjoen kelola bersama Pak Nur tetap mengedepankan nilai-nilai sosial, dimana para nasabah kami kita ikut sertakan dalam program peduli sesama dalam bentuk kontribusi dana sosial (infaq). Dana sosial para pedagang selanjutnya kami kelola untuk disalurkan dalam program peduli sosial. Sebagian dana sosial telah kita salurkan untuk anak-anak yang kurang beruntung dari sisi ekonomi.

Hari minggu tanggal 27 Juni 2012, Masjoen beserta tim silaturahmi ke Pondok Pesantren Al Mumtaz dan Panti Asuhan Mihtahunnajah di Wilayah Banguntapan Bantul. Perasaan bahagia kami rasakan, karena dengan bisnis ini, kami bisa turut berbagi dengan anak-anak Ponpes dan Panti Asuhan.

Masjoen dan rekan kebetulan bersama beberapa mahasiswa bimbingannya yang memiliki kepedulian terhadap pendidikan anak bangsa. Mereka memiliki komunitas *The Miracle of Giving*, yang mana komunitas tersebut berisi mahasiswa yang memiliki semangat dan kepedulian yang tinggi dalam dunia pendidikan. Di samping mereka peduli dengan sesamanya, para mahasiswa tersebut memiliki prestasi akademik yang bagus, dan prestasi-prestasi lainnya yang cemerlang. Masjoen merasa bangga bisa bersama mereka (Jojo, Alif dkk.).

Acara dimulai jam 16.30 yang mana anak-anak ponpes diajari permainan-permainan yang menarik, motivasi untuk sukses, dll., yang didampingi para mahasiswa tersebut. Setelah itu sholat maghrib berjamaah, dan makan malam bersama dengan sekitar 120 orang di Ponpes tersebut. Dalam sesi acara makan malam Masjoen sampaikan bahwa menu makan malam merupakan alokasi dari dana sosial yang dikumpulkan dari para pedagang. Sayangnya Pak Nur tidak bisa ikut dalam acara tersebut, karena masih di Lampung. Maklum beliau termasuk satria dirgantara, yang sewaktu-waktu harus terbang antar propinsi, paling tidak Jawa-Lampung, hee..hee..hee.

Rasa haru, bahagia, dan syukur sangat kami rasakan pada saat itu, karena ternyata apa yang Masjoen lakukan bersama Pak Nur bisa

bermanfaat bagi orang lain. Begitu indah manakala kita bisa berbagi kepada orang lain. Dengan semboyan tiada hari tanpa membantu orang lain, kami berharap betul-betul bisa terus kami wujudkan dalam bisnis dan kehidupan ini.

Komentar Sahabat



Pebisnis Handal Umumnya Celelekan

Beberapa sahabat yang saya kenal sebagai pebisnis sukses, ternyata umumnya pembawaan mereka celelekan (suka guyon, tidak mudah tersinggung).

Ada beberapa contoh dekat yang saya kenal, misalnya:

DR. Bambang Hartadi CPA, selain sebagai Rektor di salah satu universitas swasta cukup ternama di Yogyakarta, beliau juga sebenarnya seorang pebisnis yang sangat handal. Ide-ide briliannya tak terduga dan nggak ada matinya. Motivasi sangat tinggi, disiplinnya luar biasa.

Beliau ini bagi anak buahnya sangat dihormati. Jangankan dipanggil, baru tahu kelebatannya saja sudah membuat anak buahnya kelimpungan serba salah. Ternyata, setelah lama saya kenal, beliau ini sebenarnya tipe celelekan juga. Sering waktu guyonan dengan saya, banyak juga referensi guyonannya.

Pak Nur, sebagai seorang dosen dan sekaligus pebisnis handal, bahkan mungkin periode depan (semoga) mau nyalon jadi kepala

daerah lagi, beliau memang belum cukup lama saya kenal. Tetapi dari berbagai pertemuan kami yang sangat akrab, beliau ini pembawaannya juga sangat celelekan. Guyonan dengan kami sangat biasa. Tetapi ide bisnisnya, jangan tanya.

Masjoen, dia ini seorang dosen muda yang sangat potensial. Motivasinya untuk maju luar biasa. Naluri bisnisnya sangat hebat. Calon Doktor muda ini fighting spiritnya luar biasa. Dia ini juga celelekannya luar biasa. Kalau masalah saya garapi sudah sangat biasa. Malahan seringkali mbales juga.

Ketiga figur di atas pebisnis handal sekaligus memiliki latar belakang edukasi yang sangat tinggi. Nah pertanyaannya, bagaimana dengan Mbahwo?

Saya sendiri seorang yang celelekan dan cenderung easy going (sak kepenake dhewe). Tetapi, mengapa tidak jadi seorang pebisnis handal?

Jawabannya sederhana. Ketiga figur diatas, motivasi dan naluri bisnisnya sangat luar biasa, sementara Mbahwo karena karakternya easy going, ya easy going beneran. Peluang bisnisnya banyak yang easy untuk going.