**PROGRAM SASIKU (SATU BULAN SATU BUKU)**

**KEWIRAUSAHAAN**



**Nama Penyusun : M. Bintang Asyidqy**

**NIS : 12309840**

**Rayon : Cisarua 1**

**Rombel : PPLG X-3**

**SMK WIKRAMA BOGOR**

**2023**

**(JUDUL BUKU)**

Judul buku : Rahasia Bisnis Orang Cina

Penulis : Ann Wang Seng

Penerbit : Noura Books

Jumlah halaman : 209

Tahun terbit : 2013

|  |  |
| --- | --- |
| Pembukaan | Ann Wan Seng, pengusaha Cina sekaligus penulis buku-buku  *bestseller*  , lahir dari keluarga pedagang. Sejak kecil, ia sudah mengikuti dan membantu orang tuanya berdagang.Berdasarkan pengalaman dan pengamatannya , ia menyimpulkan cara orang Cina berdagang ,agak berbeda dengan kaum dan bangsa lain.Mereka mempunyai pandangan, cara, konsep, dan falsafah dagang tersendiri. Orang Cina jarang berbagi petuah dan rahasia berdagangnya pada orang lain. Petuah dan rahasia daganginilah yg sesungguhnya menjadi senjata utama keberhasilan orang Cina dalam perdaganganserta bidang ekonomi lainnya |
| Isi  (analisis tiap bab/bagian) | Bab 1: Ann mencoba memaparkansebagian rahasia dan petuah dagang orang Cina tersebut. Buku ini di klaim sebagai buku bisnis paling laris di Malaysia pada tahun 2006. Kita menyadari bahwa untuk menjadi pedagang yang berhasil, seseorang perlu memiliki wawasan dan pandangan yang dapatmelihat jauh kedepan. Selain itu, di tuntut juga komittmen, disiplin, kesabaran, kekuatan,dan pengorbanan yang tidak sedikit.  Bab 2 : Perdagangan adalah bidang yang dapat dipelajari dan tidak menjadi monopoli masyarakattertentu. Itu adalah nilai-nilai universal yang dapat diterapkan oleh siapa saja yang inginmenjadi pedagang. Namun, harus diakui usaha-usaha untuk mematahkan dominasi orangCina di bidang ekonomi, samapai saat ini masih belum berhasil dilakukan. Hal ini, kata AnnWan Seng, karena hubungan perdagangan di antara orang Cina begitu erat sehingga tidakdapat dipisahkan.  Bab 3 : Menurut Ann, orang Cina adalah bangsa yang fleksibel, mudah berubah, dan menyesuaikandiri dengan keadaan yang bagaimanapun. Mereka akan dapat hidup dan mencari makandimanapun mereka berada. Inilah salah satu kepandaian orang Cina.  Bab 4 : Orang Cina bisa berdagang dimana saja termasuk di kawasan yang paling tidak produktif  sekalipun. Hal ini senada dengan ungkapan bahwa “ orang Cina bisa berdagang di kampong  Mel  ayu, tetapi orang Melayu belum tentu bisa berdagang di kawasan orang cina”. Kita  memang dapat melihat bahwa orang Cina memang mudah berkembang dimana saja. Lihatsaja di kota-kota yang ada di Indonesia, pengusaha Cina berkembang pesat.  Bab 5 : Keinginan seseorang untuk berubah adalah kunci utama keberhasilan orang Cina, “ ujar Ann Wan Seng namun, bukan tanpa kegagalan mereka berdagang. Nasib gagal tidak dijadikanalas an untuk menerima kekalahan dalam perdagangan mereka. Setiap pedagang Cina dapatmengambil hikmah dan belajar dari kegagalanya. Mereka mengevaluasi segala kekurangan,kelemahan, kesalahan, dan kegagalan  Bab 6 : ketabahannya. Gagal dalam beberapa kali bagi orang Cina tidak berarti akan gagal untukseterusnya. Ann WanSeng mengatakan “ orang Cina percaya dan yakin mereka pasti akan berhasil suatu hari nanti.” Usaha orang Cina dalam mengalami kegagalan dan menghadapi persaingan adalah dengan terus belajar dan meningkatkan etos kerjanya  Bab 7: jika dilihat oleh orang Indonesia tentang hal dibawah ini,   bahwa orang Cina yang sudah berhasilpun ternyata masih menjaga etos kerja tingginya.Mereka bangun dan mulai bekerja sepagi mungkin dan tidur menjelang tengah malam.Jumlah jam kerja mereka melebihi jam kerja orang lain. Jika pekerja biasa bekerja 8-10 jamsehari, mereka bekerja antara 16-18 jam sehari.  Bab 8: Mereka bekerja keras. Sinonim dari kerja keras adalah tekun. Ketekunan merupakan salahsatu factor keberhasilan orang Cina dalam kegiatan berdagang. Tidak ada alasan bagisesorang untuk tidak menjadi sukses jika mereka tekun dan rajin, seperti halanya orang cina.Ada sebuah pertanyaan menarik, mengapa orang Cina identik dengan berdagang, menurutAnn Wan Seng orang Cina dan perdagangan sudah bersatu padu serta menjadi satu entitasyang tidak dapat dipisahkan.  Bab 9: Orang yang bekerja dan mendapat gaji dianggap belum dewasa. Sejak kecil mindset orangCina sudah ditanamkan agar tidak bergantung pada orang lain. Mereka memiliki kemampuandan potensi. Untuk membuktikannya dengan cara melibatkan diri dalam kegiatan perdagangan. Berdagang dapat menjadikan seseorang lebih bijak, disiplin, dan tahan banting.Orang Cina tidak suka mendapat gaji.  Bab 10: Sementara, bekerja dengan orang sampai kapanpun akan dianggap sebagai kuli. Orang yang berdagan dikatakan berani dan hanya orang yang beranilah yang memiliki kesempatanmenjadi kaya dan sukses. Sedikit tips dari Ann Wan Seng tentang rahasia sukses berdagangorang Cinabahwa pedagang tidak boleh mengharapkan keuntungan pada saat baru mulai perdagangannya, mereka harus bersiap-siap menghadapi segala kemungkinan sepertikerugian dan kegagalan pada tahap awal. |
|  |
|  |
|  |
| Keunggulan : | Buku rahasia bisnis orang cina ini, telah menjelaskan dengan sangat jelas mungkin bagaimana mereka orang cina mendatangkan investasi dan mendapatkan kekayaan yang mereka peroleh. Jika dikaitkan dalam kehidupan sehari-hari kita.  Buku rahasia bisnis orang cina ini juga memberi petunjuk untuk kkita, dimana bukna saja pedagang yang harus punya strategai dan struktur dan tujuan dalam melakukan perdagangan. |
| Kelemahan : | Terdapat sedikit kelemahan dalam buku. Dimana, dalam buku rahasia bisnis orang cina ini sering kali menjelaskan apa yang telah dijelaskan dalam bab-bab sebelumnya. kemudian dibahas lagi dalam bab-bab selanjutnya, bukan sekali bahkan berkali-kali. Kemudian bahasa-bahsa kuno yang tidak dijelaskan secara detile.  Tidak ada catatan kaki, ataupun indeks yang menjelaskan adanya kata-kata penting. Padahal terdapat kata-kata penting yang harus ditulis dalam sebuah indeks, seperti ditemukan kata Konfusianisme, Hierarki. |
| Rekomendasi dan penutup |  |

**Bukti dokumentasi/ foto keseruan saat membaca buku ini (minimal 2 foto)**