



MATSUSHITA KONOSUKE

Dari beberapa nama tokoh Jepang yang berhasil membangun perekonomian Jepang, nama Matsushita Konosuke termasuk di dalam kelompok nama tersebut. Matsushita berhasil membangun kerajaan industrinya hingga mencapai tujuh ratus sembilan puluh lima perusahaan dengan jumlah karyawan sebanyak seratus lima puluh ribu orang. Setelah sukses, Matsushita menulis beberapa buah buku dan majalah yang berperan dalam menyebarkan gagasan-gagasannya untuk dapat dipahami oleh masyarakat Jepang. Ia juga mengumpulkan pemuda-pemudi Jepang yang berbakat untuk dididik dan dipersiapkan sebagai generasi penerus yang siap memimpin Jepang di masa datang.

Matsushita Konosuke dilahirkan pada tahun 1894 di Wakayama, Wilayah Barat Jepang. Sebagai seorang anak bungsu dari keluarga petani tuan tanah selama empat puluh generasi, masa muda Konosuke dapat dilalui dengan baik. Kebahagiaan ini tidak dapat dinikmati lebih lama oleh Konosuke karena ayahnya menderita rugi dalam sebuah usaha spekulasi beras. Kerugian ini mengakibatkan ayahnya

menjual semua harta bendanya. Konosuke lalu meninggalkan bangku pendidikan tanpa menyelesaikan bangku pendidikan dasar. Ayahnya lalu membuka sebuah toko alas kaki kayu dan usaha ini berkembang dengan lambat. Untuk mempercepat waktu dalam mengembangkan usaha, kembali ayah Konosuke bermain spekulasi beras, dan gagal lagi. Selanjutnya ayahnya pergi ke Osaka dan bekerja sebagai buruh. Setelah menderita keugian terus-menerus, saudara-saudara Konosuke mulai meninggal satu persatu karena TBC. Dalam keadaan krisis tersebut, surat ayahnya datang yang memberitahukan bahwa di Osaka ada sebuah keluarga yang membutuhkan seorang tenaga pembantu yang masih muda. Pada usia sembilan tahun, Konosuke memulai perjalanannya yang pertama menuju Osaka dengan kereta api. Perjalanan itu pada tanggal 23 November 1904 pada saat perang Rusia Jepang sedang berkecamuk dengan dahsyat. Ia sampai di Osaka dan mendapatkan pekerjaan yang diberitahukan ayahnya, yaitu pekerjaan merawat anak majikannya dengan gaji 10 sen per bulan yang dibayar dalam waktu dua kali setiap bulan. Konosuke mulai memperlihatkan bakatnya yang rajin dan penuh tanggung jawab terhadap pekerjaannya. Hal ini menjadikan majikannya sangat menyukainya. Tidak bulan bekerja, Konosuke akhirnya berhenti dari pekerjaan merawat bayi, tetapi majikannya membantu Konosuke untuk

mendapatkan pekerjaan baru karena menilai Konosuke sebagai seorang pekerja yang baik.

Akhirnya ia bekerja di pedagang sepeda, Dodai Shoten, di Senba, Osaka. Ia bekerja keras untuk membersihkan rumah dan barang dagangan dan mulai mempelajari cara mengelola usaha itu dan memperbaiki sepeda yang rusak. Para pelanggan juga sering memintanya untuk membelikan sebungkus rokok sambil menunggu sepedanya diperbaiki. Konosuke sadar, bahwa setiap membeli 20 bungkus rokok, ia mendapat sebungkus rokok gratis. Ia mulai terkenal di antara para pelanggan karena kecerdikan dan sifat ramahnya. Suatu hari, seorang pelanggan menanyakan prosedur pembelian sepeda. Karena majikannya sedang pergi, Konosuke lalu mengunjungi calon pembeli itu. Calon pembeli itu bersedia membeli sebuah sepeda bila diberi rabat sebesar sepuluh persen. Ketika Konosuke menyampaikan kepada majikannya, majikannya hanya bisa memberi rabat sebesar lima persen. Konosuke berusaha membujuk majikannya dengan berbagai cara, tetapi tidak berhasil. Ketika Konosuke memberitahukan kepada calon pembeli tadi dan menceritakan upaya yang dilakukannya dalam membujuk majikannya, pembeli tadi akhirnya bersedia membeli sepeda dengan rabat lima persen dan menyatakan kesediaan sebagai pelanggan selama Konosuke tetap bekerja

di toko sepeda itu. Belajar dari pengalaman tersebut Konosuke menyadari sepenuhnya akan pentingnya bekerja keras dan sungguh-sungguh dalam berusaha.

Suatu saat, Konosuke menemukan seorang karyawan yang tidak jujur. Ia lalu memberitahukan hal itu kepada majikannya dan meminta karyawan tersebut agar dipecat, tetapi majikannya tidak setuju. Konosuke lalu mengancam akan mengundurkan diri bila karyawan tersebut tidak dipecat. Majikannya akhirnya menyetujui permintaan Konosuke. Konosuke berpendapat bahwa kejujuran sangat penting dalam bekerja.

Konosuke mulai tertarik pada kereta api listrik ketika trem listrik muncul pertama kali di Osaka. Tertarik akan trem listrik, Konosuke lalu bekerja di Osaka Electric Light Company sejak Oktober 1910, dengan tujuan utama untuk belajar mengenai kelistrikan. Ia bekerja pada pertama kali pada usia 16 tahun sebagai pembantu mandor yang mengatasi perbaikan kabel. Dua tahun bekerja, Konosuke memutuskan untuk sekolah pada Kansai School of Commerce and Industri, sebuah sekolah yang buka pada malam hari di Osaka. Tahap persiapan dapat diselesaikan dengan baik dalam waktu satu tahun. Untuk tingkat selanjutnya tahap listrik, Konosuke tidak dapat melanjutkan lagi karena mendapat kesulitan dalam masalah bahasa.

Usia dua puluh tahun, Konosuke memutuskan untuk menikah dan dua tahun kemudian ia diangkat menjadi penguji para mandor. Setelah bekerja selama tujuh tahun di Osaka Electric Light Company, Konosuke merasa telah memiliki pengetahuan yang memadai dalam masalah listrik dan memutuskan untuk keluar. Ia keluar pada usia 22 tahun dan dengan tabungan sebesar ¥ 20 ditambah dengan ¥ 42 dari pesangonnya. Dengan modal ¥ 62, Konosuke bermaksud untuk membuka usaha baru. Bermodalkan pengalaman memodifikasi barang, yaitu sarang lampu pijar, ia membuka usahanya. Konosuke kesulitan dalam memasarkan produksinya dan keuangannya mulai menipis. Pada saat kritis, nasib baik menyertainya ketika ia mendapat pesanan 1000 insulator kipas angin listrik. Selanjutnya, pelanggan tersebut memesan 20.000 sampai 30.000 insulator bila Konosuke mampu mengirimkan 1000 insulator sebelum akhir tahun. Konosuke lalu bekerja keras dibantu oleh iparnya. Setelah dibantu oleh beberapa sub-kontraktor lainnya, tepat pada tanggal 31 Desember, Konosuke berhasil mengirimkan insulator kipas angin listrik itu dan mendapatkan ¥ 160 sebagai imbalannya.

Dari untung yang diperoleh, Konosuke lalu menyewa gedung di jantung kota Osaka sebagai kantor pertama Matsushita Electric Manufacturing Company. Produk

selanjutnya adalah kombinasi steker dengan harga 30% lebih murah dari saingannya. Produk ini segera habis diserbu pembeli. Dalam waktu dua tahun, Konosuke telah mampu memakai 30 orang karyawan. Mereka dididik untuk memproduksi peralatan listrik. Saat itu terdapat kecenderungan untuk tidak memberikan pendidikan kepada karyawan karena dipandang karyawan tersebut dapat keluar dan mendirikan perusahaan tandingan jika sudah pintar. Tetapi Konosuke berpandangan lain, ia menganggap karyawan yang pandai akan mampu menghasilkan produk yang bermutu. Keyakinan ini diambil dari ajaran Bushido yang menyatakan bahwa kita tidak boleh menyerang orang yang tidak bersenjata.

Produk berikutnya adalah sebuah steker berujung dua, dan produk ini juga sangat laju di pasaran karena harga lebih murah dan kualitas yang terjamin. Untuk memperlancar usahanya, konosuke mengaktifkan sub-kontraktor dan meperluas jaringannya. Pada usia 27 tahun, Konosuke telah mampu membeli sebidang tanah dan memajukan usahanya tanpa pernah meminjam uang. Selanjutnya ia memproduksi batu baterai berbentuk lonjong untuk lampu sepeda. Ia lalu menghubungi pedagang sepeda eceran dan grosir untuk membangun jaringan penjualan. Selama tiga tahun ia membangun jaringan ini dan setiap bulan ia melakukan

perjalanan dari Osaka ke Tokyo untuk mengunjungi para penyalurnya. Popularitasnya mulai berkembang dan para penyalur selalu menanti kedatangan Konosuke.

Harga jual yang ditetapkan oleh konosuke adalah sangat wajar dan konosuke selalu berhati-hati dalam menentukan harga. Konosuke sangat konsisten dengan harga yang ditentukannya dan tidak pernah memberlakukan rabat. Kepada para penyalurnya ia menekankan bahwa mereka masih tetap untung walaupun menjual dengan harga yang lebih murah. Tahun 1927 Konosuke memproduksi lampu sepeda berbentuk segi empat dengan merek National. Setelah yakin akan produksinya yang baru, Konosuke mencoba mengiklankannya dengan cara lain, Konosuke tidak menyukai cara iklan melalui media massa. Ia lalu memberikan secara gratis 10.000 lampu kepada para konsumen. Permasalahan timbul karena Konosuke hanya memproduksi kerangka luar dan tidak membuat batu baterai yang berfungsi sebagai sumber tenaga. Ia lalu meminta 10.000 buah batu baterai untuk melancarkan promosinya. Tetapi perusahaan tersebut menolak. Setelah membujuk beberapa kali tetap tidak berhasil. Konosuke teringat akan strategi “take and give”. Konosuke lalu bersedia memesan 20.000 batu baterai setiap tahun bila ia diberi contoh 10.000 secara gratis. Konosuke lalu memulai promosinya, dan dampak yang terjadi adalah

Konosuke mampu menyalurkan 470.000 lampu selama satu tahun. Keuntungan besar diperoleh oleh Konosuke dari perusahaan batu baterai dan peristiwa ini terkenal sebagai legenda matsushita. Bakat utama yang menentukan keunggulan Konosuke adalah kemampuannya dalam mengorganisir jaringan sub kontraktor, memproduksi barang yang dihasilkan laba berlipat dan dapat dengan cepat memproduksi barang baru sebagai pengganti barang yang lama. Ia sangat menghormati orangtuanya dan berusaha keras memenuhi pesan ayahnya yang meninggal ketika Konosuke berusia 10 tahun. Kemampuan utama yang paling mendukung usahanya adalah kelihaiannya dalam meramalkan penjualan dan keuntungan yang akan diperoleh. Kemampuannya dalam meramalkan daya tampung pasar jarang meleset.

Perang Dunia terjadi dan perusahaan Konosuke tetap berjalan tetapi dengan produk yang berbeda. Konosuke memproduksi suku cadang bagi keperluan kapal laut dan kapal terbang bagi Angkatan Perang Kerajaan Jepang. Setelah perang usai, pengaruh Konosuke dalam Kamar Dagang Osaka mulai dihapus karena keterlibatannya dalam pembuatan suku cadang untuk perang. Konosuke mencoba untuk membela diri dengan mengatakan bahwa keterlibatannya karena dipaksa oleh Angkatan Perang Kerajaan. Pembelaannya gagal dan Konosuke dilarang

melakukan bisnis karena ia terliat dalam memproduksi amunisi untuk perang. 40 buah perusahaan Konosuke yang terlibat dalam perang segera dibubarkan dan Konosuke hanya dapat melakukan kontrol secara tidak langsung terhadap sisa perusahaannya karena tidak dapat memegang jabatan resmi. Atas usaha Konosuke dalam membantu untuk membentuk serikat buruh, tahun 1949 sanksi terhadap Konosuke dihapus dan ia diperbolehkan untuk melakukan bisnis kembali. Setahun kemudian, Perang Korea pecah dan Konosuke mendapat pesanan dari Angkatan Perang Amerika sebesar ¥ 400 juta. Modal baru segera diperoleh untuk menggerakkan usahanya. Tahun 50-an, Konosuke melakukan perjalanan keliling Eropa dan Amerika untuk mempelajari peluang usaha di wilayah tersebut. Hasil dari perjalanannya itu adalah sebuah keputusan untuk melakukan kerja sama dengan Philip's dari Belanda. Kerja sama dilakukan dengan modal awal sebesar ¥ 600 juta dan Philip's memberikan modal sebesar 30% dan meminta bayaran sebesar 7% atas pengetahuan teknik mereka. Konosuke merundingkan angka-angka tersebut dan akhirnya berhasil menekan sampai 5%. Selanjutnya ia meminta nilai sebesar 3% atas posisi penasehat pada perusahaan patungan ini. Pada awalnya Philip's terkejut atas Konosuke, akan tetapi akhirnya mereka setuju karena atas permintaan Konosuke, akan tetapi akhirnya mereka setuju

karena kelihaian Konosuke dalam berunding. Strategi Konosuke akhirnya dapat menekan biaya kemampuan teknik hanya tinggal 2%.

Akhirnya berdiri perusahaan patungan yang merupakan cikal bakal perusahaan Matsushita Electronics Company yang kemudian hari berkembang menjadi industri raksasa. Produksi awal dimulai dengan bola lampu, lampu tabung hampa, lampu neon dan transistor radio di Jepang. Perusahaan ini dapat memenuhi kebutuhan pasar dalam negeri dan keuntungan yang diperoleh sangat besar. Kerja sama ini berakhir pada tahun 1967 dan kedua perusahaan mendapatkan honor royalty masing-masing sebesar 2,5%. Sebagai seorang pionir, Konosuke menuntut seorang pimpinan untuk lebih bekerja keras. Ia menuntut seorang pimpinan untuk datang lebih awal dari bawahannya dan pulang paling akhir. Jepang tidak memiliki sumber daya alam dan sedikit terhambat dalam memulai industrialisasinya, maka tidak ada alasan untuk tidak bekerja keras jika ingin maju menyaingi negara Eropa dan Amerika, demikian ia menekankan kepada para karyawannya.

Konosuke adalah orang yang konsisten dalam memegang prinsip bisnisnya. Salah satu jaringan supermarket yang menyalurkan produk Matsushita Electronics Company, Daiel, pada tahun 1979 memiliki pangsa pasar terbesar di

Jepang. Ketika mereka menjual peralatan elektronik Matsushita dengan memberikan rabat, Konosuke marah besar dan menghentikan hubungan bisnis dengan Daiei tanpa menghiraukan kekuatan jaringan pemasaran Daiei. Seorang pedagang eceran yang menjual barang Matsushita meminta kepada grosir untuk mendapatkan sebuah lukisan cat air yang ditandatangani oleh Konosuke. Pedagang kecil itu bersedia membeli sepuluh buah air conditioner bila ia mendapatkan lukisan tersebut. Mendengar permintaan itu, Konosuke menyempatkan diri untuk memenuhi permintaan pedagang eceran tersebut. Di sini terlihat kesungguhan dari Konosuke dalam melakukan usaha sampai ia bersedia memperhatikan hal yang sangat sepele.

Tahun 1975, jumlah pengangguran di Jepang mencapai satu juta orang, angka tertinggi sesudah perang. Konosuke mengatasi masalah ini dengan menerapkan sistem kerja setengah hari. Ia juga membekukan kenaikan gaji bagi manajemen menengah. Pada tahun ini ekonomi Jepang mengalami kemerosotan dan produk elektronik tidak ada yang meminta. Konosuke dengan luhur mengadakan pameran di Moskow untuk membuka jaringan pemasaran di negara komunis ini. Strategi ini dapat menyelamatkan tingkat penjualan Mitsushita. Dengan teratur dan terencana Konosuke membangun jaringan pemasaran ke luar negeri. Juni 1975,

North European National Service Co muncul untuk mendukung pemasaran Matsushita di daerah tersebut. Untuk pasar Amerika, Konosuke memusatkan bisnis pemasarannya di New Jersey. Untuk kepentingan pemasaran ini, Matsushita menjual obligasi sebesar US\$ 100 juta. Matsushita USA lalu membangun perusahaan presisi di Filipina dan diikuti oleh pembentukan Quasar Elektrik Company.

Tahun 1977, Konosuke memilih Toshihiko Yamashita sebagai penggantinya untuk jabatan presiden dan Masaburo Matsushita sebagai ketua Boards of Trustees, sedangkan Konosuke menjabat sebagai penasehat perusahaan. Konosuke telah mampu membangun sebuah industri yang besar dengan bermodalkan kemauan keras dan pengalaman. Seperti layaknya pengusaha lainnya, Konosuke selalu bekerja keras dan berusaha untuk tetap konsisten dengan filosofi bisnisnya, dan itu merupakan salah satu faktor keberhasilannya di samping banyak faktor lainnya. Tidak seperti kebanyakan pengusaha lainnya yang memiliki jenjang pendidikan formal yang tinggi, Konosuke dapat sukses walaupun ia tidak pernah menyelesaikan pendidikannya. Suksesnya karena kerja keras.