

Penerbit JALAN PENGUSAHA



RAHASIA STARTUP SUKSES

Bagaimana Melenyapkan Kegalauan Anda
dalam Memulai Bisnis

TIM PENULIS GARUDAPRENEUR

9 RAHASIA STARTUP SUKSES

Bagaimana Melenyapkan Kegalauan Anda
dalam Memulai Bisnis

Penerbit JALAN PENGUSAHA

9 RAHASIA STARTUP SUKSES

Bagaimana Melenyapkan Kegalauan Anda
dalam Memulai Bisnis

TIM PENULIS GARUDAPRENEUR

9 RAHASIA STARTUP SUKSES

**Bagaimana Melenyapkan Kegalauan Anda dalam Memulai Bisnis
©2014 oleh Tim Penulis GARUDAPRENEUR**

Hak cipta yang dilindungi Undang-undang ada pada Penulis.

Hak penerbitan ada pada Penerbit JALAN PENGUSAHA.

Desain Isi : Kusye K.
Desain Cover : Kusye K.

Penerbit JALAN PENGUSAHA
Jakarta - Indonesia

KATA PENGANTAR

Hai, kami ucapkan selamat kepada Anda yang telah mendapatkan salinan digital dari buku 9 Rahasia Startup Sukses. Buku ini dirancang sedemikian rupa agar tidak terlalu “berat”, namun tetap mengusung misi utamanya, yaitu hal-hal penting yang harus dimiliki oleh *startup* agar dapat mencapai sukses.

Gaya penyampaian buku ini mengadopsi model ser-san, serius tapi santai, sesekali agak kasar. Tujuannya agar dapat memilah-milah siapa yang memang dapat berlanjut ketahapan selanjutnya dan siapa yang saat ini belum cocok untuk menjadi pengusaha. Bila Anda tidak suka dengan gaya seperti ini, kami sarankan agar segera melenyapkan buku ini, bagaimanpun caranya [terserah Anda].

Mungkin sebagian dari isi buku ini belum dapat Anda mengerti saat ini. Namun seiring dengan berproses dalam membangun *startup*, Anda akan mulai mengerti satu-persatu apa yang hendak disampaikan oleh buku ini. Oleh karena itu, kami mendorong Anda untuk mencetak buku ini sebagai teman seperjalanan Anda menuju *startup* yang sukses.

Akhir kata, kami segenap Tim GarudaPreneur mengucapkan selamat sekali lagi atas langkah awal yang sudah Anda ambil dan mendoakan agar Anda dapat mengambil manfaat dari buku ini untuk kemudian melangkah ke tahap berikutnya. Kami tunggu umpan balik dan kesan Anda terhadap isi buku ini, guna perbaikan di waktu yang akan datang. Umpan balik dapat diemail ke 9rss@garudapreneur.com

Tim GarudaPreneur

PENDAHULUAN

Sebuah diskusi di sela-sela rehat acara bertema *entrepreneurship*...

Tom : Hai Jer....! Gua gak nyangka bakalan ketemu elu di sini.

Jeri : Eh Tom, gua juga gak nyangka. Gimana kabar lu?

Tom : Baik. Lu gimana? Sibuk apa sekarang?

Jeri : Gua sih sekarang ini masih bantu-bantu orang lah. Lagi mau bikin *startup*, nih.

Beberapa tahun belakangan ini, fenomena memiliki usaha sendiri semakin digandrungi bukan hanya oleh kaum profesional yang bekerja di perusahaan. Anak-anak muda yang masih duduk dibangku kuliah pun turut mengalami demam ini, seperti halnya kutipan percakapan di atas. Berbeda dengan jaman dahulu, anak-anak muda sekarang menggunakan istilah *startup* sebagai pengganti “usaha sendiri”.

Hal ini dapat dengan mudah dilihat dengan berdirinya berbagai perguruan tinggi dengan embel-embel *business school* atau *entrepreneur*. Ada juga perguruan tinggi yang dalam perjalannya mengubah orientasinya menjadi pencetak pengusaha, padahal sebelumnya mencetak

profesional siap kerja. Selain itu, bila berkunjung ke toko buku, dapat dengan mudah dilihat banyaknya buku-buku dengan tema bisnis, *entrepreneur*, usaha; dari yang provokatif hingga normatif.

Apa yang paling sering dikatakan ketika ditanya kendala dalam memulai usaha? Kebanyakan akan menjawab, modal [baca: duit, uang, fulus]. Apakah dengan modal uang saja dijamin akan mudah untuk berbisnis? Tidak juga. Diperlukan hal lain, selain uang, agar sebuah bisnis dapat berjalan dengan lancar. Yuk, simak terus 9 Rahasia Startup Sukses hingga selesai supaya Anda tahu apa-apa saja yang dibutuhkan.

Proses Bisnis

Proses meluncurkan pesawat luar angkasa ataupun satelit sangat mirip dengan membangun bisnis. Agar dapat menuju luar angkasa, diperlukan roket agar dapat membawa pesawat ataupun satelit bertolak dari bumi menembus langit. Pada tahap ini, sebagian besar bahan bakar roket dihabiskan agar dapat melawan gravitasi bumi dan mengangkat beban berat pesawat ataupun satelit agar dapat terbang menuju angkasa menembus lapisan atmosfer bumi dan mencapai orbit yang diinginkan.

Di masa-masa awal, *startup* akan banyak menghabiskan dana untuk berbagai macam kegiatan vital, seperti: pengembangan produk, validasi dan akuisisi pelanggan. *Startup* belum tahu apakah ide bisnis dan model bisnisnya

dapat diterima oleh pasar yang disasar. Untuk mengetahui semuanya itu, perlu di ujicoba. Dan untuk ujicoba, diperlukan uang yang tidak sedikit. Proses ini terus berlangsung hingga mencapai kecocokan.



Startup

Secara sederhana, *startup* dapat diartikan sebagai usaha yang sedang dirintis. Biasanya merupakan usaha yang baru yang dibuat dan sedang dalam fase pengembangan dan penjajakan pasar.

Mengapa jadi Pengusaha?

Menjadi pengusaha itu mudah. Yang sulit adalah menjadi pengusaha yang sukses. Untuk menjadi pengusaha yang sukses, diperlukan alasan yang JELAS dan KUAT.

Ketika Anda berangan-angan untuk menjadi seorang pengusaha, apa yang mendasari Anda untuk menjadi pengusaha? Apakah hanya... uang? Bila benar uang yang menjadi penggerak Anda untuk banting stir jadi pengusaha, mungkin lebih baik untuk tetap menjadi karyawan saja. Menjajaki karir di dunia korporasi, jauh lebih pasti dalam hal pendapatan dan fasilitas lain.

Ketika memulai *startup* Anda, dapat dipastikan sebagian besar uang akan dihabiskan untuk berbagai hal, khususnya Riset & Pengembangan serta Pemasaran, kecuali... menggaji Anda.

Bukan Hanya Uang

Meski TKI (Tenaga Kerja Indonesia) dianggap sebagai Pahlawan Devisa, namun pada saat yang sama juga memunculkan sisi lainnya, seperti penyiksaan dan terkadang berujung pada kematian¹.

Ada beberapa pemicu masyarakat Indonesia di berbagai daerah tertarik menjadi TKI. Yang paling menonjol adalah faktor ekonomi. Adanya kesenjangan ekonomi dan fasilitas antara kota besar dengan desa serta munculnya budaya hidup mewah, membuat masyarakat desa memilih jalan pintas menjadi TKI yang dibayar dengan mata uang yang nilai tukarnya lebih tinggi dari mata uang negaranya sendiri.

Masalah sosial ini dapat diminimalisir dengan memberdayakan masyarakat desa (juga pada tingkat yang lebih tinggi) melalui berbagai usaha yang dilakukan oleh pengusaha-pengusaha lokal yang dapat melihat potensi dan peluang di daerahnya untuk diangkat ke tingkat nasional atau bahkan internasional.



Ada perbedaan antara pedagang dan pengusaha. Seorang pedagang sudah pasti seorang pengusaha, namun seorang pengusaha belum tentu pedagang. Pedagang berorientasi pada memperoleh keuntungan sebesar-besarnya dari selisih harga beli dan harga jual dalam kesehariannya. Pengusaha orientasinya lebih luas. Penjelasan lebih detail mengenai keduanya dapat dibaca di buku *Garudapreneur: Generasi Pengusaha Muda* terbitan Gramedia Pustaka Utama.

1 www.tribunnews.com/topics/nasib-tkid

Jadi kita kembali lagi, Apa tujuan Anda menjadi pengusaha?

Kondisi Indonesia?

Kekayaan Alam

Saat ini, berapa usia Anda? Selama sekian tahun usia Anda, seberapa Anda mengetahui mengenai Indonesia? Apakah Anda mengenali sepuluh fakta berikut ini mengenai Indonesia, negara kita?

- Indonesia adalah negara kepulauan terbesar di dunia. Menurut Indonesia Maritime Institute, Indonesia memiliki luas lautan 5,8 juta kilometer persegi dengan 17.840 pulau.
- Indonesia, dengan luas wilayah lautan sebesar 5,8 juta kilometer persegi, menguasai 40% dari jumlah lalu lintas perdagangan internasional yang 90%-nya melalui laut.
- Indonesia secara horizontal dari Sabang sampai Merauke membentang sepanjang lebih kurang 5.140 kilometer, yang kira-kira jaraknya sama seperti dari San Francisco ke New York atau dari Madrid ke Moskwa.
- Indonesia memiliki luas daratan 1.919.440 kilometer persegi, dan bandingkan dengan Inggris yang memiliki luas daratan sekitar 244.820 kilometer persegi. Bayangkan, untuk terbang dari ujung Sumatra hingga ke Papua, kita membutuhkan waktu kira-kira 12 jam, dan itu kurang lebih sama dengan terbang dari Jakarta ke Amsterdam.

- Indonesia dilalui garis Khatulistiwa yang memotong lurus di tengah-tengah Indonesia.
- Indonesia memiliki lebih dari 300 suku dengan sekitar 583 bahasa lokal.
- Indonesia kedua tertinggi, setelah Brazil, dalam hal keanekaragaman hayati dan merupakan rumah bagi ribuan spesies tanaman dan hewan.
- Indonesia memiliki Pulau Papua yang adalah penghasil tambang emas terbesar di dunia dan tambang tembaga terbesar ketiga di dunia.
- Indonesia memiliki Danau Toba yang adalah danau terbesar di Asia Tenggara dan danau vulkanik terbesar di dunia.
- Indonesia memiliki tiga dari sepuluh pulau terbesar di dunia, yaitu Papua, Kalimantan, dan Sumatera.
- Indonesia memiliki kelengkapan dari potensi energi yang terperbarukan yang belum diolah dengan maksimal. Seperti energi dari panas bumi, angin, cahaya matahari, hingga tenaga air.

Berdasarkan fakta-fakta di atas coba ambil waktu sebentar dan Anda renungkan secara mendalam, apa-apa saja yang dapat diolah, diberdayakan dan dimaksimalkan sehingga menjadi sebuah peluang usaha di sekeliling Anda.



Untuk Anda Ketahui....

Bagi orang Eropa dan Amerika, kondisi Indonesia bagaikan sebuah surga: iklim yang ramah dan tanah yang subur sehingga memungkinkan menanam berbagai jenis tumbuh-tumbuhan sepanjang tahun. Jadi tidak heran bila Indonesia menjadi salah satu daya tarik tersendiri bagi orang-orang asing. So, Bangga ga sih jadi orang Indonesia?

Hutang Luar Negeri

Menurut salah satu media *online*², hutang luar negeri Indonesia per Mei 2014 mencapai US\$283,7 miliar (setara dengan Rp. 3.262 Triliyun dengan kurs US\$1= Rp.11.500,-). Di mana sektor publik menyumbang sebesar US\$132,2 miliar dan sektor swasta menyumbang sebesar US\$151,5 miliar (sekitar 53.4%). Salah satu faktor penyebab terjadinya hutang luar negeri adalah tingginya impor dibandingkan ekspor.

Diakui atau tidak, kita semua sedang mengalami penjajahan model baru. Penjajahan yang tidak melibatkan kekerasan ataupun perang. Sebuah penjajahan yang begitu halusnya, sehingga kita semua tidak merasa terjajah dan bersikap defensif. Mari kita mengingat kembali, kira-kira produk apa saja yang ada di rumah yang merupakan produksi dalam negeri?

2 <http://ekonomi.metrotvnews.com/read/2014/07/17/267104/utang-luar-negeri-indonesia-naik-9-7>

Di Asia, setidaknya ada tiga negara yang sukses menjajah dunia, yaitu: Jepang, Korea Selatan dan China. Mereka menjajah melalui berbagai hal dalam hidup sehari-hari, sebut saja K-Pop, J-Pop, smartphone yang mungkin sedang Anda gunakan. Akan sangat mudah menemukan kalimat: Made in China, Made in Korea dan Made in Japan. Bahkan, mungkin tidak lama lagi Made in Thailand.

Generasi Pahlawan

Pada jaman dahulu, dalam memperoleh kemerdekaan, para pahlawan telah berjuang mengorbankan hidupnya (harta-benda, keluarga dan nyawanya). Pada jaman modern ini, pahlawan tidak lagi berjuang dengan cara demikian.

Pahlawan berasal dari bahasa sansekerta *phala-wan*, yang artinya orang yang dari dirinya menghasilkan buah (*phala*) yang berkualitas bagi bangsa, negara, dan agama.

Dengan kondisi negara Indonesia yang telah dipaparkan sebelumnya, sungguh negeri ini perlu banyak pengusaha agar dapat lekas bangkit dan menjadi salah satu raksasa di Asia. Pengusaha-pengusaha inilah pahlawan-pahlawan baru.

Tetapi Anda tidak kemudian menjadi seorang pengusaha yang menghalalkan segala cara. Melainkan menjadi seorang pengusaha yang sujana (memiliki arti saleh dan kompeten).

Kini saatnya kita, Anda dan kami, bersama-sama mewujudkan itu semua, sebuah Generasi Pahlawan!

Rahasia Startup Sukses

Baiklah, mungkin sekarang Anda sudah mulai tertarik untuk menjadi pengusaha dan mulai berbisnis. Tapi sebelum itu, kami ingin mengajak Anda untuk mengintip apa-apa saja sih yang akan Anda alami ketika merintis usaha. Dan ketika Anda sudah mampu memenuhinya, Anda dapat memutuskan apakah benar masih mau lanjut sebagai pengusaha.

Setidaknya ada 9 rahasia agar *startup* sukses:

1. Sikap
2. Ide Bisnis
3. Persiapan
4. Kompetensi
5. Anggota Tim
6. Eksekusi
7. Pengukuran
8. Mentor
9. Komunitas

Mungkin bagi Anda 9 rahasia tersebut bukanlah lagi rahasia. Namun itu akan tetap menjadi rahasia bila Anda tidak mengalaminya, alih-alih hanya sekedar tahu. Sekedar tahu, tidak akan terlalu banyak andilnya dalam mengubah nasib Anda [*peace!*].

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR — V

PENDAHULUAN — VII

- Proses Bisnis — viii
- Mengapa jadi Pengusaha? — ix

RAHASIA 1 SIKAP — 1

RAHASIA 2 IDE BISNIS — 11

- Keahlian/Hobi — 12
- Kebutuhan Pasar — 14

RAHASIA 3 PERSIAPAN — 17

- Sebelum Berhenti Bekerja — 18
- Pelajaran dari Perusahaan Besar — 19
- Sungguh Terjadi — 21

RAHASIA 4 KOMPETENSI — 23

RAHASIA 5 ANGGOTA TIM — 27

- Hal Penting dalam Merekrut — 28
- Sepertu Pemecatan — 31

RAHASIA 6 EKSEKUSI — 33

- Hambatan Eksekusi — 35
- Tips dalam Eksekusi — 35

RAHASIA 7 PENGUKURAN — 37

- Pentingnya Pengukuran — 38

RAHASIA 8 MENTOR —	41
• Pentingnya Mentor —	42
• Mendapatkan Mentor —	43
RAHASIA 9 KOMUNITAS —	47
• Berbagi Pengalaman —	49
• Motivasi —	50
• Usaha Bersama —	50
PENUTUP —	53

RAHASIA 1
SIKAP 1

Tidak mudah untuk mendefinisikan apa yang dimaksud dengan sikap, sebab sikap merupakan suatu hal yang sangat kompleks untuk didefinisikan. Meski demikian kami memilih definisi sikap berikut ini:

“Suatu bentuk evaluasi / reaksi terhadap suatu obyek, memihak / tidak memihak yang merupakan keteraturan tertentu dalam hal perasaan (afeksi), pemikiran (kognisi) dan predisposisi tindakan (konasi) seseorang terhadap suatu aspek di lingkungan sekitarnya³“

Sukses tidaknya seorang pengusaha banyak ditentukan oleh sikapnya. Dan kesuksesan sebuah perusahaan, terutama *startup*, sangat terpaut erat dengan sikap *founder* (pendiri) dan atau *co-founders* (mitra pendiri). Tidak jarang kami temui perusahaan-perusahaan yang telah sekian lama beroperasi, pertumbuhan perusahaan lambat atau bahkan sudah menunjukkan tanda-tanda stagnan. Ketika ditelaah lebih lanjut, rupanya sikap pemilik perusahaan belum mendukung untuk membuat perusahaan bertumbuh pesat.

Oleh sebab itu, kami dengan sengaja menempatkan sikap sebagai rahasia pertama menuju *startup* yang sukses. Tanpa didasari sikap yang tepat, sulit bagi perusahaan (terutama *startup*) untuk sukses.

3 Saifudin, Azwar. 2005. Sikap Manusia. Yogyakarta: Pustaka Belajar.

Ada begitu banyak sikap yang perlu dimiliki dan dikembangkan oleh seorang pengusaha agar usahanya dapat terus hidup (ingat kembali apa ciri-ciri hidup). Namun demikian ada beberapa sikap mendasar yang perlu dimiliki oleh seorang pengusaha:

1. Jujur
2. Integritas
3. Bertanggungjawab
4. Bekerja Keras
5. Berani Mengambil Keputusan
6. Terus Belajar

Jujur

Kejujuran merupakan hal yang paling penting dalam segala hal. Dalam berbisnis, Anda akan berhubungan dengan banyak pihak (sebut saja mitra): pemasok, pemodal, *co-founders*, karyawan dan pelanggan. Mereka semua adalah manusia. Sangat sulit untuk membina hubungan yang baik bila tidak dilandasi dengan kejujuran. Tidak jarang seorang pengusaha memulai usahanya bermodal kejujuran.

Hal terpenting lainnya adalah Anda perlu jujur terhadap diri sendiri terhadap berbagai hal, seperti: kurang disiplin, kurang keterampilan, kurang bertanggungjawab dan lain sebagainya. Dengan jujur terhadap diri sendiri, maka akan mudah menyelesaikan masalah-masalah selanjutnya.

Jangan pernah sekali-sekali untuk tidak jujur kepada mitra-mitra Anda. Dampaknya akan sangat luar biasa merusak dan itu sangat bodoh!

Tahukah mengapa organisasi mafia dan sejenisnya begitu kompak dan kukuh? Sederhana saja, mereka jujur bahwa mereka berengsek.

Integritas

Sepintas lalu, integritas seperti jujur. Bila jujur adalah mengatakan apa adanya, maka integritas adalah melakukan apa yang dikatakan, apa yang menjadi *value*. Misalnya *value* Anda adalah tepat janji, maka ketika Anda sudah berjanji, maka akan selalu Anda tepati.

Bertanggungjawab

Anda perlu mengambil tanggungjawab penuh terhadap apa pun yang terjadi dengan bisnis Anda, TITIK. Segala sesuatu yang terjadi terhadap bisnis Anda, secara langsung maupun tidak langsung karena ada andil Anda. Oleh sebab itu, Anda perlu mengambil tanggungjawab 100%; bukan karyawan Anda, bukan pemasok, bukan pelanggan, bukan pemerintah (silahkan teruskan alasan-alasan Anda).

Salah Karyawan Saya

Suatu ketika, karyawan Anda salah memasukkan data. Akibatnya, pelanggan komplain dan hendak menuntut perusahaan karena tidak memberikan apa yang telah dijanjikan.

- Apakah Anda telah salah merekrut karyawan?
Jangan-jangan demi upah yang murah, Anda merekrut karyawan yang tidak cakap. Bila demikian, adalah tanggungjawab Anda untuk melatihnya hingga cakap.
- Sudahkah Anda menempatkan karyawan sesuai dengan keahliannya?
Tidak jarang perusahaan menuntut karyawannya untuk mampu mengerjakan semua hal.

Pemasok Berengsek

Suatu ketika pemasok Anda tidak dapat memenuhi permintaan Anda. Padahal, saat ini kompetisi begitu sengitnya, sehingga bila permintaan pelanggan tidak dapat segera dipenuhi, sangat mungkin mereka akan beralih ke kompetitor dan TIDAK PERNAH KEMBALI... LAGI.

- Apakah Anda telah bermitra dengan pemasok yang kredibel?
Ada harga, ada barang; demikian kata orang. Sangat mungkin demi menekan harga produksi dan meningkatkan margin keuntungan, Anda bermitra dengan pemasok yang tidak kredibel yang menjanjikan harga murah.
- Apakah Anda hanya bergantung pada satu pemasok?
Salah satu angka yang tabu dalam bisnis adalah satu. Ketika Anda hanya bergantung pada satu pemasok, sangat mungkin dikemudian hari pemasok tersebut bermasalah. Bila Anda memiliki lebih dari satu pemasok,

maka ketika pemasok utama menunjukkan tanda-tanda kurang baik, Anda dapat segera meminta pemasok lain untuk memasok lebih banyak.

Pelanggan

Acap kali perusahaan memperoleh pelanggan yang cerewet, banyak complain. Hal ini membuat Anda pusing, sementara perusahaan membutuhkan pelanggan agar dapat terus berjalan.

- Apakah produk/jasa Anda sudah tepat?

Jangan-jangan Anda menjual produk/jasa yang tidak sesuai dengan janji. Ingat, Anda perlu jujur dalam berbisnis.

- Apakah *marketing* Anda sudah tepat?

Jangan-jangan Anda telah salah membidik pasar, sehingga berdatanganlah pelanggan-pelanggan yang cerewet itu. Atau jangan-jangan Anda ingin menjadi segalanya bagi setiap pelanggan dan tidak tega untuk menyudahi hubungan bisnis dengan pelanggan-pelanggan yang memang bermasalah.

Co-Founder Terkutuk

Anda mungkin bingung atau bahkan tertawa saat sampai pada bagian ini. Well, ini fakta dan sangat mungkin terjadi. *Co-founder* Anda mungkin sangat menyebalkan, tidak mau bekerja, seenaknya sendiri dan Anda mungkin terjebak sehingga dampaknya startup Anda maju tidak, mati juga tidak.

Ini nasihat kami kepada Anda:

Impian siapa yang hendak Anda wujudkan? Dia atau Anda? Bila itu impian Anda, lalu kenapa Anda biarkan orang lain yang menentukan terwujud atau tidaknya?

Baiklah, mari kita buat menjadi sederhana. Selama Anda masih mencari “kambing hitam” terhadap suatu permasalahan, itulah tandanya Anda belum mau mengambil tanggungjawab. Pertanyaan emasnya adalah: Apa yang akan Anda lakukan agar keluar dari situasi bermasalah tersebut?

Oh iya... masih banyak masalah lain yang akan menantang perjalanan kewirausahaan Anda, loh.

Bekerja Keras

Sebagian besar dari Tim GarudaPreneur dahulunya pernah bekerja secara profesional di perusahaan milik orang lain. Tidak jarang kami mendengar keluhan sesama rekan kerja kami. Misalnya: Capek jadi karyawan mesti berangkat pagi-pagi dan pulang agak malam agar tidak terjebak macet; Malas bila diminta masuk pada akhir pekan atau ada pekerjaan mendadak di malam hari; Penghasilan susah naik dan seterusnya. Mereka berandai-andai bahwa kalau menjadi pengusaha hidup mereka akan lebih baik, tidak perlulah seperti karyawan.

Pencitraan seorang *entrepreneur* adalah memiliki mobil mewah, kalau punya motor ber-CC besar, naik kapal pesiar, kalau terbang dengan pesawat komersial duduk di

kelas satu, berleha-leha di pantai-pantai terindah di dunia sambil menghisap cerutu dan lain sebagainya. Bagaimana gambaran mental yang Anda miliki tentang seorang *entrepreneur*? Apakah sama atau berbeda?

Adam Khoo, seseorang jutawan di usianya yang terbilang muda, dalam bukunya *Secrets of Self-Made Millionaire* menjelaskan betapa sebenarnya citra mengenai jutawan sudah demikian kaburnya oleh karena proses cuci otak melalui televisi dan film-film agar kita berpikir demikianlah gaya hidup para jutawan serta bagaimana mereka menggunakan uang.

Faktanya, sebuah *startup* akan menuntut Anda untuk bekerja melebihi karyawan. Tidak mengenal hari, tidak mengenal waktu, tidak mengenal ada uangnya atau tidak. Ini adalah fase-fase awal yang harus dilalui oleh seorang pengusaha dalam merintis usahanya. Bila Anda sebagai karyawan banyak mengeluh seperti di atas, sepertinya agak sulit untuk banting stir jadi pengusaha. Perjalanannya masih panjang, Bro!

Berani Mengambil Keputusan

Sebagian besar karyawan dididik untuk melaksanakan perintah/keputusan. Sebagai seorang pengusaha, Anda harus berani mengambil keputusan agar dilaksanakan oleh segenap anggota tim [termasuk Anda sendiri]. Anda adalah nahkoda kapal dan karyawan Anda adalah awak kapalnya.

Biasanya, ketakutan dalam mengambil keputusan dikarenakan takut mengambil keputusan yang salah.

Saat keputusan sudah diambil, akan ada resiko dan tanggungjawabnya. Makanya, tidak banyak orang yang mau mengambil keputusan. Oleh karena itu, sebelum keputusan diambil, Anda perlu mempertimbangkan banyak aspek, termasuk untung dan ruginya. Keputusan Anda akan mempengaruhi kehidupan banyak orang [termasuk keluarga].

Tidak mengambil keputusan adalah SEBUAH KEPUTUSAN juga!

Terus Belajar

Dunia bisnis global saat ini (buku ini disusun pada Agustus 2014) telah mengalami perubahan yang begitu cepat. Cepatnya perubahan ini menuntut pemilik bisnis untuk tetap selalu belajar dan memiliki wawasan yang terkini, terutama perubahan pasar dan teknologi. Perusahaan-perusahaan yang dipimpin oleh seseorang yang berfondasiakan pembelajaran masa lalu dan enggan mempelajari apa yang sedang terjadi dalam gejolak dunia, biasanya berakhir tragis. Sebut saja Nokia dan RIM. Mereka adalah penguasa pasar di jamannya. Lambat menanggapi kebutuhan pasar. Saat ini, yang satu sudah siap-siap dibunuh merk untuk mobile handsetnya sedangkan yang satunya lagi sedang berjuang keras untuk keluar dari masa sulit [Uh!].



RAHASIA
IDE BISNIS 2

Tidak jarang kami di JalanPengusaha mendapatkan pertanyaan, "Bagaimana memulai bisnis?" atau "Dapatkah diajarkan berbisnis?". Mungkin itu juga yang menjadi pertanyaan Anda saat ini. Meskipun pertanyaan ini sederhana, tetapi menjawabnya tidak sesederhana itu karena akan melibatkan banyak hal.

Pertama-tama, ketika Anda hendak memulai berbisnis tentunya Anda harus sudah memiliki ide bisnis. Lucunya, terkadang ada yang bertanya, "Apa bisnis yang cocok untuk saya jalankan?" [Kok yah JalanPengusaha seperti Paranormal saja]. Pertanyaan ini juga sangat sederhana, namun menjawabnya akan sangat panjang lebar.



Penjelasan lebih detail dan mendalam bagaimana memperoleh dan menggali ide bisnis akan dipaparkan di BONUS KHUSUS bagi pemilik buku Garudapreneur: Generasi Pengusaha Muda.

Setidaknya kita dapat mulai dengan 2 hal berikut ini:

1. Keahlian/Hobi
2. Kebutuhan Pasar

Keahlian/Hobi

Pada suatu perkemahan yang berlangsung selama beberapa hari, ada di antaranya seorang anak laki yang sangat menyukai makanan yang enak [eh, siapa sih yang gak suka makanan enak??]. Ketika urusan perut tidak

terpuaskan pada saat perkemahan, mengakibatkan anak lelaki ini mengeluh kepada kepala regu. Lama kelamaan, kepala regu menjadi jengah dengan keluhan anak lelaki ini dan menantangnya untuk membuat makanan yang 'dapat dimakan' menurut anak lelaki tersebut, alih-alih hanya berkomentar.

Sengsara akibat makanan yang kurang enak, membuat anak lelaki tersebut menyambut tantangan sang kepala regu. Ia pun mengambil alih pembuatan makanan untuk seluruh regu dimana ia berada. Masakan pertamanya SUKSES BESAR! Dan suksesnya tidak hanya berhenti sampai di situ saja, melainkan berlanjut ke hari-hari lainnya, bahkan sampai terdengar oleh regu lainnya.

Masalah kembali muncul. Regu lain juga ingin makanan yang dimasak oleh anak lelaki ini. Sehingga terjadi kegaduhan dalam perkemahan. Permasalahan ini terdengar oleh pemimpin perkemahan. Akhirnya, anak lelaki ini diputuskan untuk mengelola dapur utama guna menyediakan makanan bagi seluruh peserta perkemahan. Dan ia pun kembali SUKSES BESAR!

Dalam keluarga pun, anak lelaki ini mulai dipercaya untuk memasak makanan untuk saudara-saudaranya hingga menangani masakan bila ada acara keluarga. Hingga suatu hari, ia dan teman-temannya makan *steak* yang cukup terkenal di daerah Jakarta Barat. Ketika ia mencicipi *steak* tersebut, ia berujar kepada teman-temannya bahwa kalau hanya seperti itu, ia juga dapat membuatnya. Teman-temannya tidak percaya begitu saja dan meminta bukti.

Pada suatu ketika, ia pun mulai membuat *steak* untuk dicicipi teman-temannya. Rupanya teman-temannya menyukai *steak* tersebut. Singkat cerita, Fransiskus Ferie Jayadi – nama anak lelaki tersebut, bersama beberapa temannya mendirikan restoran *steak* GoWagyu.

Dari kisah ini, dapat kita pelajari bersama bahwa GoWagyu dimulai oleh karena ADA keahlian Ferie dalam mengolah makanan. Nah, apakah keahlian atau hobi yang Anda miliki? Apakah Anda terus melatihnya dan mengkomunikasikannya kepada orang lain?

Anda dapat membaca kisah lengkap Fransiskus Ferie Jayadi di buku Garudapreneur: Generasi Pengusaha.

Kebutuhan Pasar

Setiap tahunnya, jumlah pengguna internet semakin meningkat dengan diiringi dengan semakin murahnya jasa pelayanan internet dibandingkan era awal tahun 2000-an. Dengan meningkatnya jumlah pengguna internet, juga memunculkan pengusaha-pengusaha yang memanfaatkan internet sebagai media berbisnisnya. Sehingga orang dapat berbelanja, retail maupun grosir, dengan media internet yang dapat mengakomodir multimedia (gambar, teks, suara bahkan video) dengan biaya yang relatif lebih murah dibandingkan media lainnya.

Dan setiap tahunnya, dicatat pula peningkatan transaksi *online* melalui internet. Dengan demikian, kepercayaan masyarakat Indonesia terhadap perdagangan melalui media ini lambat laun mulai meningkat. Kenaikan jumlah transaksi

online ini juga diikuti dengan jumlah kejahatan *online*. Entah pembeli yang menipu penjual ataupun sebaliknya.

Melihat permasalahan ini, beberapa anak muda di Indonesia mulai mengambil peluang dengan menawarkan solusi jasa pembayaran *online*. Sehingga pihak pembeli maupun penjual sama-sama dapat memperoleh keamanan dalam bertransaksi *online*. Salah satunya adalah Inapay.com yang didirikan oleh Welly Wong, Ichwan dan Ivan Sebastian.

Inapay.com merupakan sistem pembayaran yang bertujuan untuk melindungi pembeli dan penjual dalam melakukan transaksi jual beli secara *online* dengan bertindak sebagai pihak ketiga (*Escrow Service/ Rekber – Rekening Bersama*). Dengan menjadikan Inapay sebagai mitra dalam melakukan jual beli *online*, diharapkan transaksi akan menjadi lebih terjamin dari segala penipuan-penipuan yang marak terjadi.

Dari kisah ini, dapat kita pelajari bersama bahwa Inapay memulai bisnisnya karena ADA kebutuhan pasar. Nah, kira-kira, apakah kebutuhan pasar yang dapat Anda temui yang belum ada solusinya?

Anda dapat membaca kisah lengkap Ivan Sebastian di buku Garudapreneur: Generasi Pengusaha Muda.



RAHASIA 3
PERSIAPAN 3

Anda masih ingat di Pendahuluan pada bagian Proses Bisnis dikisahkan mengenai bagaimana meluncurkan pesawat ruang angkasa? Apakah menurut Anda ketika sekumpulan orang memiliki ide untuk meluncurkan pesawat ruang angkasa, mereka besoknya langsung meluncurkannya? Kami kira tidak demikian. Mereka perlu mempersiapkan banyak hal, seperti: dana operasional, roket, pesawat, awak pesawat yang terlatih, bahan bakar, orbit pesawat dan lain sebagainya. Dalam mempersiapkan itu semua, tidak dapat dilakukan dalam satu malam.

Memang mudah kalau hanya sekedar ingin menjadi seorang pengusaha. Anda dapat memutuskan saat ini juga untuk menjadi pengusaha, mulai melakukan usaha dan Anda akan tergabung dalam kelompok *Hope Business*, yaitu berbisnis dengan modal berharap ada yang bertransaksi dengan Anda. Cara ini tidak salah, hanya saja yang perlu dipertimbangkan adalah seberapa lama usaha Anda akan bertahan, beberapa hari, beberapa minggu atau beberapa bulan?

Sebelum Berhenti Bekerja

"Sebagian besar *entrepreneur* baru antusias dengan barang baru atau kesempatan yang mereka pikir akan membuat mereka kaya. Sayangnya, banyak dari mereka berfokus pada barang atau kesempatan alih-alih menginvestasikan waktu merancang bisnisnya di seputar barang dan kesempatan itu", demikian kutipan dari salah satu buku karya Robert

T. Kiyosaki dan Sharon L. Lechter. Lebih lanjut, Robert menjelaskan bahwa salah satu faktor yang membuat sebuah bisnis tidak dapat bertahan lama adalah karena sang *entrepreneur* tidak melakukan pekerjaannya jauh sebelum bisnisnya dimulai⁴.

Jauh sebelum memulai bisnis, Anda perlu memiliki persiapan. Dari mempersiapkan sikap, mental, keahlian hingga dana. Robert T. Kiyosaki dalam berbagai bukunya, berkali-kali menyampaikan bahwa untuk berpindah dari satu kuadran pendapatan ke kuadran pendapatan lainnya perlu pendidikan yang berbeda. Pendidikan seorang karyawan akan sangat berbeda dengan pendidikan seorang dokter, pengacara. Demikian pula pendidikan seorang dokter akan berbeda dengan pendidikan seorang *entrepreneur*.

Kabar baiknya adalah Anda sudah memulai langkah yang tepat dengan memiliki dan membaca buku ini [setidaknya mampu bertahan hingga Rahasia 3]. Sedangkan orang lain masih menggunakan pendekatan *Hope Business* atau masih sibuk membaca buku-buku yang tidak jelas dan tidak dapat dipertanggungjawabkan isinya.

Pelajaran dari Perusahaan Besar

Sebagai perusahaan yang baru mulai, Anda tidak dapat serta-merta meniru habis apa yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan besar. Kebanyakan perusahaan

4 Kiyosaki, Robert T & Sharon L Lechter. 2006. *Before You Quit Your Job*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

tersebut memiliki dukungan modal keuangan yang begitu besar. Jika Anda sembarangan meniru, Anda sebenarnya sedang menggali kuburan sendiri. Meski demikian, ada hal-hal yang memang fundamental yang dapat kita ambil dari perusahaan besar.

Dalam berbisnis adalah sangat naif bila Anda mengandalkan berpikir positif. Anda perlu realistik. Salah satu konsep yang dapat Anda ambil dari perusahaan besar untuk dapat berbisnis dengan realistik adalah konsep *Risk Management* (manajemen resiko). *Risk Management* merupakan pengejewantahan dari hukum Murphy yang berbunyi: *Anything that can go wrong will go wrong* – Apa pun yang dapat salah akan salah.

Secara sederhana *Risk Management* akan menganalisa tiga hal, yaitu:

- **Kemungkinan:** Seberapa besar kemungkinan suatu kejadian akan terjadi.
- **Dampak:** Seberapa besar dampak ekonomi yang dihasilkan bila benar-benar terjadi.
- **Kelayakan Penanggulangan:** Apakah investasi yang diperlukan guna mencegah kejadian tersebut sebanding dengan dampak bila benar-benar terjadi.

Jika Anda telah membuat perencanaan antisipasi terhadap suatu kejadian buruk dan rupanya benar-benar terjadi, maka Anda telah meluputkan diri dari bencana dan merupakan keunggulan kompetitif tersendiri. Bila nyatanya itu tidak terjadi, hei... itu bonus!

Sungguh Terjadi

Sebagai penutup bab ini, kami tampilkan sebuah kisah nyata [menggunakan nama berbeda dari aslinya] mengenai pentingnya persiapan. Kami harap Anda mau mempelajari baik-baik kisah ini yang penuh dengan pembelajaran mengenai pentingnya persiapan.

Budi saat ini sedang bekerja di salah satu perusahaan pembuat perangkat lunak yang cukup ternama. Ia telah bekerja hampir lima tahun lamanya. Belakangan ini Budi menjadi gelisah karena ia ingin memiliki usaha sendiri. Kegelisahan ini akhirnya terjawab dengan datangnya sebuah peluang menarik yang sulit ditampik dari dua orang teman semasa kuliahnya, Amir dan Susi.

Rupanya, Amir dan Susi saat ini sudah memiliki usaha perangkat lunak yang ditujukan untuk perusahaan-perusahaan. Amir bertindak sebagai perancang dan yang membuat perangkat lunak serta aktif sebagai staf pengajar di salah satu perguruan tinggi di Jakarta. Susi bertindak sebagai tenaga penjualan dan pemasaran. Saat itu, perangkat lunak besutan Amir dan Susi baru memiliki beberapa pengguna. Amir memiliki ambisi agar dapat meningkatkan penggunaan perangkat lunak miliknya di berbagai perusahaan. Oleh karena itu Amir berpikir untuk mengerjakannya secara purna waktu (*full time*). Dan untuk mewujudkan ambisinya, Amir memerlukan kantor sendiri dan beberapa komputer

yang saling terhubung (*networked computers*). Tetapi ia terkendala dengan... dana.

Amir teringat akan Budi, salah satu kawan baiknya semasa kuliah yang hingga sekarang kerap berhubungan baik. Budi ditawarkan untuk menjadi *investor* yang menyediakan fasilitas kantor beserta dengan komputer yang saling terhubung. Alhasil, dengan susah payah meminjam uang kepada saudaranya, Budi pun menyewa ruko dan berbagai fasilitas pendukung agar Amir dan Susi dapat bekerja secara fokus.

Singkat cerita. Kurang dari satu tahun usaha ini bubar! Ada beberapa masalah yang muncul setelah Budi bergabung. Mereka kembali mencari *investor* untuk menanamkan modal berupa uang. Dampaknya pada keuntungan per kepala menjadi berkurang karena sekarang dibagikan kepada empat orang. Oleh karena itu Amir pun mengambil inisiatif meningkatkan harga jual yang cukup tinggi. Kenaikan ini rupanya kurang dapat diterima oleh pasar, sehingga penjualan menurun. Dan di tengah jalan, Amir dan Susi putus hubungan [oh ya, mereka sebelumnya berpacaran].

RAHASIA
KOMPETENSI 4

Sebuah kompetensi tidak dapat dengan begitu saja dikuasai hanya dengan membaca buku atau mengikuti beberapa hari *workshop*, apalagi seminar. Kompetensi baru didapat setelah melalui serangkaian proses latihan dan pembelajaran yang terus-menerus.

Bahkan dalam banyak kejadian, hal ini justru menjadi modal awal dalam memulai sebuah bidang usaha.

Salah satu cara untuk mengembangkan kompetensi yang paling aman adalah dengan menjadi karyawan. Sangat disayangkan, begitu banyak karyawan yang tidak dapat melihat gambaran besar potensi yang dapat diperoleh saat mereka masih bekerja. Mereka cenderung membandingkan upaya mereka dengan uang yang diperoleh [dengan bonus capek kerja]. Padahal, ada banyak hal yang dapat mereka pelajari sebagai bekal nantinya berwirausaha.

Katakanlah Anda memiliki impian membangun perusahaan *software* (perangkat lunak komputer). Untuk mendapatkan pengetahuan dan kompetensi, sangat logik bila Anda bekerja di perusahaan pembuat *software*. Selama bekerja, Anda dapat mempelajari bagaimana:

- Metodologi pembuatan *software*
- *Tools* yang cocok untuk membuat *software* tertentu
- Kendala dalam mencari klien dan melakukan penjualan
- Mengatur cashflow operasional perusahaan dari sisi keuangan
- Mengelola sekumpulan geek
- Dan banyak lagi sepanjang Anda rajin memanfaatkan waktu

Semua pembelajaran di atas sangat mahal dan perlu waktu bila Anda harus mulai dari awal. Tetapi bila Anda belajar saat menjadi karyawan; akan menjadi sangat murah, bahkan Anda dibayar untuk mengakuisisi segala pengetahuan dan keahlian tersebut alih-alih keluar uang.

Sekali lagi, menjadi karyawan bukanlah sebuah situasi yang rendah dibandingkan menjadi pengusaha. Yang perlu dijauhi adalah menjadi karyawan dengan gaji buta. Atau dari sisi pengusaha adalah usaha yang djalankan melanggar hukum dan merugikan masyarakat.

Baik karyawan maupun pengusaha, sama-sama mulia bila sikap dan buah karyanya memberikan manfaat bagi orang lain. Keduanya sama-sama penting dan memiliki fungsi yang saling melengkapi. Tanpa karyawan, pengusaha juga akan pusing tujuh keliling. Demikian pula tanpa pengusaha, karyawan hanya dapat gigit jari.



RAHASIA 5
ANGGOTA TIM 5

Salah satu pilar terpenting dalam sebuah organisasi adalah SDM (Sumber Daya Manusia). Seiring dengan tumbuh dan berkembangnya usaha Anda, akan sangat mungkin Anda merekrut anggota baru untuk membantu Anda mengoperasikan perusahaan Anda. Orang-orang dalam organisasi Anda dapat mencerminkan budaya seperti apa yang telah Anda bangun, baik secara sengaja ataupun tidak sengaja.

Perekrutan ini boleh jadi merekrut karyawan ataupun *co-founders* [ya, mungkin saja awalnya hanya ada seorang *founder* atau *co-founder*nya keluar di tengah jalan]. Idealnya *founder* memiliki rentang keahlian yang memadai sehingga perusahaan dapat beroperasi. Namun, bila tidak, maka biasanya akan mencari *co-founders* yang dapat menutupi kekurangannya.

Sulit untuk menarik orang-orang yang *superstar* bergabung bersama organisasi Anda, bila organisasi Anda juga bukan kelas *superstar*. Andaikan berhasil pun orang-orang tersebut tidak akan bertahan lama. Mereka akan mencari organisasi yang memiliki kelas yang sama dengan dirinya. Siapa yang naik atau berada dalam bus, tergantung bus-nya seperti apa.

Hal Penting dalam Merekut

Perekrutan merupakan gerbang awal dari membentuk tim yang kokoh dan berujung pada organisasi yang kokoh pula. Bila terjadi kesalahan pada proses ini, maka akan berdampak

buruk pada perusahaan di kemudian hari. Adalah wajar bila Anda tertarik pada pribadi-pribadi berbakat. Namun hal penting yang perlu Anda camkan baik-baik, orang yang berbakat tanpa didasari sikap-sikap yang baik akan menjadi masalah di kemudian hari.

Hire Slow

CEO Zappos, Tony Hsieh, pernah menceritakan pengalamannya dalam berbisnis. Sebelum menjadi CEO Zappos (dengan berinvestasi di Zappos), ia telah memiliki perusahaan yang kemudian dijual ke Microsoft Corporation. Tony mengakui bahwa ia telah melakukan kesalahan pada perusahaan sebelumnya dan tidak mau mengulangi hal yang sama di Zappos.

Tony sangat memahami pentingnya SDM yang berkualitas bagi sebuah organisasi agar dapat tumbuh dan berkembang dengan sehat. Oleh karena itu dalam hal kepegawaian, perekrutan dan pemecatan, Zappos sangat berpedoman dengan *Core Values* perusahaan. Meski pelamar memiliki potensi, keahlian, & bakat yang sangat menggiurkan dan berpotensi untuk melambungkan perusahaan, tetapi tidak sesuai dengan *Core Values* perusahaan; Zappos tidak akan segan-segan menolaknya.

Pendekatan ini memang merepotkan dan membutuhkan waktu yang tidak sebentar. *Garbage In Garbage Out*, jika Anda merekrut sampah, jangan harap hasil yang didapat adalah emas.

Darah Segar atau Berpengalaman

Tidak sedikit lowongan pekerjaan yang bertebaran mensyaratkan calon pekerja untuk memiliki pengalaman bekerja. Memang bila merekrut orang yang sudah memiliki pengalaman akan segera siap pakai. Di sisi lain, orang ini sebelumnya pernah bekerja di perusahaan lain yang mungkin memiliki budaya yang berbeda dengan budaya yang dipegang oleh perusahaan Anda. Ini juga perlu menjadi pertimbangan saat hendak merekrut.

Sebaliknya, ‘darah segar’, tidak memiliki pengalaman sama sekali. Namun karena masih belum terkontaminasi oleh apa pun, maka akan lebih mudah dibentuk agar sesuai dengan budaya perusahaan. Di sisi lain, perusahaan akan perlu berinvestasi lebih untuk membimbing ‘darah segar’ ini.

Upah Murah

Ungkapan “*money talks*” memang sulit dipungkiri. Uang memang dapat berbicara banyak, terutama mengenai kualitas. Mencari orang yang mau diupah murah, akan menarik orang-orang yang memiliki sikap dan keterampilan yang ala kadarnya datang kepada Anda. Dengan kesemuanya itu, lambat laun akan berdampak buruk pada kinerja perusahaan dan membuat Anda frustasi.

Biasanya *startup* tidak memiliki dana yang besar. Akibatnya, ketika hendak merekrut orang, sangat mungkin – pada awalnya – mencari orang yang bersedia dibayar murah. Ini sangat wajar bila kondisi sebuah *startup* memang belum

memungkinkan, namun bukan berarti tidak memperhatikan pedoman dalam merekrut orang.

Yang menjadi masalah adalah bila hal ini menjadi sebuah kebiasaan saat perusahaan telah menjadi lebih mampu. Dapat dijumpai perusahaan-perusahaan yang memiliki kebiasaan seperti ini dan tidak memiliki pedoman yang tepat dalam merekrut. Alhasil, perusahaan mengalami kendala dalam perkembangannya.

Bila memang sudah lebih mampu, jangan bohongi anggota tim Anda, mereka layak mendapatkan yang lebih juga. Ingat sikap jujur.

Sepertu Pemecatan

Jangan ragu untuk memecat anggota tim Anda yang menjadi racun bagi anggota lainnya dan perlahan-lahan membunuh perusahaan Anda dari dalam. Orang-orang seperti ini dapat dengan sangat cepat memberikan dampak buruk bagi anggota tim Anda yang lainnya. Semakin lama Anda pertahankan dengan berbagai alasan, semakin Anda terjerembab dalam kubangan yang sangat dalam.

Atau bila kinerja cenderung memburuk, cobalah rotasi ke bagian lain terlebih dahulu. Kalau masih demikian, apa boleh buat Anda terpaksa harus memecatnya. Ada kalanya seseorang yang dahulunya memiliki kinerja yang cemerlang, kemudian mengalami kemerosotan. Setelah diberi kesempatan dalam suatu masa, tetap tidak berubah. Jangan ragu untuk segera memecatnya. Ini terdengar sangat

kejam. Karena anda sedang menjalankan sebuah bisnis, Bro. Bukan panti sosial, OK?

Jerry Yang dari Yahoo!, Steve Jobs dari Apple, Gaël Duval dari MandrakeSoft (sekarang Mandriva), Mike Lazaridis & Jim Balsillie dari Research in Motion (sekarang BlackBerry) merupakan beberapa dari sekian banyak *founder* & *co-founders* yang dipecat dari perusahaan yang didirikannya sendiri. Jika Anda mengira sebagai *founder* atau *co-founders* Anda tidak akan ditendang dari perusahaan Anda sendiri, coba pikirkan ulang persepsi tersebut.

Bagi sebagian orang, melakukan pemecatan adalah hal yang sangat enggan dilakukan. Entah karena merasa iba ataupun merasa tidak populer bila melakukannya. Pemecatan memang seolah-olah bagaikan dunia runtuh. Namun, sangat mungkin orang yang dipecat akan memiliki kinerja yang lebih baik ditempat yang baru. Anda tidak akan pernah tahu.

RAHASIA
EKSEKUSI 6

Sebuah artikel yang baru-baru ini membahas mengenai eksekusi ide dan rencana bisnis di dalam sebuah perusahaan sebagai berikut: (Sebelum diteruskan coba jawab pertanyaan ini secara cepat)

Pertanyaan #1:

Tiga katak sedang duduk di atas balok kayu. Satu memutuskan untuk meloncat. Berapa katak yang tersisa di atas balok?

Anda mungkin memikirkan jawabannya adalah dua, tapi jawaban yang benar adalah tiga karena yang satu hanya memutuskan untuk meloncat saja, belum benar-benar mengambil tindakan melompat.

Pertanyaan #2:

Ada tiga perusahaan yang mempunyai pendapatan yang payah. Satu memutuskan untuk memperbaiki lini produk kuncinya, memperkuat saluran distribusinya dan menjadi perusahaan yang dekat kepada pelanggannya. Berapa banyak perusahaan yang memiliki pendapatan yang payah?

Nah, sekarang Anda telah mendapatkan ide bahwa memutuskan dan mengerjakan adalah dua hal yang berbeda.

Memiliki banyak ide dan rencana bisnis adalah hal yang bagus. Namun yang membedakan antara seorang pebisnis yang berhasil dan tidak adalah siapa yang mengeksekusi ide-ide dan rencana-rencana bisnis tersebut. Mengutip sebuah survei ditemukan bahwa 70% perusahaan-perusahaan yang

gagal bukan karena rencana atau ide bisnis yang buruk tetapi lebih kepada lemahnya eksekusi dalam mewujudkan ide dan rencana bisnisnya.

Hambatan Eksekusi

Temuan yang paling banyak ditemukan adalah ketidakjelasan tujuan. Tiadanya komitmen untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Akuntabilitas juga merupakan persoalan. Singkatnya, orang-orang di dalam tim tidak yakin apa sasaran perusahaannya, tidak berkomitmen terhadap sasaran yang telah ditetapkan, tidak tahu persisnya harus melakukan apa dan tidak diminta pertanggung jawaban atas progress pencapaian sasaran. Ini adalah penjelasan nyata akan gagalnya sebuah eksekusi.

Tips dalam Eksekusi

1. Temukan sasaran dan tujuan penting dari bisnis anda. Anda perlu melihat kembali ke misi perusahaan anda untuk menemukan aspirasi mengapa Anda membuka usaha bisnis Anda.
2. Identifikasi aktivitas-aktivitas kunci yang merupakan pengungkit untuk mencapai sasaran bisnis Anda, dan fokus kegiatan pada aktivitas kunci tersebut.
3. Buatlah target yang memotivasi Anda. Buat pengukuran atau *scorecard* yang dapat mengingatkan Anda untuk mencapainya.

4. Lakukan *review* secara berkala terhadap kegiatan yang telah dilakukan dan hasil pencapaiannya agar dapat mengetahui progres pencapaiannya.

RAHASIA 7
PENGUKURAN 7

Bila Anda pergi ke dokter dan melakukan pemeriksaan tekanan darah, maka biasanya ada standar rentang tekanan darah yang menunjukkan bahwa tekanan darah dalam keadaan normal sehingga tubuh Anda dapat beroperasi seperti biasanya. Bila di bawah standar tersebut, maka Anda berpotensi untuk pusing dan pingsan. Sedangkan bila di atas standar, maka Anda berpotensi pusing dan pecah pembuluh darah.

Dengan mengetahui sedini mungkin apa yang terjadi dengan tekanan darah Anda saat ini, dokter dapat melakukan tindakan yang tepat agar tekanan darah Anda kembali menjadi normal dan mencegah potensi yang membahayakan nyawa Anda. Misalnya dengan memberikan resep penurun darah tinggi, menghindari makanan tertentu dan berolahraga ringan secara rutin.

Tentunya, permasalahan kesehatan tidak hanya melibatkan pemeriksaan tekanan darah saja. Semakin kompleks permasalahannya, diperlukan pemeriksaan yang lebih banyak lagi terhadap tanda-tanda vital (*vital signs*) tubuh Anda.

Pentingnya Pengukuran

Ilustrasi di atas mencoba menjelaskan pentingnya pengukuran dalam konteks medis/kesehatan. Lalu apa kaitannya dengan bisnis? Layaknya tubuh manusia, organisasi – dalam hal ini bisnis – juga memiliki *vital signs* yang dibutuhkan untuk menetapkan di mana posisi kinerja bisnis Anda berada sebagai organisasi. Sulit untuk

menentukan strategi atau inisiatif rencana perbaikan jika kita tidak tahu titik awal kita. Pengukuran juga memungkinkan kita untuk membandingkan diri kita dengan perusahaan lain untuk memahami di mana kita berada dibandingkan dengan orang lain. Setelah posisi terbentuk, pengukuran memungkinkan kita untuk memantau kemajuan kita.

Apa yang Diukur

John Wanamaker, seorang pedagang dan figur politik serta dianggap sebagai pendukung iklan dan pelopor pemasaran, pernah mengatakan, "*Half the money I spend on advertising is wasted; the trouble is, I don't know which half*" - Sebagian uang yang dibelanjakan untuk iklan terbuang sia-sia; masalahnya saya tidak tahu bagian yang mana.

Pernyataan John Wanamaker memang tertuju pada bidang periklanan. Meski demikian, maksud yang serupa juga terjadi pada bidang lainnya. Banyak kegiatan/aktivitas yang dilakukan, tetapi tidak diketahui sumbangsihnya, sehingga tidak diketahui apa-apa sajakah yang memberikan dampak yang diharapkan.

Acap kali, seorang pengusaha hanya melakukan pengukuran pada satu atau dua hal yang dianggapnya penting. Misalnya mengukur kinerja penjualan. Padahal, banyak faktor yang juga penting yang menyokong terjadinya penjualan yang baik. Andaikan penjualan menurun, ini dapat dirunut kepada berbagai hal. Apakah masalah diproduksi, pemasok, tenaga penjual dan lain sebagainya. Yang masing-masing juga dapat diukur.

Bagaimana Pengukurannya

Setelah Anda menetapkan apa-apa saja yang akan Anda ukur, maka langkah selanjutnya adalah menetapkan bagaimana pengukurannya. Maksudnya adalah membuat indikator. Merujuk pada ilustrasi pada awal bab ini, maka Anda pada setiap hal yang Anda ukur, perlu ditetapkan berbagai rentang. Setidaknya Anda memiliki rentang yang mengindikasikan keadaan:

1. Bahaya: Omzet penjualan dari 0 – Rp. 10 juta
2. Waspada: Omzet penjualan dari Rp. 10 juta – Rp. 23 juta
3. Aman: Omzet penjualan dari Rp. 23 juta – Rp 50 juta

"You can't manage what you can't measure", ungkapan ini benar-benar menjelaskan bahwa dengan memantau kinerja dari apa-apa yang Anda hendak ukur, maka Anda dapat sedini mungkin melakukan tindakan sebelum segala sesuatunya menjadi fatal atau terlambat. Seperti halnya kesehatan Anda.



Penjelasan lebih detail dan mendalam bagaimana melakukan pengukuran dengan *Balanced Scorecard* (BSc) akan dipaparkan di BONUS KHUSUS pemilik buku Garudapreneur: Generasi Pengusaha Muda.

RAHASIA
MENTOR 8

Anda sedang dihadapkan pada situasi genting dan harus melalui sebuah lapangan yang dibawahnya terdapat ranjau. Anda tidak tahu persisnya dimana sajakah ranjau-ranjau tersebut berada. Ada dua cara yang dapat Anda tempuh. Pertama, Anda tetap berjalan melalui lapangan yang penuh ranjau dan berharap Anda tidak menginjak ranjau. Kedua, Anda bertanya kepada orang yang pernah melalui lapangan tersebut dan selamat sampai di seberang sana.

Kisah di atas sejalan dengan ungkapan pengalaman adalah guru yang berharga, namun lebih bijaksana bila belajar dari pengalaman orang lain. Demikianlah gambaran mengenai pentingnya seorang Mentor (atau lebih). Agar mudah dimengerti dan tidak membuat rumit, Mentor dapat diartikan sebagai penasihat atau pemandu atau pembimbing.

Pentingnya Mentor

Seorang Mentor memiliki kunci penting bagaimana sebuah proses "*transfer knowledge & skill*" (bahkan *attitude* dalam beberapa kasus) dapat berjalan dengan mulus, terutama sekali dalam hal kompetensi yang harus dikuasai. Jika Anda mengalami kesulitan, maka Mentor menjadi tempat bertanya dan berdiskusi. Mentor yang bijak dapat menemukan dan melakukan "*transfer knowledge & skill*" dengan cara yang berbeda-beda, sesuai dengan karakteristik Anda.

Mentor membantu percepatan dan mengurangi sebanyak mungkin pengalaman kegagalan dari sebuah "try

& error". Mentor yang baik mampu mengarahkan, membantu dan membimbing; bukan saja dari sisi kinerja, melainkan juga dari sisi perkembangan diri.

Mendapatkan Mentor

Mendapatkan Mentor adalah pekerjaan yang gampang-gampang susah. Anda perlu melakukan penelitian yang cukup mendalam mengenai sosok Mentor Anda dari segala hal, termasuk nilai-nilai (*Values*) yang dipegang. Pastikan Anda merasakan kecocokan dengan sosok tersebut, kalau memungkinkan, jalin komunikasi terlebih dahulu untuk memastikan adanya kecocokan di antara calon Mentor dengan Anda. Biasanya adanya persamaan dalam *Values* yang jadi pengikatnya.

Setidaknya ada dua cara belajar dari Mentor, yaitu:

Langsung

Anda dapat langsung berinteraksi dengan Mentor, baik melalui telepon, tatap muka, email, *video conference* dan lain sebagainya.

Tidak Langsung

Anda tidak dapat langsung berinteraksi dengan Mentor, namun dapat belajar melalui karya-karya yang ditinggalkan ataupun karya orang lain yang merujuk kepada kebijaksaan dari sang Mentor. Biasanya cara ini ditempuh bila sang Mentor orang yang sangat sulit dijangkau atau telah meninggal.

Tahapan Mentoring

Dalam hubungan langsung antara Mentor dan Anda, setidaknya terdapat empat tahapan:

Persiapan

Tahapan ini adalah tahapan di mana Anda mencari dan mendapatkan Mentor yang sesuai. Kenalilah Mentor Anda dengan lebih baik, ketahui ketersediaan waktu mereka. Bila mereka tidak punya cukup waktu, sebaiknya tidak memaksakan dan segera mencari Mentor lain sedari awal.

Kesepakatan

Dalam sebuah hubungan, perlu ada kesepakatan hubungan seperti apa yang hendak dibangun. Demikian pula hubungan Mentor dengan Anda. Anda perlu menjelaskan secara eksplisit maupun implisit apa yang menjadi harapan Anda dan bagaimana Mentor Anda bekerja sama dengan Anda.

Mentoring

Ini adalah tahapan terpenting dari seluruh tahapan. Dalam prosesnya, seorang Mentor yang baik akan memberikan umpan balik yang terkadang dapat membuat Anda terpukul [kenyataan memang kadang membuat sakit hati!]

Penutupan

Pada tahap ini, ada dua kemungkinan yang dapat terjadi: Anda mendapatkan apa yang Anda inginkan dari Mentor dan Anda tidak mendapatkan apa yang Anda inginkan dari

Mentor. Apa pun yang terjadi pada tahap ini, pastikanlah tetap menjaga hubungan baik dengan segala upaya yang dicurahkan oleh Mentor Anda.



Agar dapat membantu *startup* Anda dapat mulai dengan cepat, GarudaPreneur memiliki jaringan para Mentor yang sudah berpengalaman dan terbukti kepiawaianya.



RAHASIA
KOMUNITAS 9

Sebagai seorang pengusaha, Anda telah mengembangkan (atau sudah memiliki) sikap-sikap tertentu yang mungkin tidak dapat dimengerti oleh mereka yang bukan pengusaha, seperti karyawan, teman gaul bahkan mungkin keluarga Anda. Terkadang, hal ini dapat membuat Anda frustasi [mengapa mereka tidak memahami saya??!!?#!\$#@].

Komunitas sangat penting bagi seorang pengusaha agar dapat membantu dirinya menjalankan bisnisnya lebih baik lagi. Diperlukan sebuah ekosistem yang tepat, agar makhluk hidup (dalam hal ini Anda sebagai seorang pengusaha) dapat bertumbuh dan berkembang secara optimal.

Napoleon Hill dalam beberapa bukunya menjelaskan pentingnya *Master Mind*. Berikut ini penjelasan Hill mengenai *Master Mind*:

“Coordination of knowledge and effort, in a spirit of harmony, between two or more people, for the attainment of a definite purpose”⁵

Jadi, komunitas yang dibutuhkan seorang pengusaha adalah yang dapat mengakomodir pengetahuan dan upaya yang selaras dengan pencapaian tujuan tertentu, dalam hal ini menyelesaikan permasalahan dalam bisnis.

Akan sangat mungkin di sekitar Anda, terdapat orang-orang yang bermental ABS (Asal Bos Senang). Padahal, sangat diperlukan pihak lain yang dapat melihat dan menilai

5 Hill, Napoleon. 1938. Think and Grow Rich. Cleveland, Ohio: The Ralston Publishing.

keputusan yang diambil oleh seorang pengusaha dari kejauhan. Tujuannya adalah agar memastikan keputusan yang diambil tidak berdasarkan ego atau emosi, melainkan benar-benar berdasarkan data dan fakta yang dapat dipertanggungjawabkan. Hanya berdasarkan data dan fakta, bisnis dapat mengarungi samudra luas yang ganas dan tidak menentu.

Dalam sebuah komunitas yang tepat, maka bersama dengan seluruh anggotanya saling membantu; entah dalam bentuk berbagi pengalaman (*knowledge sharing*), motivasi, usaha bersama/patungan (*joint venture*) dan lain sebagainya.

Berbagi Pengalaman

Pada Rahasia 9 Anda belajar bahwa diperlukannya sosok Mentor sehingga dapat mengakselerasi pembelajaran Anda melalui pengalaman-pengalaman sang Mentor. Maka dalam komunitas, Anda dapat saling berbagi pengalaman dengan anggota komunitas dalam menghadapi pelbagai permasalahan dalam menjalankan bisnis dan bagaimana solusinya. Terkadang, pengalaman orang lain, meski tidak sama persis, dapat memberikan Anda inspirasi menerapkan cara yang serupa dengan penyesuaian seperlunya. Dapatkah Anda bayangkan daya unkit dari memiliki akses ke berbagai pengetahuan dan pengalaman dari sekumpulan pengusaha?

Motivasi

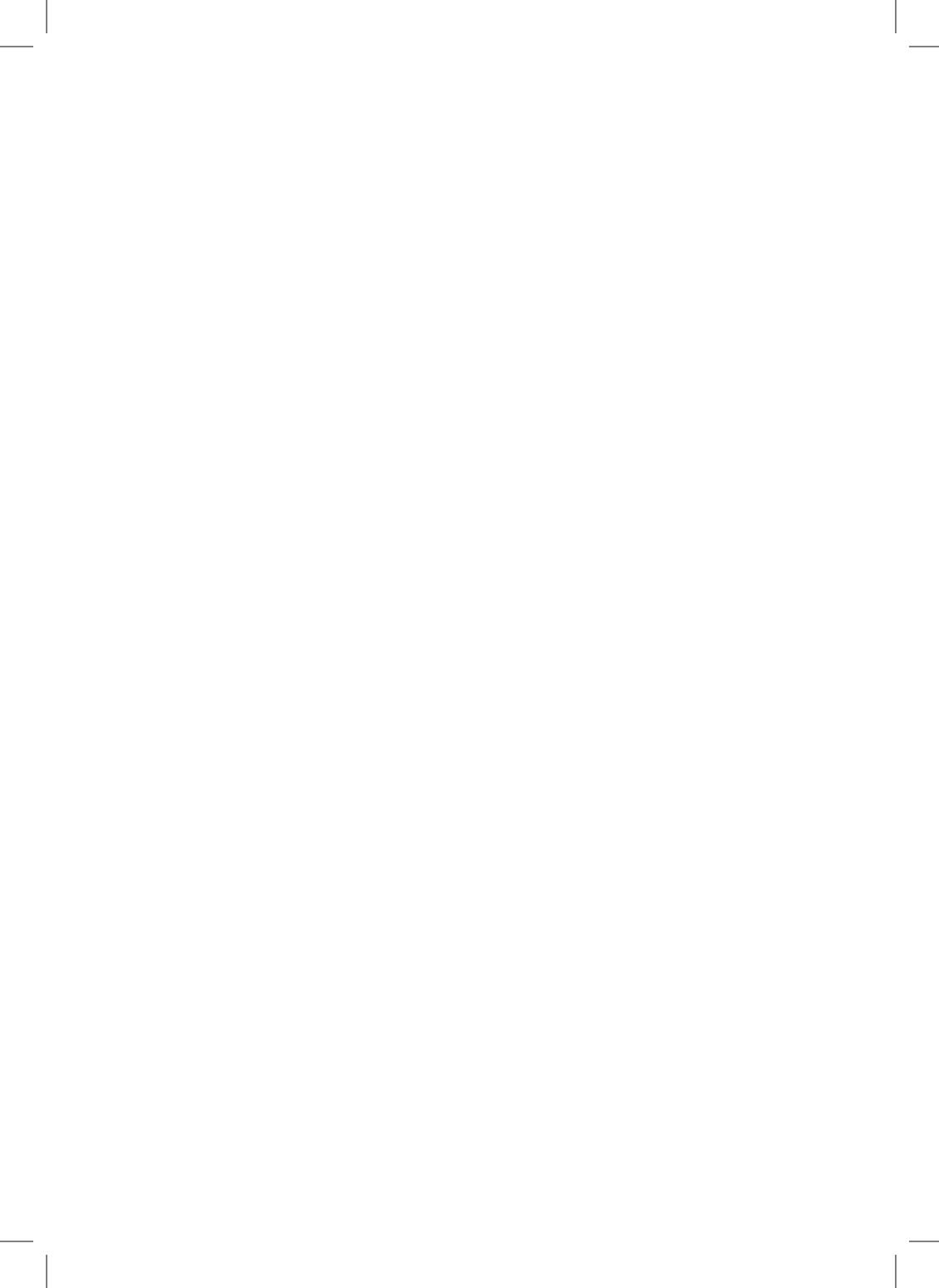
Sekumpulan pengusaha akan memiliki karakteristik yang kurang lebih sama. Ketika Anda sedang dalam pergumulan, sesama anggota komunitas akan memberikan dorongan kepada Anda untuk terus maju ataupun mundur [loh!!!]. Bila permasalahan Anda tampaknya sangat riskan untuk diselesaikan, teman-teman Anda tidak akan segan-segan menyarankan Anda untuk mundur, meski karyawan dan keluarga Anda mendukung. Sedangkan bila permasalahan Anda tampak sangat prospektif dengan resiko yang sebanding, mereka juga tidak akan segan-segan mendorong Anda untuk maju, meski karyawan dan keluarga Anda matimatian melarangnya.

Usaha Bersama

Salah satu manfaat terpenting dalam berkomunitas adalah upaya saling mendukung usaha satu dengan yang lainnya. Sangat mungkin untuk menawarkan barang dan jasa Anda kepada anggota komunitas lainnya yang memang memerlukan barang dan jasa Anda, tentunya dengan penawaran khusus. Dan sebaliknya, sangat mungkin anggota lain yang memiliki barang dan jasa yang Anda butuhkan, dapat mengajukan penawaran khusus kepada Anda. Selain itu, juga sangat memungkinkan bila barang dan jasa Anda dipasarkan kepada para pelanggan anggota komunitas lainnya, tentunya dengan penawaran khusus juga. Dan demikian pula sebaliknya.



Oleh karena pentingnya komunitas, GarudaPreneur menyediakan wadah komunitas untuk para *startup* agar memiliki lingkungan yang mendukung sesamanya untuk bertumbuh dan berkembang, termasuk berkomunitas dengan para Mentor yang berpengalaman. Tidak ada yang lebih mengerti seorang pengusaha selain pengusaha lainnya:D



PENUTUP

Selamat kami ucapkan kepada Anda! Tidak banyak orang yang telah memiliki buku dan membacanya sampai selesai. Biasanya, orang yang sudah memiliki buku, membacanya, namun tidak menyelesaikan membaca hingga selesai. Atau yang lebih banyak lagi, beli buku dan dijadikan pajangan.

Kami berharap pada bab terakhir ini, setidaknya Anda telah mendapatkan gambaran apa-apa saja yang dibutuhkan untuk memiliki *startup* yang sukses dan dapat bertahan serta bertumbuh dengan cepat.

Mungkin, saat ini, Anda begitu menggebu-gebu untuk segera menjadi pengusaha dan memulai *startup* Anda yang pertama ataupun yang kesekian dengan lebih siap. Lalu, langkah apa yang dapat Anda lakukan selanjutnya?

Anda dapat memiliki buku Garudapreneur yang diterbitkan oleh GPU (Gramedia Pustaka Utama) dan dapat diperoleh diberbagai toko buku kesayangan Anda (atau melalui toko buku *online*). Apa yang akan Anda dapatkan dari buku Garudapreneur:

- Mengenal Indonesia & Keadaan Geografisnya
- Memahami Pengusaha
- Perbedaan Pedagang & Pengusaha
- Pengusaha: Dilahirkan atau Dididik?
- Jadi Pengusaha atau Karyawan

- Pengusaha dan Kompetensi
 - Kisah Inspiratif 9 Pengusaha Muda Indonesia
 - Merancang Bisnis dengan *Business Model*
- Akan ada kisah 9 pengusaha muda Indonesia yang ditampilkan terdiri dari beragam industri, dari *non-tech* hingga *high-tech*. Bila Anda mendapatkan buku 9 Rahasia Startup Sukses ini dengan mendaftar di website <http://www.garudapreneur.com>, maka dalam 9 minggu ke depan, setiap minggunya Anda akan mendapatkan inspirasi dari para pengusaha ini.

Apabila setelah Anda membaca buku Garudapreneur dan memutuskan untuk mengambil langkah selanjutnya, ada BONUS KHUSUS panduan teknis mewujudkan impian bisnis menjadi kenyataan senilai **Rp. 5.000.000,-.**

Bonus ini akan membahas:

- Bagaimana Menemukan **Ide Bisnis**
- Bagaimana Membuat **Model Bisnis**
- Bagaimana Membuat **Strategy Map**
- Bagaimana Membuat **Pengukuran**

Seperti yang telah kami utarakan pada Pendahuluan, kami tunggu umpan balik Anda mengenai buku ini dan kesan Anda terhadap isi buku ini ke 9rss@garudapreneur.com. Akhir kata, kami mengundang Anda semua untuk mengambil bagian dalam Gerakan Pengusaha Muda Indonesia bersama GarudaPreneur.

