

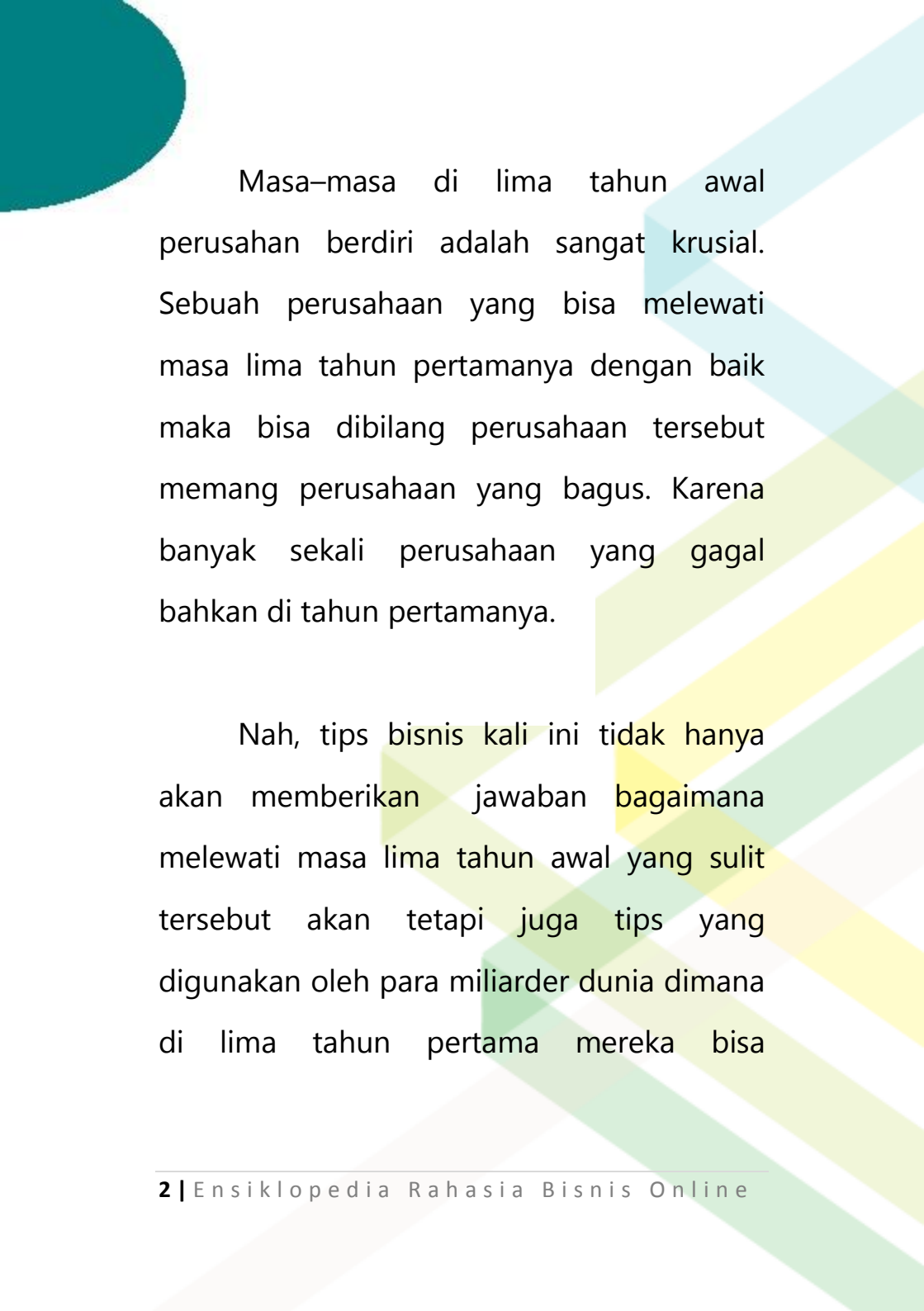
How to Start a Business!



BAB 2 NASEHAT-NASEHAT PENTING DARI PARA PRAKTISI UNTUK PEBISNIS PEMULA



Memulai bisnis tidaklah semudah membalikkan telapak tangan. Itu adalah hal yang pasti. Banyak sekali tantangan, rintangan, dan juga hambatan yang menghadang di depan kita untuk mencapai sebuah kesuksesan bisnis. Lalu bagaimanakah jika kita yang masih sangat pemula ingin membuka bisnis?



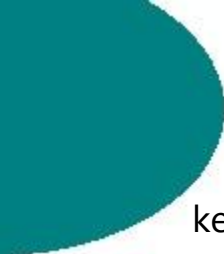
Masa-masa di lima tahun awal perusahaan berdiri adalah sangat krusial. Sebuah perusahaan yang bisa melewati masa lima tahun pertamanya dengan baik maka bisa dibilang perusahaan tersebut memang perusahaan yang bagus. Karena banyak sekali perusahaan yang gagal bahkan di tahun pertamanya.

Nah, tips bisnis kali ini tidak hanya akan memberikan jawaban bagaimana melewati masa lima tahun awal yang sulit tersebut akan tetapi juga tips yang digunakan oleh para miliarder dunia dimana di lima tahun pertama mereka bisa

menghasilkan omzet lebih dari 10 miliar rupiah.

Oke, jika anda tahu mengenai orang – orang ini Tristan Sternson, Rohan Gamble, dan Paul Wilson. Mereka adalah pra pengusaha yang memulai usaha dari nol, dan berhasil mencapai omzet satu US dollar dalam lima tahun bahkan lebih, dan itu artinya 10 miliar rupiah.

Meski diluncurkan pada di tahun 2008, saat dimana terjadinya krisis ekonomi dunia, omzet perusahaannya saat ini sudah lebih dari 5 juta dollar. Perusahaan Tristan Sternson tersebut ,InfoReady mengalami



kemajuan yang pesat sejak pertama didirikan yaitu tahun 2008. Perusahaan yang bergerak di bidang konsultasi manajemen informasi tersebut saat ini sudah memiliki 70 staf yang tersebar di kota – kota besar Australia seperti Brisbane , Melbourne, dan Sydney. Total Omzet saat ini sudah lebih dari 10 juta dollar. InfoReady bahkan sekarang sedang mengejar penghasilan total sebesar 20 juta dollar, dengan klien besar mereka seperti Energex dan Telstra.

Dengan menghabiskan semua dana yang dimilikinya, membangun perusahaan keuangan yang bernama Mozo. Perusahaan ini membandingkan biaya yang dikenakan


pada kartu kredit dan tingkat suku bunga, kredit perumahan dan produk – produk finansial yang lain.

Dan yang terakhir Paul Wilson. Dia memiliki sebuah perusahaan Block Global yang bergerak di bidang rambu-rambu digital. Perusahaan ini tergolong baru karena baru berusia lima bulan. Namun untuk urusan penghasilan perusahaan ini sudah sudah memiliki omzet yang fantastis yaitu lebih dari 1 juta dollar. Wilson bahkan dengan berani memerkirakan bahwa perusahaannya itu akan mampu mencapai penghasilan antara 5juta sampai dengan 10

juta hanya dalam kurun waktu tiga tahun mendatang.

Ini dia tips yang mereka berikan yang dirangkum dalam 10 tips bisnis para miliarder.

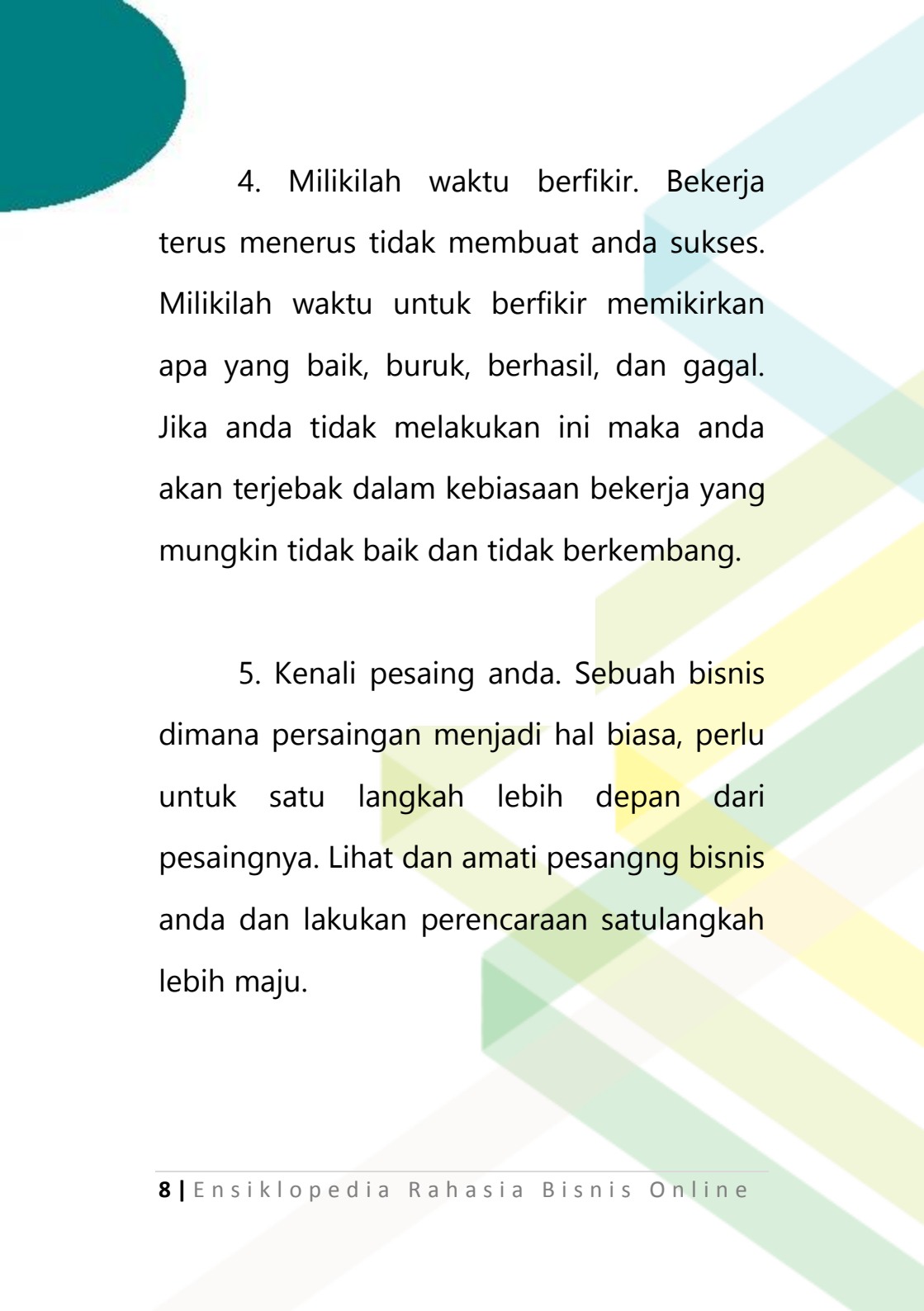
1. Kualitas nomor satu, tidak ada kompromi tentang itu. Di awal-awal memulai bisnis, sering terjadi ada godaan untuk menjadi tamak, dampaknya adalah kepada produk yang kita jual. Yang kita cari dalam berbisnis adalah konsumen yang akan datang lagi dan lagi tanpa kita suruh untuk membeli produk kita. Dan tentu saja



mereka akan memilih tempat dengan kualitas yang baik.

2. Fleksibilitas yang tinggi harus anda miliki. Anda perlu keluesan dalam mengambil kebijakan. Terkadang rencana awal tidak sesuai dengan situasi yang dihadapi. Anda tidak perlu ragu untuk menyesuaikan nya.

3. Fokus pada hal yang memang menjadi keahlian anda. Jika ada tugas yang bukan keahlian anda, maka akan lebih baik jika mendelegasikan tugas tersebut pada orang atau perusahaan lain.




4. Milikilah waktu berfikir. Bekerja terus menerus tidak membuat anda sukses. Milikilah waktu untuk berfikir memikirkan apa yang baik, buruk, berhasil, dan gagal. Jika anda tidak melakukan ini maka anda akan terjebak dalam kebiasaan bekerja yang mungkin tidak baik dan tidak berkembang.

5. Kenali pesaing anda. Sebuah bisnis dimana persaingan menjadi hal biasa, perlu untuk satu langkah lebih depan dari pesaingnya. Lihat dan amati pesangng bisnis anda dan lakukan perencanaan satulangkah lebih maju.

6. Jangan ragu untuk menolak pesanan. Tidak semua order yang mungkin akan memperbesar omzet baik untuk perusahaan. Menerima order yang salah bisa berdampak buruk bagi perkembangan perusahaan.

7. Jalin relasi dan jaga hubungan baik. Mitra sangat erat kaitannya dalam memengaruhi pertumbuhan dan ekspansi bisnis.

8. Percaya diri sendiri. Apa gunanya berusaha mati-matian jika diri kita tidak percaya pada diri sendiri. Sekuat apapun anda berusaha tidak akan berhasil tanpa



adanya percaya diri. Jangan ragu untuk memulai bisnis yang baru atau teruskan usaha anda kearah yang lebih baik.

9. Pantang menyerah merupakan kunci yang akan membawa anda menuju keberhasilan. Banyak sekali situasi dan kondisi yang akan membuat anda stress, namun itu bukan alasan untuk menyerah jika anda menginginkan keberhasilan.

10. Jangan berjudi dengan dana anda. Banyak orang yang gagal dalam melakukan investasi karena mereka hanya berjudi. Mereka mengeluarkan dana yang besar untuk sesuatu yang mereka belum yakin

akan keberhasilannya. Alangkah bijaknya jika anda mengawali dengan dana kecil untuk mencari ide baru dan apabila terbukti berhasil lakukanlah dengan dana yang besar. Pastikan dulu anda bisa mendapat hasil 100 rupiah sebelum bisa menghasilkan 1 juta.

Selain 10 cara di atas, berikut ini kata Dewa Eka Prayoga dalam bukunya *7 Kesalahan Fatal Pengusaha Pemula*. Buku ini akan memandu kita untuk tidak melakukan kesalahan-kesalahan yang mungkin kita lakukan.

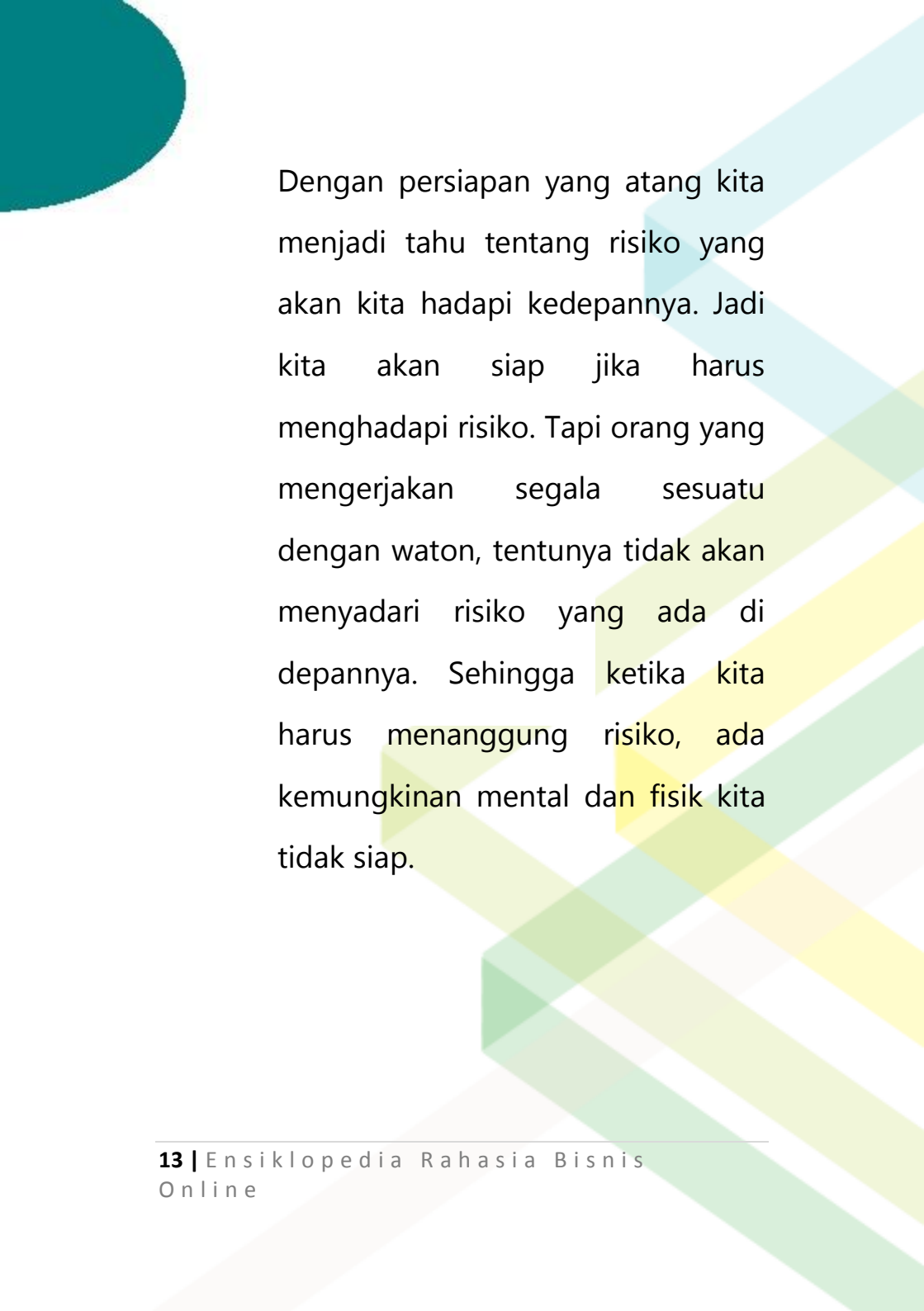
1. Asal action

Kebanyakan pengusaha baru melakukan hal ini. ya, asal action atau sembrono dalam bertindak.

Padahal, untuk memulai sebuah bisnis kita memerlukan persiapan yang matang. Tidak boleh asal-asalan.



Melaksanakan ide bisnis tidak boleh asal-asalan.



Dengan persiapan yang matang kita menjadi tahu tentang risiko yang akan kita hadapi kedepannya. Jadi kita akan siap jika harus menghadapi risiko. Tapi orang yang mengerjakan segala sesuatu dengan waton, tentunya tidak akan menyadari risiko yang ada di depannya. Sehingga ketika kita harus menanggung risiko, ada kemungkinan mental dan fisik kita tidak siap.

2. Cuma ikut-ikutan



Membuka bisnis yang lagi booming memang sering menjadi pilihan para pengusaha pemula. Namun sayangnya jarang ada yang bisa

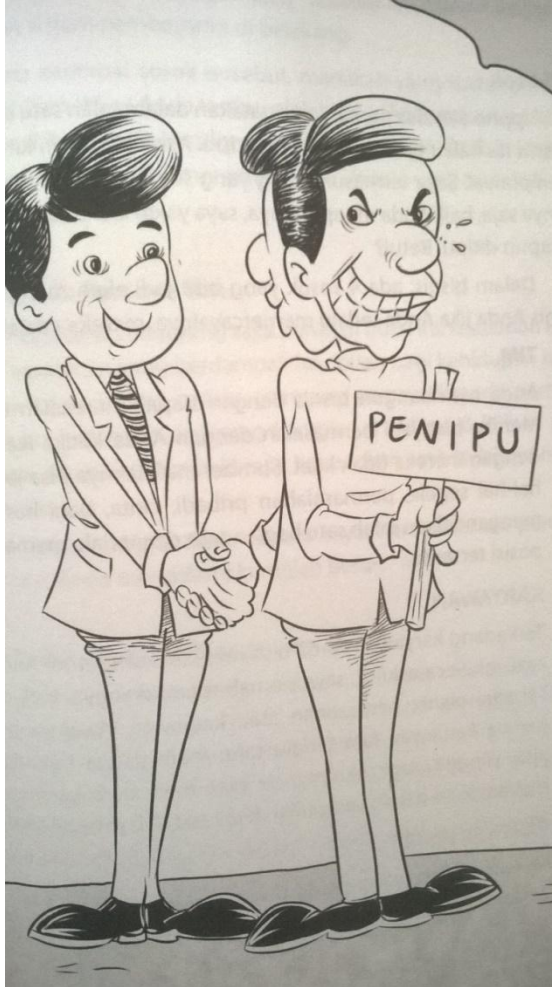
bertahan dengan bisnis semacam ini. Mengapa demikian?


Itu karena orang yang membuka bisnis ketika bisnis itu sedang booming hanya ikut-ikutan. Dia tidak mempunyai banyak pengetahuan tentang bertahan dalam bisnis tersebut. Akhirnya ketika bisnis tersebut meredup, kita hanya bisa gigit jari.

3. Cepat percaya

Salah satu masalah dalam membuka bisnis bagi pengusaha pemula adalah tidak adanya teman berdiskusi. Hal ini kemudian bisa

memicu kita untuk masuk dalam
jebakan penipuan.





Bayangkan saja, kita sebagai seorang pengusaha pemula tiba-tiba mendapatkan teman diskusi yang baik. Mau memberi modal atau memberi order yang besar lagi. Siapa yang tak tergiur? Tapi di sinilah sering kali jebakan penipu terjadi.

Misalnya saja ada orang yang pura-pura mau jadi investor tapi ia mengajukan agunan tertentu. Sering kali ketika kita berada di euphoria kebahagiaan mendapatkan investor kita lengah dan tidak berhati-hati. Akhirnya barang yang menjadi agunan dibawa kabur sang

penipu. Sungguh tidak
mengenakkan bukan?

4. Ingin cepat

Ketika akan membuka bisnis pasti sebagian besar dari kita membayangkan menjadi orang yang sukses dan mandiri secara finansial. Kadang kala bayangan ini terlalu kuat sehingga kita inginnya yang cepat-cepat saja. Cepat sukses, cepat kaya, cepat dapat order, dan lain sebagainya.



Jalan kesuksesan seperti titian tali
yang harus kita lewati.


Padahal hal itu bisa dibilang tidak mungkin. Bisnis itu sebuah proses yang panjang. Tidak mungkin ketika membuka bisnis kita langsung merasakan kesuksesan tanpa kerja keras. Percayalah, tidak ada yang benar-benar instan di

dunia ini. bahkan mie instan saja butuh dimasak dulu baru bisa dimakan.

5. Banyak gaya



Inilah kesalahan yang bisa dibilang fatal bagi pengusaha pemula. Baru untung sedikit, langsung beli ini beli itu. Tujuannya biar gaya, biar



terlihat mentereng. Padahal nyatanya bisnis kita masih pada level start up, belum ada apa-apanya.

Jika belum-belum kita sudah foya-foya dan terlalu banyak gaya, tentunya bisnis kita tidak akan berkembang. Uang yang harusnya bisa kita gunakan untuk mengembangkan bisnis justru habis untuk bergaya. Apa kita mau bisnis kita hanya jalan di tempat saja?

6. Gampang ngutang

Namanya saja pengusaha, tentunya akan dekat dengan yang namanya hutang. Apalagi jika apologinya untuk modal bisnis. Tentu tidak ada yang salah dengan berhutang. Namun, kita juga harus melihat kemampuan finansial kita, seberapa lama bisnis kita sudah berjalan, atau apakah terlalu penting untuk berhutang.

A man in a white shirt and blue tie with arms raised in triumph against a blue sky.

DEBT FREE AT LAST!!!

Hutang memang tak selalu buruk. Tapi yang namanya hutang sangat dekat dengan bunga. Jika kita terlalu mudah berhutang, tentunya kita akan menumpuk bunga yang tinggi. Ya, kalau bisnis kita lancar

sehingga bisa melunasinya. Kalau tidak? Jeratan hutang akan semakin mengerikan. Akibatnya kebangkrutan sudah menjadi hukuman pasti.

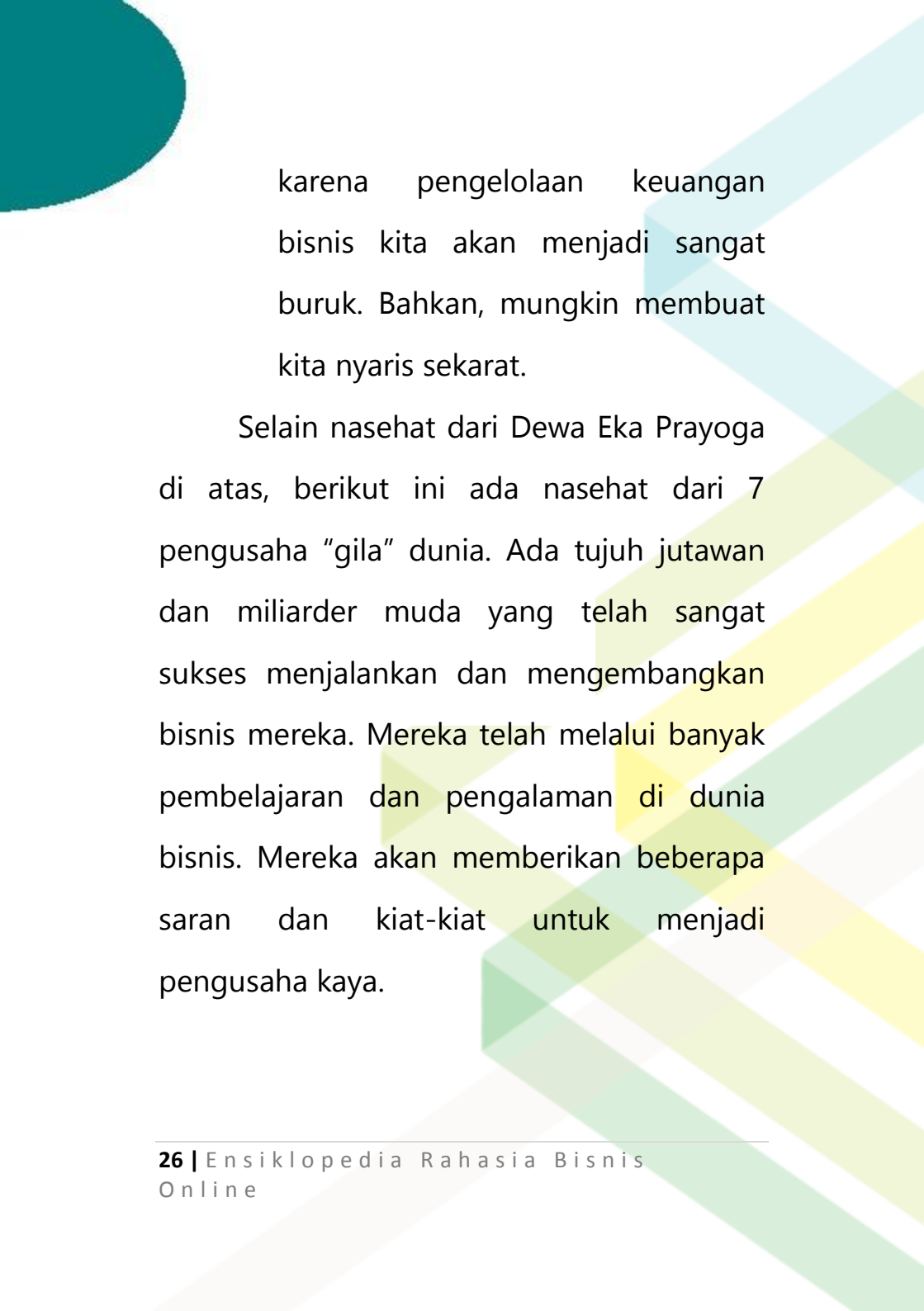
7. Buta finansial

Bisnis dimulai untuk mendapatkan profit. Profit ini sangat dekat dengan yang namanya keuangan. Sekarang mari kita bayangkan saja, jika kita sebagai pengusaha pemula tidak tahu tentang ilmu keuangan atau finansial. Tentunya akan sangat merepotkan. Bahkan kita akan rentan kena tipu. Siapa yang

mau sampai hal itu terjadi? Tentu tidak ada.



Namun sayangnya, kebanyakan pengusaha di Indonesia memang buta masalah finansial. Seringnya kita hanya mengawang-awang permasalahan keuangan bisnis kita. Tentunya ini menjadi tidak baik



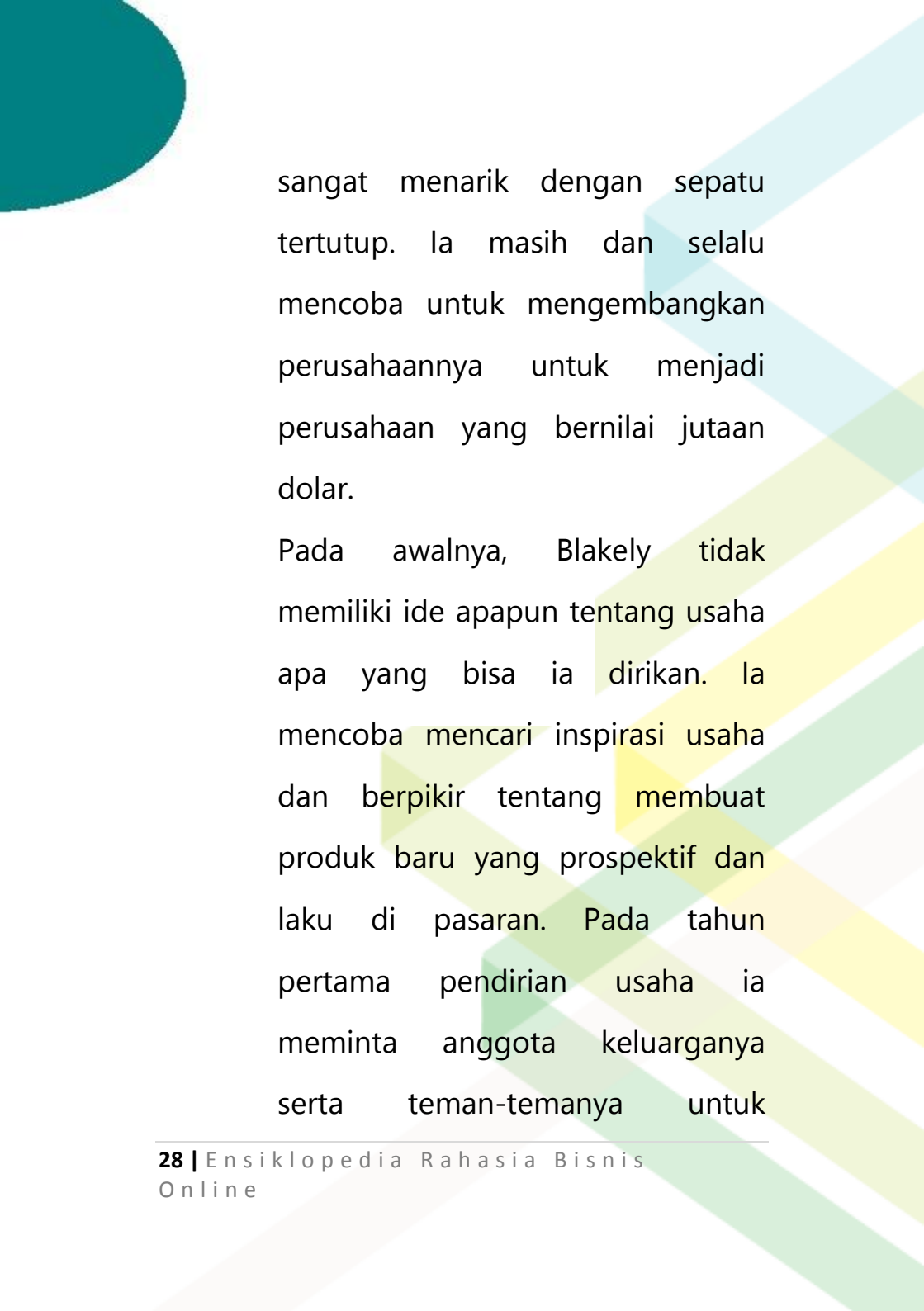
karena pengelolaan keuangan bisnis kita akan menjadi sangat buruk. Bahkan, mungkin membuat kita nyaris sekarat.

Selain nasehat dari Dewa Eka Prayoga di atas, berikut ini ada nasehat dari 7 pengusaha “gila” dunia. Ada tujuh jutawan dan miliarder muda yang telah sangat sukses menjalankan dan mengembangkan bisnis mereka. Mereka telah melalui banyak pembelajaran dan pengalaman di dunia bisnis. Mereka akan memberikan beberapa saran dan kiat-kiat untuk menjadi pengusaha kaya.

1. Sara Blakely, pendiri Spanx


Blakely mengatakan bahwa calon pengusaha harus selalu mencari apa yang tidak diketahui, terutama saat awal pendirian usaha karena apa yang tidak diketahui itu dapat menjadi aset yang sangat besar dan berharga. Hal ini dapat memastikan bahwa seseorang akan melakukan sesuatu yang berbeda dari orang lain.

Pada tahun 2012 Blakely menjadi jutawan wanita yang paling muda di dunia. Ia memiliki sebuah ide untuk mencoba mendesain 'panty hose' yang akan terlihat



sangat menarik dengan sepatu tertutup. Ia masih dan selalu mencoba untuk mengembangkan perusahaannya untuk menjadi perusahaan yang bernilai jutaan dolar.

Pada awalnya, Blakely tidak memiliki ide apapun tentang usaha apa yang bisa ia dirikan. Ia mencoba mencari inspirasi usaha dan berpikir tentang membuat produk baru yang prospektif dan laku di pasaran. Pada tahun pertama pendirian usaha ia meminta anggota keluarganya serta teman-temanya untuk




membantunya menguji coba produk yang ia desain. Kemudian ia berusaha untuk memperoleh hak paten dan mengetahui norma-norma yang harus dihindari dalam pengemasan dan merek. Ia percaya pada Tuhannya dan mencari tahu apa yang tidak ia ketahui. Pada tahun pertama pendirian usaha, Spanx dapat terjual senilai 4 juta USD.

2. Sean Parker, salah satu pendiri Napster

Pada awalnya Parker mempunyai sebuah layanan, tapi pada tahun

2002 layanan tersebut diakuisisi oleh Roxio. Dengan adanya kondisi tersebut, Parker memutuskan untuk bekerja di lain tempat dan akhirnya menjadi presiden utama Facebook. Posisi yang ia dapatkan ternyata tidak begitu saja membuatnya merasa puas. Kemudian Parker mendirikan beberapa perusahaan lain termasuk Plaxo dan Airtime. Parker berkata "Tantangan terbesar Anda sebagai seorang pengusaha adalah bukan bagaimana menyembunyikan ide-ide Anda dari orang lain atau menjaga rahasia ide Anda. Jangan lupa untuk




meyakinkan orang-orang bahwa Anda tidak gila dan bahwa Anda dapat melakukan ini.”

Parker merupakan seorang hacker dan programmer yang berbakat. Ia memiliki ambisi untuk mendapatkan investor yang tidak meragukan serta rekan kerja yang potensial. Ia akhirnya belajar bahwa mendapatkan dukungan mereka berarti harus berani mengambil risiko dan membuka ide-ide yang terpendam.

3. Mark Zuckerberg, pendiri Facebook
"Bergerak cepat dan putuskan
sesuatu. Kecuali jika Anda
melanggar, Anda tidak akan
bergerak cukup cepat."

Hal ini tampak bahwa sewaktu-waktu Facebook dapat menurun kesuksesannya, ini merupakan sebuah berita. Faktanya, ada beberapa website yang diatur untuk mengungkapkan tujuan atau memberitahu masyarakat apakah Facebook sedang mengalami kebangkrutan. Hal ini membuat apa yang telah diciptakan Zuckerberg ini menjadi sesuatu yang sangat



spesial bagi kalangan masyarakat. Orang-orang akan sangat menyayangkan jika Facebook bangkrut dan tidak dapat digunakan lagi, karena Facebook telah menjadi bagian dari aktivitas hidup yang membuat orang merasa tidak lengkap jika tidak membuka Facebook.

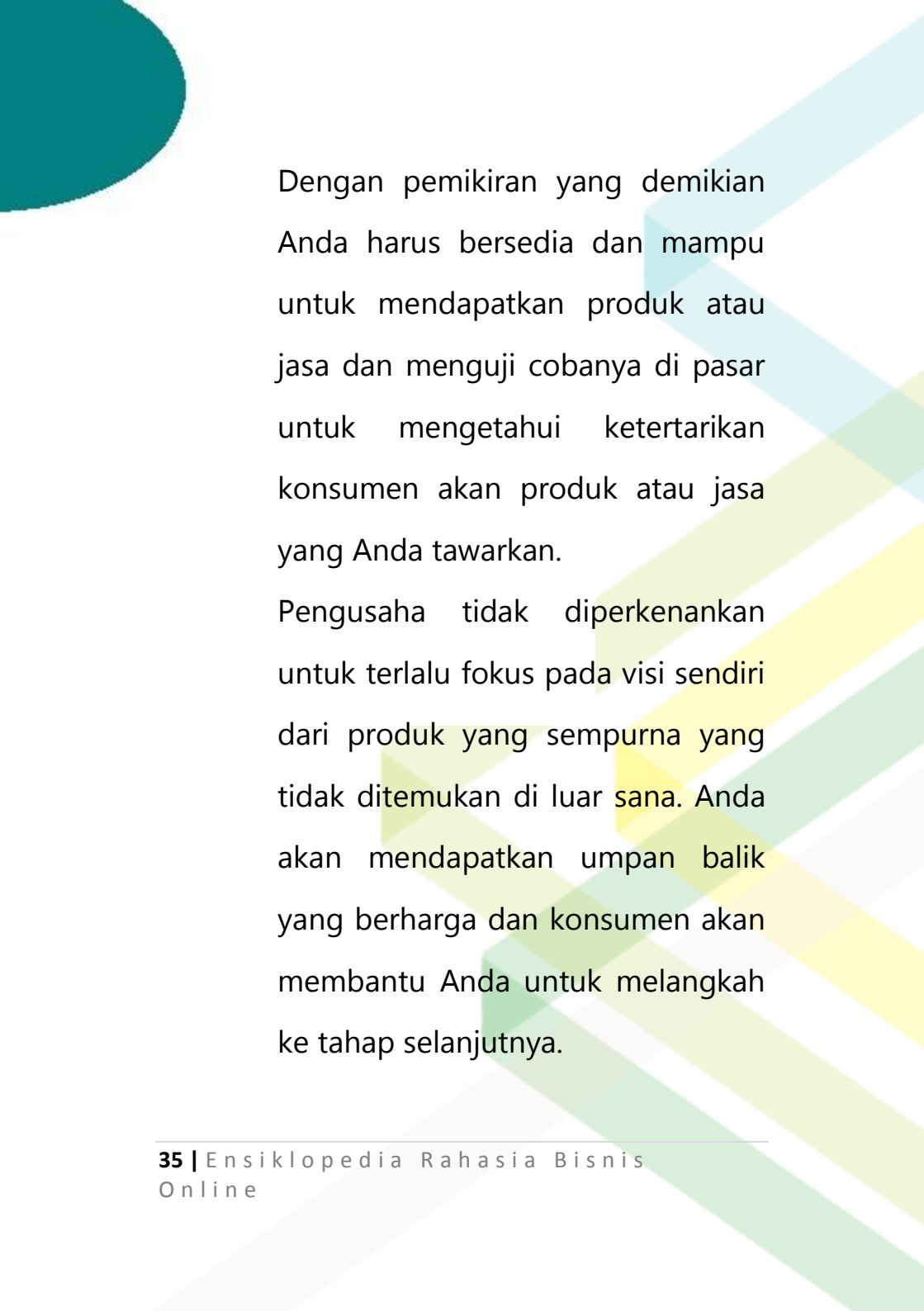
Realita ini merupakan suatu pencapaian yang luar biasa bagi Zuckerberg. Ia telah mampu memasuki jiwa pengguna Facebook di hampir seluruh dunia dengan cara yang sangat halus sampai tidak disadari oleh masyarakat. Hal

ini bisa terjadi karena ia selalu mengembangkan produknya, mencoba hal-hal baru, menguji fitur, dan berani mencoba hal-hal baru.

4. Andrew Mason, pendiri Groupon

Mason pernah berkata bahwa "Anda membangun sebuah alat, bukan sebuah seni. Jangan dibutakan oleh visi".

Pengusaha dapat terperangkap dalam perangkat kesempurnaan ini dengan cukup mudah. Anda sedang mengambil risiko yang besar dan tidak ingin gagal.



Dengan pemikiran yang demikian Anda harus bersedia dan mampu untuk mendapatkan produk atau jasa dan menguji cobanya di pasar untuk mengetahui ketertarikan konsumen akan produk atau jasa yang Anda tawarkan.

Pengusaha tidak diperkenankan untuk terlalu fokus pada visi sendiri dari produk yang sempurna yang tidak ditemukan di luar sana. Anda akan mendapatkan umpan balik yang berharga dan konsumen akan membantu Anda untuk melangkah ke tahap selanjutnya.

5. Pete Cashmore, pendiri Mashable
Pembuat situs yang sangat populer
Mashable, Pete Cashmore
memperingatkan pengusaha untuk
melindungi diri dari gangguan yang
terkadang muncul dari luar.

Dia berkata, "Anda membutuhkan
ruang untuk mencoba dan
menciptakan sesuatu. Hal ini
membutuhkan waktu yang lama
untuk mengatur ulang jika Anda
membiarkan orang menyita waktu
Anda. Banyak tekanan berasal dari
reaksi terhadap suatu hal. Anda
harus menjaga dengan

memberikan penjiagaan khusus jika Anda adalah orang yang kreatif”.

Nasehat ini bagus untuk menjadi lebih terbuka dalam menerima masukan, tapi pastikan Anda tidak terlalu memasukkan ke dalam hati.

6. Ben Silbermann, pendiri Pinterest

Silbermann mengatakan, “Jangan terlalu banyak menerima saran. Kebanyakan orang memiliki banyak saran untuk diberikan. Jangan melakukan analisis yang berlebihan terhadap segala sesuatu. Saya telah bersalah karena terlalu memikirkan masalah. Anda hanya perlu

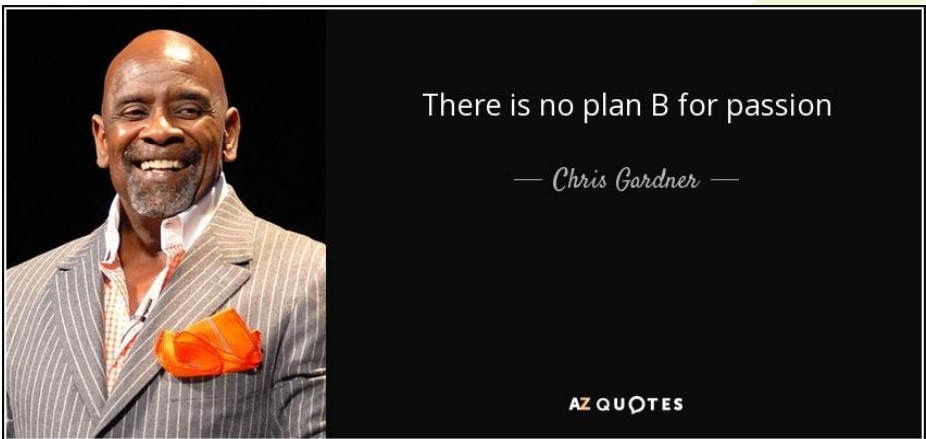
mendirikan sesuatu dan melihat apakah berjalan dengan lancar atau tidak.

7. Gurbaksh Chahal, pendiri RadiumOne

Chahal mengatakan, "Orang-orang masih stereotip sepanjang hari. Fokus pada bisnis yang menjadikan Anda sangat percaya diri dan orang-orang akan lupa untuk mempertanyakan berapa usiamu". Ada banyak hambatan yang dirasakan dan stereotip yang menghadang Anda sebagai

pengusaha. Jangan biarkan mereka membuat Anda putus asa.

Tak cuma nasehat, kita juga bisa mendapatkan berbagai inspirasi untuk menjadi pengusaha sukses dengan melihat beberapa tokoh berikut.



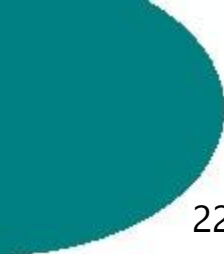
Marissa Mayer

Ia adalah CEO dari Yahoo yang pernah menjadi karyawan Google kedua puluh di

usianya yang menginjak 24 tahun. Di perusahaan ini, dengan usianya yang masih muda, Mayer disebut sebagai engineer wanita pertama. Namun 13 tahun kemudian Mayer menemukan jalannya di Yahoo dan menempati jabatan sebagai CEO.

Richard Branson


Siapa yang menyangka bahwa di usia 20 tahun Richard Branson sudah mendirikan sebuah toko rekaman? Yup... dia membuktikan bahwa usia muda bukanlah halangan untuk mulai membangun usaha. Tidak berhenti di toko rekaman, ia melanjutkan usahanya saat menginjak usia



22 tahun dengan membuka sebuah studio. Branson tidak berhenti sampai di situ, ia tidak mudah puas dan ini sangat penting untuk dimiliki oleh kamu yang ingin sukses di usia muda, setelah memiliki studio rekaman ia meluncurkan label rekaman sendiri. Usaha keras Branson tidak sia-sia karena usahanya ini telah berhasil go internasional setelah 10 tahun ia rintis dengan penuh semangat.

Mertha Steward

Pernahkah Anda mendengar sebuah acara kuliner dengan judul The Martha Steward Show? Inilah dia si pemandu acara, Mertha



Steward. Ia adalah seorang wanita yang sangat mencintai dunia kuliner dan mulai berkreasi dengan berbagai jenis makanan yang dipublikasikan lewat acara TV yang dipandu olehnya. Tapi lihatlah, sebelum dia sukses memandu acara TV ini ia sempat menjadi pialang saham di Wall Street ketika masih berusia 20-an. Apa yang dialami oleh Mertha Steward ini adalah sebuah contoh bahwa sebuah hobi jika ditekuni dengan baik akan menjadi sumber pendapatan dan bisa mengantarkan kita pada gerbang kesuksesan.

Warren Buffet

Dikenal sebagai investor terkaya di dunia, Warren Buffet ternyata pernah bekerja sebagai investment salesman di Buffet-Falk & Co. di awal usia 20-an. Kini ia telah berubah menjadi seorang milyarder dunia dan sempat menempati posisi pertama orang terkaya di dunia yang dirilis oleh majalah Forbes.


Sekarang percaya kan kalau sukses bisa datang di usia muda? Seperti para pebisnis sukses ini, yang mulai membangun bisnis mereka sejak usia 20-an. Semua bergantung pada diri kita sendiri, pada usaha dan kerja

keras serta semangat untuk meraih kesuksesan.

Ada banyak jalan menuju Roma. Tampaknya, peribahasa tersebut bisa diterapkan dalam waktu kita berusaha menuju kesuksesan. Sukses memang bisa menghampiri siapa saja. Tapi biasanya orang sukses diidentikkan dengan orang yang gak “nyleneh”. Padahal anggapan itu tidak sepenuhnya benar. Gak percaya? Mari kita simak 5 nasehat bisnis “nyleneh” dari para pebisnis sukses ini.

1. Paul Graham – Y Combinator: **Don't Think Big!**

Kebanyakan motivator akan menyarankan untuk berpikir besar mengenai bisnis yang kita jalankan walaupun usaha itu masih kecil. Bahkan kita dianjurkan untuk memikirkan visi besar mengenai bagaimana bisnis kita kedepan nantinya. Tapi jika anda bertanya ke Paul Graham maka dia akan berkata sebaliknya. Paul melarang pengusaha untuk mengonstruksi masa depan, karena menurutnya sudah hampir pasti 'blueprint masa depan perusahaan' yang kita miliki sekarang akan berakhir dengan kesalahan. Baginya lebih baik untuk memulai dengan suatu konsep yang dapat dijalankan, kemudian kembangkan, dan kembangkan lagi lebih maju. Paul mencontohkan



bagaimana perusahaan seperti Facebook & Apple bermula dari sesuatu yang kecil. Pemikiran yang tidak lazim tapi didasari dengan logika yang masuk akal

“Empirically, the way to do really big things seems to be to start with deceptively small things. The popular image of the visionary is someone with a clear view of the future, but empirically it may be better to have a blurry one”

2. Dave Goldberg – SurveyMonkey: **Leave the office at 5:30**

Kita pasti sudah banyak mendengar cerita dimana para pebisnis atau pimpinan perusahaan bekerja keras siang-malam untuk membangun usahanya. Bekerja lembur tiap hari sepertinya sudah menjadi aturan baku. Lain halnya dengan Dave Goldberg, CEO SurveyMonkey, yang selalu pulang kantor pada pukul 05.30 sore dan begitu pula dengan pegawai-pegawainya. Dave menyadari bagaimana pentingnya sebuah perusahaan memiliki budaya perusahaan dengan konsep "work-life balance" untuk merekrut dan juga mempertahankan pegawai-pegawai handal. Singkatnya, Dave Goldberg membuktikan bahwa anda bisa pulang on-time dari kantor

dan tetap berhasil membangun bisnis yang bernilai milyaran dollar. Barangkali bos anda harus membaca ini.

“A family-friendly environment is part of our culture. That’s part of the people we attract. We don’t have kids staying up all night playing video games and sleeping in our conference rooms most of the time”

3. Elon Musk – PayPal: **Seek Negative Feedback**

Kecenderungan seorang pebisnis pemula adalah jatuh cinta dengan ide bisnisnya sendiri kemudian mencari teman atau

kerabat yang mendukung idenya. Adapun kritikan mengenai ide bisnisnya akan diacuhkan. Elon Musk, Co-Founder SpaceX & PayPal, memiliki pendapat sebaliknya. Menurutnya, setiap pebisnis justru harus mencari negative feedback, walaupun mereka cenderung mengabaikannya. Hal ini diperlukan untuk menguji seberapa matang konsep bisnis yang telah dirancang. Jika anda bisa mempertahankan konsep bisnis di depan para 'penguji' tersebut dengan baik maka itu adalah pertanda baik. Namun jika anda cenderung menyetujui kritikan terhadap bisnis anda, yang mungkin ada benarnya, maka ada baiknya untuk mendengarkan kritikan tersebut.

"Always seek negative feedback, even though it can be mentally painful. They won't always be right, but I find the single biggest error people make is to ignore constructive, negative feedback"

4. Tim Ferriss – Author of The 4-Hour workweek: **Don't go all in with your business**

Banyak mentor bisnis yang akan menyarankan bahwa jika anda ingin fokus berbisnis maka anda harus resign dari pekerjaan anda. Dasar pemikiran yang dipakai adalah bahwa jika anda menjadikan bisnis anda hanya sebagai bisnis sampingan,

maka penghasilannya pun akan 'sampingan'. Anda harus memilih salah satu: entah anda mau menjadi karyawan atau menjadi pengusaha.

Namun tidak demikian halnya menurut Tim Ferriss, founder BrainQUICKEN dan penulis buku best-seller "The 4-Hour Workweek". Dia membuktikan bahwa tidaklah mustahil membangun bisnis (BrainQUICKEN) walaupun adalah sedang bergelut dengan pekerjaan full-time. Kuncinya adalah otomatisasi sistem bisnis dan membangun bisnis pelan-pelan sampai anda bisa berpindah sepenuhnya.

“People tend to think it’s employee or entrepreneur, but there’s a broad spectrum and you can very slowly and methodically move from one end to the other”

5. Richard Branson – Virgin Group: **Go with your gut**

Sebelum memulai suatu bisnis, biasanya para pengusaha akan melakukan studi kelayakan bisnis dan berbagai macam kalkulasi untuk mengetahui apakah suatu bisnis menguntungkan atau tidak. Bahkan Studi Kelayakan Bisnis sudah menjadi mata

kuliah wajib di sekolah bisnis pada umumnya.


Uniknya, hal ini tidak berlaku bagi Richard Branson yang lebih mengedepankan 'gut feeling' atau apa yang dirasakan emosinya tentang suatu bisnis. Richard yakin bahwa unsur 'fun' itu sangat penting dalam bisnis

"I never get the accountants in before I start up a business. It's done on gut feeling. Engage your emotions at work. Your instincts and emotions are there to help you. They are there to make things easier. For me, business is a 'gut feeling',

and if it ever ceased to be so, I think I would give it up tomorrow”

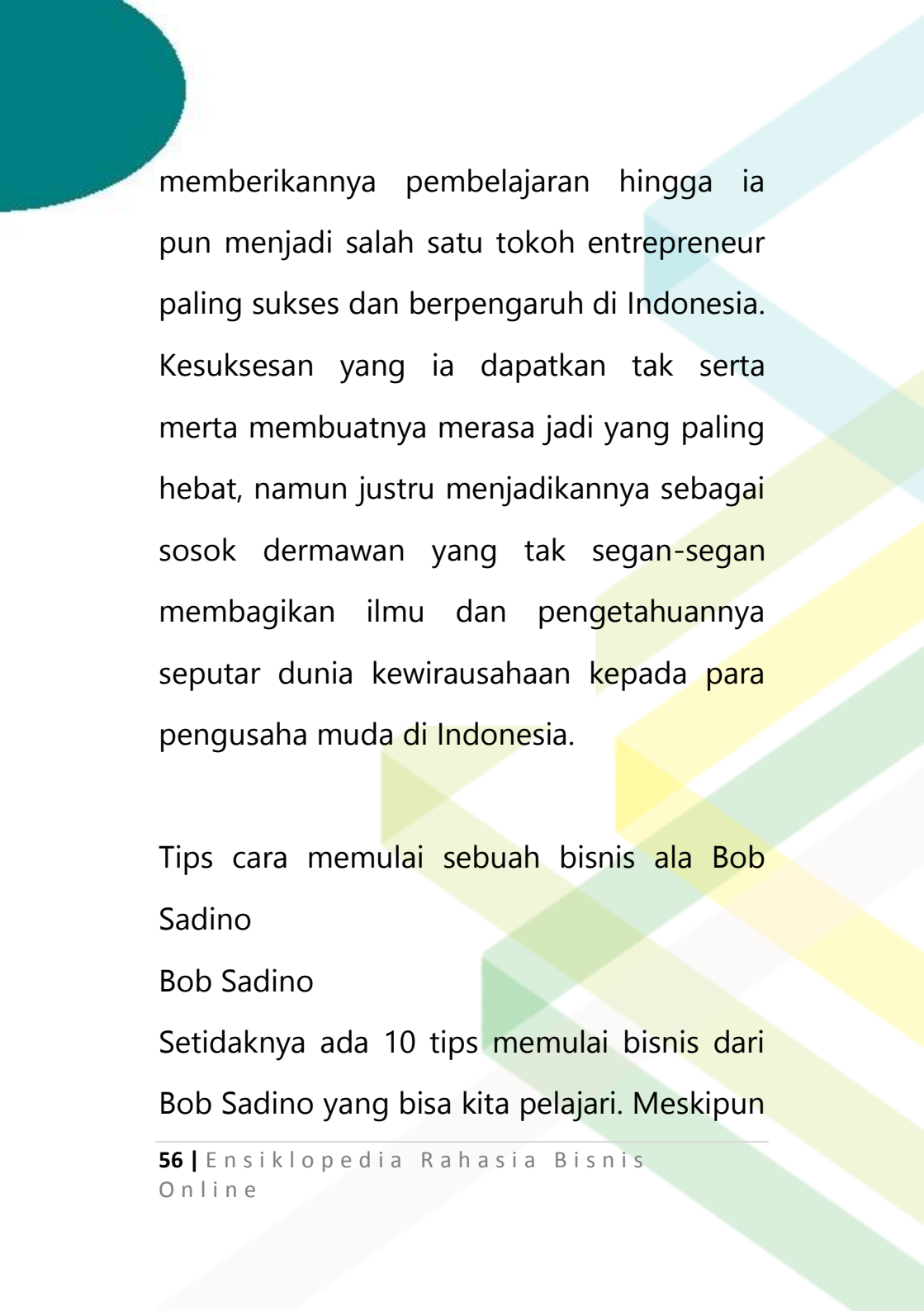
Meskipun Bob Sadino atau yang akrab disapa "Om Bob" kini telah berpulang kepada Sang Pencipta, namun pengusaha nyentrik yang telah puluhan tahun berkecimpung di dunia wirausaha ini begitu sangat dicintai dan menginspirasi di kalangan pengusaha Indonesia.

Saking terkenalnya seorang Bob Sadino bahkan hingga membuat banyak orang yang kemudian mengikuti jejak langkahnya dalam memulai sebuah usaha. Om Bob bukanlah pengusaha yang langsung



mencetak kesuksesan. Sebagaimana pengusaha lainnya, ia juga kerap jatuh-bangun saat merintis usahanya. Bahkan ia juga beberapa kali pernah merasakan kebangkrutan. Namun pria berambut putih yang kerap menggunakan setelan celana pendek dan kemeja sederhana ini bukanlah termasuk orang yang gampang untuk menerima kenyataan dan berpasrah diri meratapi kerugian demi kerugian. Namun ia adalah tipe pengusaha yang akan terus bangkit kembali setiap kali dirinya terpuruk dan terjatuh.

Pengalaman demi pengalaman pahit yang pernah dilakukannya saat berbisnis



memberikannya pembelajaran hingga ia pun menjadi salah satu tokoh entrepreneur paling sukses dan berpengaruh di Indonesia. Kesuksesan yang ia dapatkan tak serta merta membuatnya merasa jadi yang paling hebat, namun justru menjadikannya sebagai sosok dermawan yang tak segan-segan membagikan ilmu dan pengetahuannya seputar dunia kewirausahaan kepada para pengusaha muda di Indonesia.

Tips cara memulai sebuah bisnis ala Bob Sadino

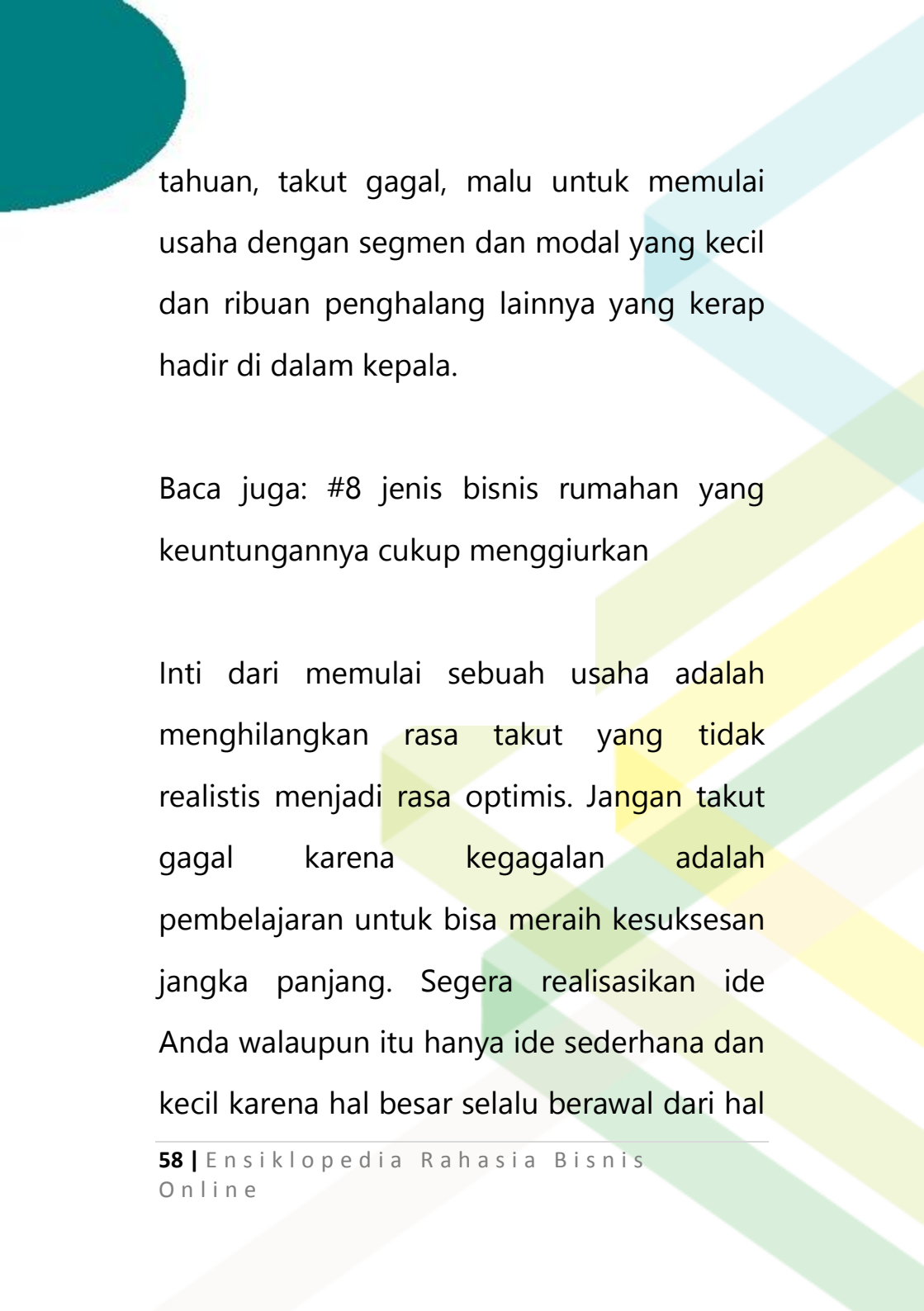
Bob Sadino

Setidaknya ada 10 tips memulai bisnis dari Bob Sadino yang bisa kita pelajari. Meskipun

beberapa mungkin terkesan tidak masuk akal, namun itulah pemikiran Om Bob yang kerap anti-mainstream namun cemerlang. Ingin tahu apa saja tips-tips tersebut, berikut diantaranya:

1. Realisasikan ide-ide Anda dan hilangkan hal-hal negatif yang ada di kepala Anda

Ide hanyalah menjadi sebuah ide jika hanya berbentuk konsep yang tersimpan didalam kepala. Saat Anda memiliki sebuah ide atau konsep usaha yang sangat bagus, maka tak perlu pikir panjang lagi untuk segera mewujudkannya. Blocker atau penghalang yang kerap muncul dalam benak seorang calon pengusaha biasanya adalah ketidak



tahuan, takut gagal, malu untuk memulai usaha dengan segmen dan modal yang kecil dan ribuan penghalang lainnya yang kerap hadir di dalam kepala.

Baca juga: #8 jenis bisnis rumahan yang keuntungannya cukup menggiurkan

Inti dari memulai sebuah usaha adalah menghilangkan rasa takut yang tidak realistis menjadi rasa optimis. Jangan takut gagal karena kegagalan adalah pembelajaran untuk bisa meraih kesuksesan jangka panjang. Segera realisasikan ide Anda walaupun itu hanya ide sederhana dan kecil karena hal besar selalu berawal dari hal

kecil. Bahkan untuk keliling dunia pun mesti diawali dari satu langkah kecil bukan?.

2. Jangan habiskan momentum dan waktu hanya untuk analisa untung dan rugi

"Bisnis kan emang hitung-hitungan. Segala pengeluaran harus dihitung, setiap pembelanjaan juga harus di hitung supaya tau berapa jumlah omzet dan berapa jumlah keuntungan yang dihasilkan". Statement tersebut tidaklah salah, namun terkadang menjadi sebuah kendala. Mengapa demikian?. Terlalu perhitungan terkadang justru dikhawatirkan malah menjadikan orang takut akan kerugian, takut gagal dan yang paling dikhawatirkan adalah takut

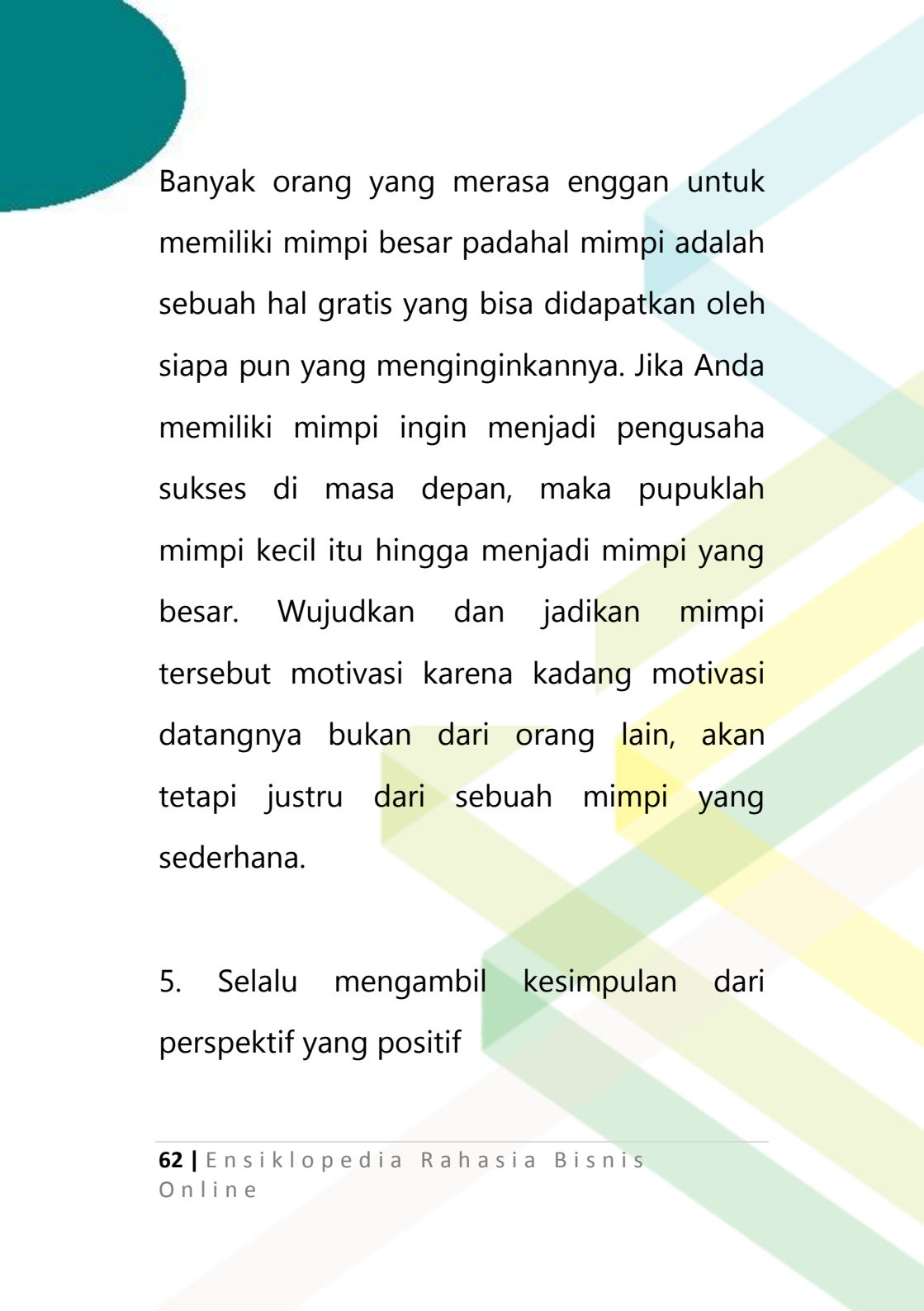
untuk memulai sebuah usaha. Oleh sebabnya perhitungan yang matang boleh saja dilakukan namun segera ambil keputusan untuk kemudian "just do it" supaya usaha bisa langsung terealisasi.

3. Tidak ada yang namanya sukses datang dengan cara instan apalagi keberuntungan

Memulai sebuah bisnis memang perlu pengorbanan, baik dari segi tenaga, waktu, pikiran dan juga biaya. Seorang pengusaha semestinya telah mengerti benar akan hal ini. Keberuntungan bisa saja hadir namun tentunya hal tersebut bukanlah sandaran bagi pengusaha untuk mutlak terus berharap pada keberuntungan.

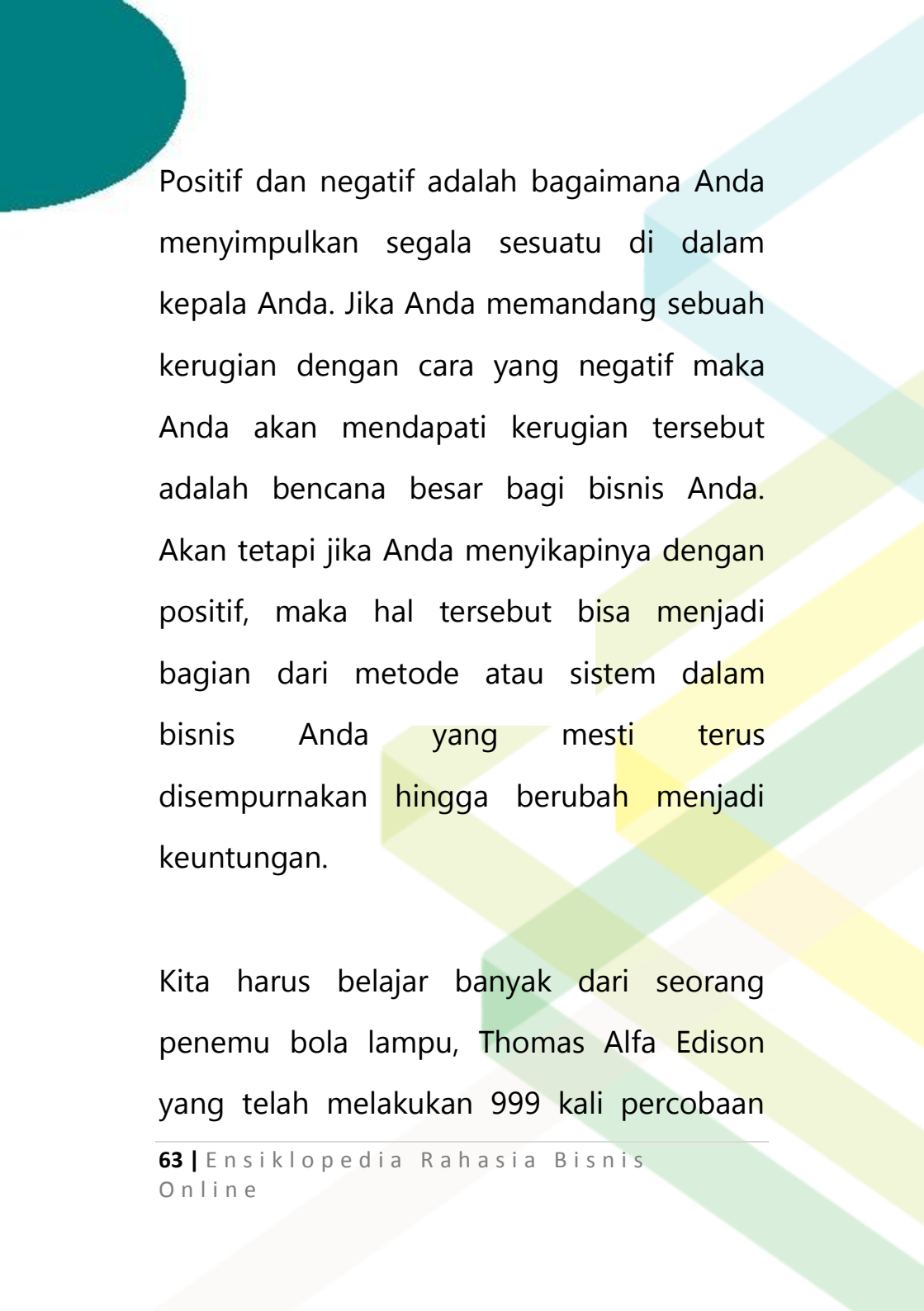
Ingatlah jika tidak ada sukses yang datang dengan cara yang instan. Bahkan sebungkus mie instan pun tidak dapat langsung dimakan, akan tetapi masih membutuhkan serangkaian proses yang tidak instan. Jadi jangan terlena dengan kesuksesan instan yang mungkin kerap Anda dengar dari televisi, teman atau bahkan seorang motivator. Saat Anda terjatuh 10 kali, maka Anda harus bangkit untuk yang ke-11 kalinya dan seterusnya hingga Anda sukses.

4. Punya mimpi besar yang ingin di wujudkan lalu jadikan hal tersebut motivasi



Banyak orang yang merasa enggan untuk memiliki mimpi besar padahal mimpi adalah sebuah hal gratis yang bisa didapatkan oleh siapa pun yang menginginkannya. Jika Anda memiliki mimpi ingin menjadi pengusaha sukses di masa depan, maka pupuklah mimpi kecil itu hingga menjadi mimpi yang besar. Wujudkan dan jadikan mimpi tersebut motivasi karena kadang motivasi datangnye bukan dari orang lain, akan tetapi justru dari sebuah mimpi yang sederhana.

5. Selalu mengambil kesimpulan dari perspektif yang positif



Positif dan negatif adalah bagaimana Anda menyimpulkan segala sesuatu di dalam kepala Anda. Jika Anda memandang sebuah kerugian dengan cara yang negatif maka Anda akan mendapati kerugian tersebut adalah bencana besar bagi bisnis Anda. Akan tetapi jika Anda menyikapinya dengan positif, maka hal tersebut bisa menjadi bagian dari metode atau sistem dalam bisnis Anda yang mesti terus disempurnakan hingga berubah menjadi keuntungan.

Kita harus belajar banyak dari seorang penemu bola lampu, Thomas Alfa Edison yang telah melakukan 999 kali percobaan


akan tetapi ia kerap menemui kegagalan. Kemudian apa yang ia ucapkan?. Ia justru berkata "Aku berhasil menemukan 999 cara yang menyebabkan aku gagal dalam membuat sebuah lampu pijar.". Berpikirlah positif dalam situasi apa pun karena dengan berpikir positif, maka Anda akan menjadi seorang pengusaha yang terus belajar untuk menjadi lebih baik.

6. Kualitas dan kepuasan konsumen adalah yang utama dalam sebuah bisnis
Jangan pernah membuat barang atau jasa yang murah namun dengan kualitas yang buruk karena menurut Bob Sadino kualitas adalah penentu dalam kemajuan atau

kemunduran sebuah bisnis. Dengan kualitas yang buruk tentu konsumen akan kecewa sehingga ia akan berhenti menjadi konsumen Anda. Lebih parahnya lagi, ia akan menyebarkan kekecewaannya terhadap produk Anda kepada orang-orang di sekelilingnya yang berakibat pada hancurnya brand Anda di kemudian hari.

7. Jangan setengah-setengah saat berbisnis karena akan memecahkan fokus Anda

Jika Anda telah memiliki keinginan serta komitmen untuk memulai sebuah bisnis, maka lakukanlah dengan fokus, semangat dan jangan pernah melakukannya secara tanggung atau setengah-setengah. Melalui



nasihatnya, Om Bob juga pernah mengatakan jika Anda belum sukses dengan bisnis yang pernah Anda buat sebelumnya, maka jangan pernah untuk memulai bisnis lainnya.

Menarik lainnya: #Kiat sukses memulai sebuah bisnis

Bisnis baru hanya akan membuat fokus Anda menjadi terpecah. Dan fokus yang terpecah pasti tidak akan mendapatkan hasil yang maksimal. Oleh sebabnya cobalah untuk mengerjakan satu buah bisnis terlebih dahulu hingga bisnis tersebut sukses dan

menghasilkan profit baru kemudian memulai bisnis lainnya.

Selain dapat membuat Anda menjadi lebih fokus dalam menangani bisnis tersebut, fokus dengan satu bisnis juga dapat meminimalisir dari kerugian ganda dan hutang yang mungkin saja datang mendera bisnis lainnya yang Anda jalani.

8. Kerja keras dan kerja cerdas untuk hasil yang jauh lebih produktif dan efisien

Banyak orang yang hanya bekerja keras siang dan malam namun belum mendapatkan hasil yang maksimal. Mengapa demikian?. Jawabannya adalah

karena ia hanya melakukan kerja keras tanpa di iringi kerja cerdas.

Kerja keras adalah bagian dari modal seorang pengusaha yang wajib ada karena tanpa adanya kerja keras tentu semua akan sia-sia. Namun jangan lupa juga kerja cerdas karena dengan kerja cerdas maka kerja keras yang Anda lakukan akan menjadi lebih produktif, efisien dan optimal. Kerja cerdas adalah bagian dari strategi-strategi yang Anda miliki agar bisnis tetap berada di jalurnya dan menjadi jauh lebih efektif lagi sehingga bisa di konversi menjadi uang atau profit lain dengan cepat.

9. Jadilah pengusaha yang dermawan dan berperilaku baik

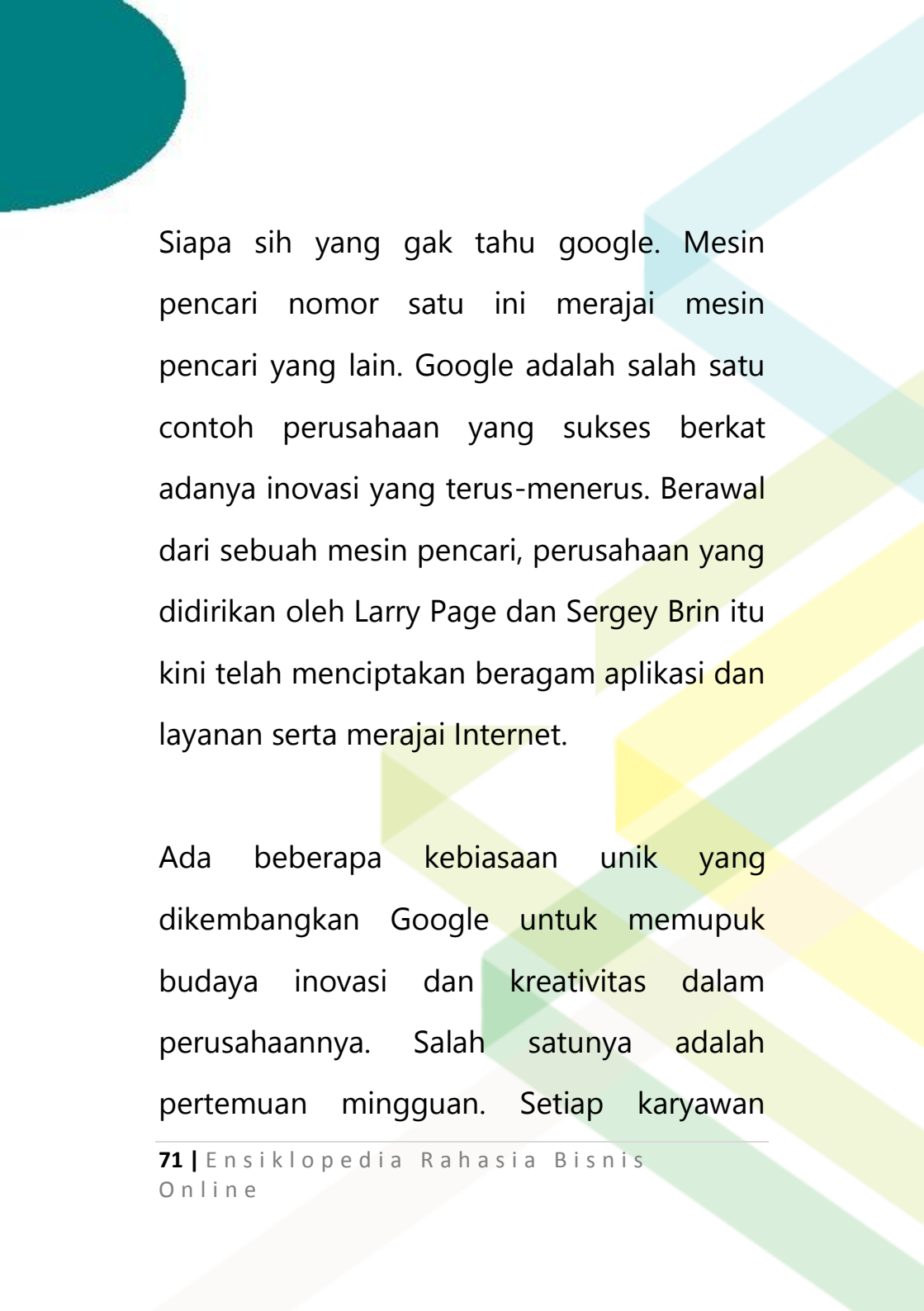
Saat Anda sudah berada diatas, maka jangan pernah lupa saat Anda berada dibawah. Ingatlah jika Anda sukses, itu bukan semata-mata karena seberapa keras Anda bekerja untuk mencapainya. Akan tetapi sukses yang Anda raih juga tidak terlepas dari kontribusi dari orang-orang di sekitar Anda yang tak pernah lelah untuk membantu, menyokong, memotivasi atau bahkan mendoakan Anda untuk sukses.

Oleh sebabnya berperilaku baik terhadap orang lain dan berbagilah dengan sesama. Perilaku baik yang Anda tunjukkan tentu

akan menjadi salah satu nilai plus Anda saat berbisnis atau membuat networking dengan rekan bisnis lainnya.


10. Libatkan Tuhan dalam setiap langkah dan keputusan yang Anda ambil

Tips-tips diatas bukanlah jaminan kesuksesan yang mutlak karena hidup Anda terlalu besar untuk Anda kontrol semuanya seorang diri. Jika Anda percaya bahwa segala sesuatunya sudah ada yang mengatur, maka selalu libatkan Tuhan dalam setiap keputusan atau pun langkah-langkah yang Anda tempuh agar segalanya dapat berjalan lancar dan sesuai dengan yang Anda kehendaki.



Siapa sih yang gak tahu google. Mesin pencari nomor satu ini merajai mesin pencari yang lain. Google adalah salah satu contoh perusahaan yang sukses berkat adanya inovasi yang terus-menerus. Berawal dari sebuah mesin pencari, perusahaan yang didirikan oleh Larry Page dan Sergey Brin itu kini telah menciptakan beragam aplikasi dan layanan serta merajai Internet.

Ada beberapa kebiasaan unik yang dikembangkan Google untuk memupuk budaya inovasi dan kreativitas dalam perusahaannya. Salah satunya adalah pertemuan mingguan. Setiap karyawan



Google dari seluruh dunia bebas memberikan pertanyaan kepada para eksekutif Google, baik secara langsung maupun melalui email.

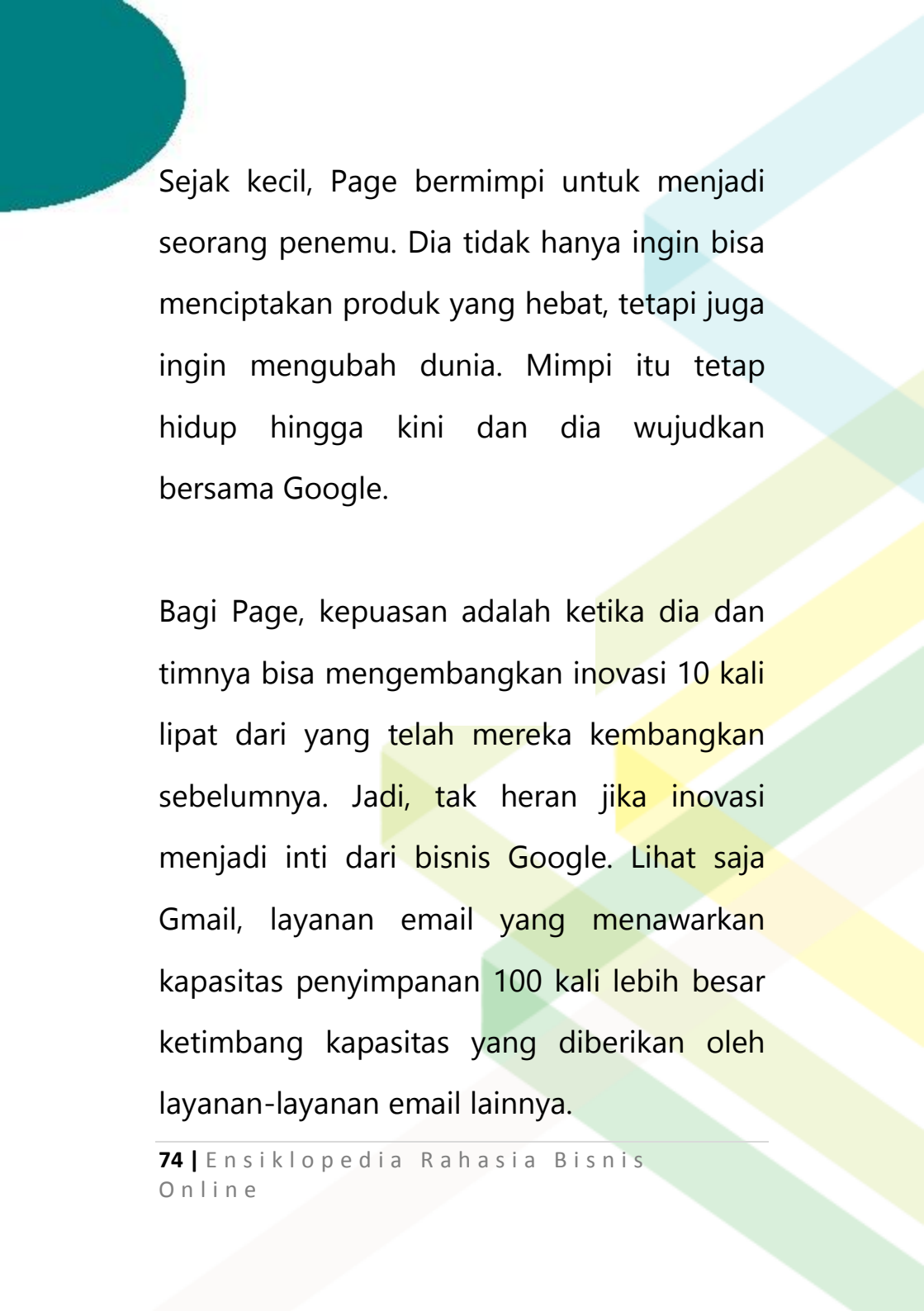
Para karyawan juga dapat memberikan kritik ataupun mengemukakan ide-ide mereka kepada para pemimpin perusahaan.

Dalam sebuah wawancara yang dilakukan oleh Wired.com, CEO Google, Larry Page, menyampaikan beberapa tips sukses perusahaannya dalam berbisnis. Berikut adalah beberapa nasihatnya yang sangat menarik.

1. Lakukan hal-hal yang "gila"



Banyak perusahaan besar menjadi lengah dan lupa berinovasi. Hal itu dihindari oleh Google dengan memupuk budaya inovasi di lingkungan perusahaannya. Setiap karyawan di perusahaan ini dituntut untuk "Think Big", berpikir dan melakukan hal-hal yang tidak biasa.



Sejak kecil, Page bermimpi untuk menjadi seorang penemu. Dia tidak hanya ingin bisa menciptakan produk yang hebat, tetapi juga ingin mengubah dunia. Mimpi itu tetap hidup hingga kini dan dia wujudkan bersama Google.

Bagi Page, kepuasan adalah ketika dia dan timnya bisa mengembangkan inovasi 10 kali lipat dari yang telah mereka kembangkan sebelumnya. Jadi, tak heran jika inovasi menjadi inti dari bisnis Google. Lihat saja Gmail, layanan email yang menawarkan kapasitas penyimpanan 100 kali lebih besar ketimbang kapasitas yang diberikan oleh layanan-layanan email lainnya.

Google juga telah menciptakan layanan penerjemah berbagai bahasa serta melahirkan Google Maps dan Google Drive, layanan penyimpanan data berbasis teknologi cloud computing. Selain itu, masih ada YouTube, Android, dan Chrome yang menarik dan telah digunakan banyak orang.

Google bahkan dikabarkan membangun sebuah proyek dan lab khusus bernama Google X. Berbagai fasilitas dalam lab Google X dibuat untuk mendukung riset Google untuk menciptakan beragam teknologi masa depan, seperti mobil yang

bisa berjalan sendiri dan kacamata berbasis teknologi Augmented Reality.

“Jika tidak melakukan hal-hal gila, kamu melakukan hal-hal yang salah,” kata Page. Sebagai CEO, dia selalu mendorong timnya untuk berinovasi.


2. Inovasi harus diikuti dengan komersialisasi

Inovasi yang sukses harus diikuti dengan komersialisasi. Page mencontohkan Xerox PARC, salah satu anak perusahaan Xerox Corp, yang didirikan pada tahun 1970. Xerox PARC terkenal dengan berbagai inovasinya

di bidang teknologi dan hardware. Beberapa inovasinya memegang peranan penting dalam dunia komputasi modern, di antaranya, ethernet, graphical user interface (GUI), dan teknologi laser printing.

"Namun, mereka tidak fokus pada komersialisasi," kata Larry. Hal itulah yang membuat Xerox PARC gagal.

Larry memberikan contoh lain, yakni Tesla. Tesla adalah salah satu perusahaan yang dia kagumi, yang mengembangkan mobil inovatif. Namun, perusahaan yang didirikan oleh Nikola Tesla itu menghabiskan 99 persen tenaganya untuk mengembangkan



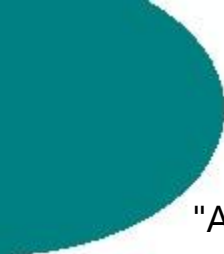
produknya agar disukai banyak orang. Hal itulah yang menyebabkan Tesla akhirnya jatuh.

Xerox PARC dan Tesla gagal karena hanya fokus pada inovasi. Setiap perusahaan membutuhkan dua hal untuk sukses, yakni inovasi dan komersialisasi.

3. Jangan fokus pada persaingan

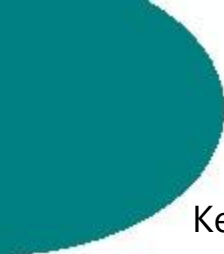


Google berbeda dari perusahaan-perusahaan teknologi lainnya. Google fokus pada pengembangan produk-produk dan layanannya, bukan fokus pada kompetisi.



"Apa yang menarik dari bekerja jika hal terbaik yang bisa kita lakukan adalah mengalahkan perusahaan lain yang melakukan hal yang sama dengan kita? Itulah yang membuat banyak perusahaan jatuh secara perlahan. Mereka cenderung melakukan hal yang sama dengan yang pernah mereka lakukan dan membuat beberapa perubahan kecil," kata Page.

Menurut Page, memang wajar jika banyak orang ingin mengerjakan hal-hal yang mereka yakin tidak akan gagal. Namun, untuk sukses, perusahaan teknologi perlu membuat suatu perubahan yang besar.



Ketika merilis Gmail, misalnya, Google masih menjadi sekadar perusahaan mesin pencari. Menciptakan layanan email berbasis web merupakan suatu lompatan besar bagi Google, apalagi Gmail berani menyediakan kapasitas penyimpanan email yang sangat besar jika dibandingkan penyedia layanan serupa pada saat itu.

Pada saat mengembangkan Gmail, sudah ada beberapa perusahaan lain yang memiliki mesin pencari. Gmail tidak akan ada jika Google hanya fokus untuk bersaing dengan perusahaan-perusahaan itu. Google memilih untuk fokus mengembangkan produk-produk dan layanannya.

Nah, bagaimana nasehat bisnis dari para pakar-pakar bisnis ini? Mantap dong ya... Kalau masih kurang mantap mari ita simak beberapa kisah berikut ini agar bisa menginspirasi kita lebih jauh lagi.

Cerita 10 Orang Miskin yang Sukses Menjadi Miliarder

Menjadi sukses dan kaya adalah mimpi semua orang. Ada yang bilang bahwa kaya atau miskin itu adalah sebuah pilihan. Kaya atau miskin seseorang di masa depan itu bergantung pada apa yang dilakukan di masa sekarang. Tapi ada juga yang berpendapat bahwa kaya atau miskin itu adalah takdir yang tak bisa dilawan dan tak

bisa dihindari. Kaya atau miskin adalah sebuah jalan yang sudah dituliskan sejak seseorang lahir dan tak akan pernah bisa berubah karena itu adalah nasib turun temurun dari keluarga.



Bagi kamu yang sejutu dengan pemikiran kedua, sepertinya pemikiranmu akan segera berubah setelah membaca

cerita-cerita berikut ini. Kumpulan cerita dari mereka, orang-orang yang hidup penuh keterbatasan tetapi akhirnya berhasil meraih mimpi menjadi miliarder. Mereka mampu mengubah jalan hidup mereka dengan kerja keras dan sikap pantang menyerah.

John Paul DeJoria

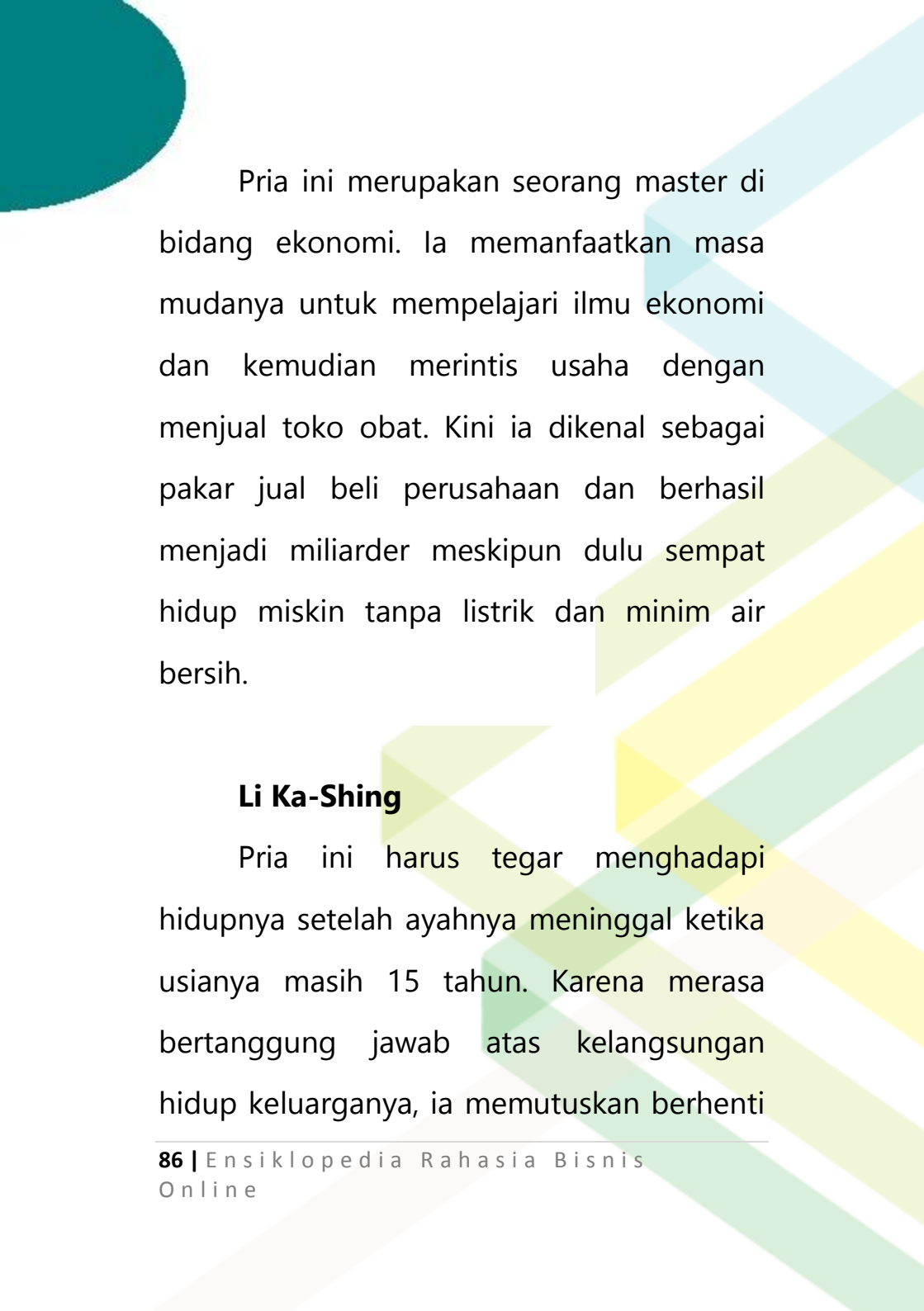
Pria ini sudah dibekali bakat bisnis sejak masih anak-anak dibuktikan dengan pengalamannya menjual kartu ucapan natal dan surat kabar. Pria yang mendirikan Patron Tequila ini sempat tinggal di rumah penampungan dan hidup serba terbatas. Kini ia dikenal sebagai miliarder dengan perusahaan yang ia dirikan ditambah lagi

dengan segala macam investasi yang dia tanamkan di bidang industri lainnya.

Larry Ellison

Pria kelahiran Brooklyn yang ditakdirkan tumbuh besar tanpa ayah ini awalnya mengais uang dengan bekerja serabutan. Selama delapan tahun lamanya ia harus bekerja keras mengumpulkan uang demi kelangsungan hidupnya. Kini ia dikenal sebagai pendiri perusahaan Oracle yang merupakan salah satu perusahaan teknologi terbesar di dunia.

Harold Simmons



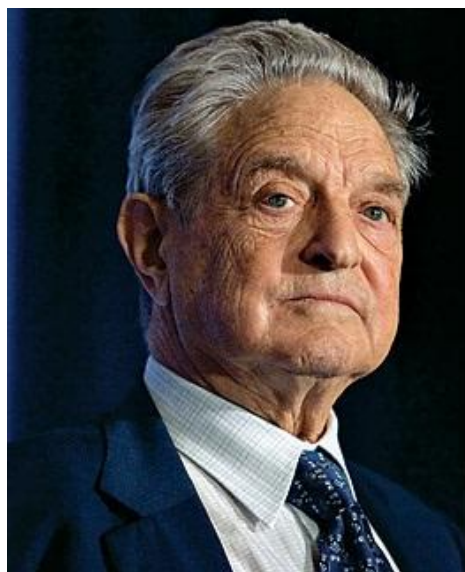
Pria ini merupakan seorang master di bidang ekonomi. Ia memanfaatkan masa mudanya untuk mempelajari ilmu ekonomi dan kemudian merintis usaha dengan menjual toko obat. Kini ia dikenal sebagai pakar jual beli perusahaan dan berhasil menjadi miliarder meskipun dulu sempat hidup miskin tanpa listrik dan minim air bersih.

Li Ka-Shing

Pria ini harus tegar menghadapi hidupnya setelah ayahnya meninggal ketika usianya masih 15 tahun. Karena merasa bertanggung jawab atas kelangsungan hidup keluarganya, ia memutuskan berhenti

sekolah untuk merintis bisnis. Ia mendirikan perusahaan plastik Cheung Kong Industries pada tahun 1950 dan kini telah menjadi seorang miliarder kelas dunia.

George Soros



"I'm only rich because I know when I'm wrong...I basically have survived by recognizing my mistakes."

- *George Soros*

TradeYourEdge.com

Pria ini sempat hidup susah dan harus bekerja sebagai pegawai di kementerian

perdagangan Hungaria. Perjalanan hidupnya yang susah sempat diwarnai dengan bekerja sebagai pelayan dan porter di stasiun demi lulus dari London School of Economics. Kini ia menjadi miliarder karena telah bekerja sebagai banker di New York City.

Leonardo Del Vecchio

Dibesarkan di panti asuhan karena sang ibu terlalu miskin membuat ia tumbuh menjadi seseorang yang kuat dan cerdas. Pria ini sempat bekerja di pabrik pembuat bingkai kaca, hingga kemudian membuka toko sendiri yang mereknya dikenal di seluruh dunia, Ray Ban dan Oakley.

Francois Pinault

Pria yang sempat merasakan berhenti kuliah karena kekurangan biaya ini sekarang adalah seorang miliarder dunia. Ia dikenal sebagai orang yang berkecimpung untuk membangun merek-merek barang kelas dunia seperti Gucci, Balenciaga, dan Puma.

Krik Kerkorian

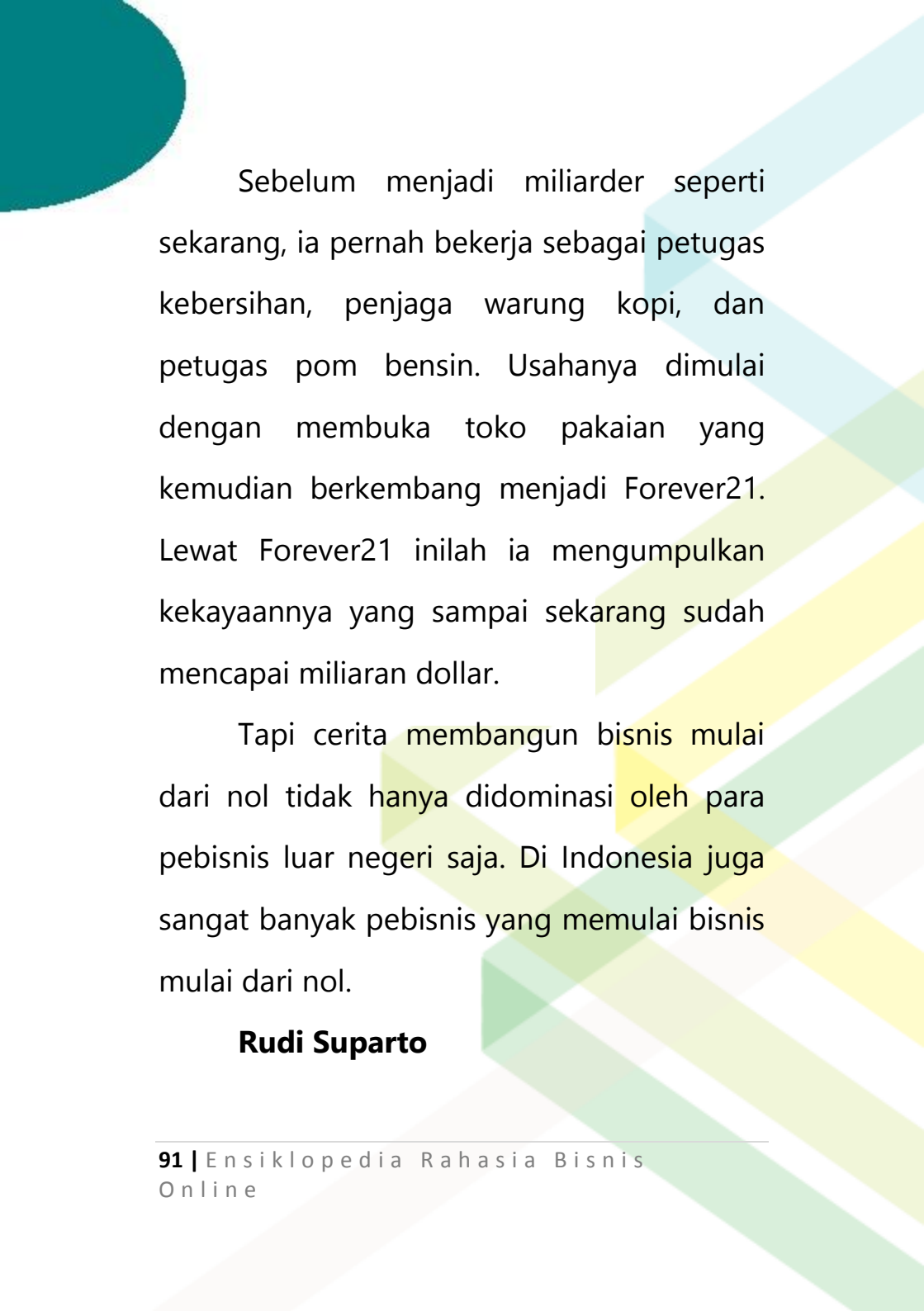
Pria ini sempat putus sekolah karena memilih bekerja demi memenuhi kebutuhan keluarganya. Sebelum menjadi miliarder dengan kepemilikan beberapa hotel dan resort, Kerkorian pernah menjadi petinju dan bekerja di angkatan udara Inggris. Kini hotel dan resort yang ia bangun dikenal

sebagai yang terbesar di Las Vegas dan membuatnya menjadi miliarder dunia.

Ralph Lauren

Desainer asal Amerika ini mengawali kariernya dengan bekerja di sebuah perusahaan ritel. Ia kemudian mendirikan Polo yang sampai sekarang berkembang pesat sebagai merek yang ia bangun sendiri. Sekarang ia dikenal sebagai miliarder dunia karena menguasai beberapa perusahaan yang mengeluarkan berbagai produk seperti parfum, furniture, dan pakaian.

Do Won Chang




Sebelum menjadi miliarder seperti sekarang, ia pernah bekerja sebagai petugas kebersihan, penjaga warung kopi, dan petugas pom bensin. Usahnya dimulai dengan membuka toko pakaian yang kemudian berkembang menjadi Forever21. Lewat Forever21 inilah ia mengumpulkan kekayaannya yang sampai sekarang sudah mencapai miliaran dollar.

Tapi cerita membangun bisnis mulai dari nol tidak hanya didominasi oleh para pebisnis luar negeri saja. Di Indonesia juga sangat banyak pebisnis yang memulai bisnis mulai dari nol.

Rudi Suparto



Kerja keras Rudi Suparto mungkin dapat kita contoh. Sesuatu yang terlihat tidak mungkin dapat menjadi kenyataan bagi Rudi Suparto. Sekitar enam tahun lalu, tepatnya Pada tahun 2005, Rudi Suparto terbang ke Amerika Serikat demi mencari penghasilan lebih. Namun, karena keterbatasannya dalam berbahasa Inggris,



mantan sales manajer ini tak bisa mendapat pekerjaan yang lebih baik selain tukang cuci piring di sebuah restoran. Bertahun-tahun ia hanya menjadi tukang cuci piring. Kehidupan ini tak mudah baginya. Ia tidak terbiasa memegang sampah dan kotoran. Kondisi sulit ini tidak membuat Rudi pantang menyerah. Justru, ia menjadikan keadaannya itu sebagai bahan pelajaran sehingga pada akhirnya ia mengetahui cara memasak dan seluk-beluk restoran.

Berkat ketekunan dan kegigihannya selama beberapa tahun tersebut, ia akhirnya berhasil membuka restoran miliknya sendiri, yang diberi nama Wok Express. Restoran ini

terletak di jalan utama kompleks kasino, Las Vegas, Amerika Serikat.

Kesuksesannya mencari nafkah di negeri orang tidak membuat Rudi lupa akan "kulitnya. Rudi ingin membantu sesama imigran di AS. Kini, semua pekerja di restorannya berasal dari Indonesia, kecuali koki yang berasal dari Cina. Meskipun kehidupannya sudah mapan di Amerika Serikat, Rudi masih tetap bekerja keras menjalankan restorannya.

Merry Riana

"Aku tidak memiliki modal, koneksi, dan keahlian apapun. Namun dengan attitude yang positif, ketekunan, dan kerja

keras yang luar biasa, aku akhirnya berhasil membayar lunas semua utangku dalam waktu enam bulan, dan mencapai kebebasan finansial 4 tahun setelah kelulusanku pada tahun 2002.” (Merry Riana)

Jika Anda adalah pemerhati bisnis, nama Merry Riana tentu sudah tak asing lagi bagi Anda. Ia adalah salah satu miliarder muda asal Indonesia yang berhasil mengumpulkan pundi-pundi kekayaannya di Singapura. Sebelum mencapai kesuksesan seperti sekarang ini, Merry Riana adalah seorang mahasiswa dengan keadaan ekonomi memprihatinkan. Kehidupan yang serba kekurangan selama kuliah itu

mendorong Merry untuk keluar dari belenggu kesulitan ekonomi yang dialaminya. Kesulitan hidup yang dialami Merry melahirkan kemauan kerasnya untuk sukses.

Kisah hidup Merry bermula ketika ia melanjutkan kuliahnya di Nanyang Technological University (NTU), Singapura. NTU merupakan salah satu universitas paling bergengsi di Singapura, di mana para mahasiswanya datang dari kalangan menengah ke atas. Di kampus ini Merry mengambil jurusan Electrical and Electronics Engineering.


Merry punya cerita khusus mengapa ia bisa sampai kuliah di luar negeri. Ia harus

lari ke Singapura karena maraknya kerusuhan Mei '98. Kondisi negara yang tak aman mendorong orangtua Merry menyuruhnya kuliah ke luar negeri. Orangtua Merry, meskipun tidak tergolong miskin, tidak bisa memberikan bekal finansial berlebih kepadanya saat kuliah di Singapura. Merry hanya diberi bekal \$7 ribu Singapura atau sekitar Rp.7.000.000. Uang itu digunakannya untuk membeli perlengkapan pokok yang diperlukan oleh seorang mahasiswa baru. Uang itu juga digunakannya untuk membeli buku-buku kuliah.

Meskipun jarak Jakarta-Singapura tidak dekat, Merry tidak menolak

memboyong beras, gula, kompor, dan komputer dari rumah untuk digunakannya di Singapura. Ia juga membawa sebuah buku pemberian ibunya yang berisi doa dan kata-kata mutiara. Isi buku inilah yang menjadi pelecut semangat ketika Merry mengalami masa-masa sulit.

Tanpa kebulatan tekad dan kemauan yang kuat, Merry mustahil dapatbisa survive hidup di negara asing dengan keadaan yang serba kekurangan. Setiap hari ia harus hidup dengan prihatin. Supaya bisa berhemat, Merry sering mengonsumsi roti dan mi instan., kKadang ia juga berpuasa, atau membawa bekal dari rumah ketika berangkat kuliah. Karena sering diledek



teman-temannya, ia kadang makan bekalnya di kamar mandi., "Sempat saya kesal dan frustrasi. Sudah jauh-jauh hidup di negeri orang, tapi tak bisa makan enak seperti teman-teman sebaya. Bahkan, saya sering makan bekal di toilet perempuan karena malu. Itu masa-masa paling memilukan dalam hidup saya."

Pada tahun pertama kuliah ia harus bertahan hidup hanya dengan sepuluh dolar atau sekitar tujuh puluh ribu rupiah untuk tujuh hari. Itu berarti, ia hanya punya anggaran sepuluh ribu rupiah per harinya untuk makan. Keadaan yang demikian mendorong Merry untuk mencari pekerjaan sampingan. Ia pun bekerja paruh waktu

sebagai pelayan restoran, penjaga toko bunga, dan penyebar pamflet beragam produk di jalanan. Merry mendapat upah yang relatif kecil, yakni lima dolar Singapura per jamnya.

Kondisi finansial Merry yang semakin seret memaksa Merry untuk berhutang pada Pemerintah Singapura senilai \$40.000 atau sekitar Rp280.000.000. Dana itu digunakannya sebagai biaya kuliah dan setelah ia lulus ia akan melunasi hutang tersebut. Setelah lulus kuliah, Merry mulai memikirkan bagaimana cara supaya bisa melunasi hutang-hutangnya. "Aku selalu berpikir bahwa biasanya untuk membangun suatu bisnis yang sukses, harus memiliki tiga

komponen: modal, relasi, dan keahlian. Pada waktu itu, tak satupun yang kumiliki. Dari segi modal, aku malahan masih berhutang S \$40.000. Dari segi relasi, semua temanku hanyalah sesama pelajar yang juga baru lulus dan masih menganggur. Sedang dari segi keahlian, aku hanya mempunyai keahlian teknik, bukan bisnis atau keahlian berkomunikasi. Singkatnya, sumber daya yang kumiliki sangat terbatas.”

Melihat bagaimana perjuangan orangtuanya dalam membiayai kuliahnya, Merry lantas punya cita-cita untuk sukses di usia muda. Merry bertekad bahwa sebelum merayakan ulang tahunnya yang ke-30, ia harus sudah mencapai kesuksesan berupa

kebebasan finansial, bisa membayar semua hutangnya, dan tentu saja dapat membahagiakan kedua orangtuanya. Meskipun ketiga hal tersebut masih dirasa seperti mimpi, namun harapan Merry untuk bisa meraih mimpi tersebut sangatlah besar.

Memasuki tahun ketiga kuliahnya, Merry pernah berkesempatan magang di sebuah perusahaan di Singapura. Di perusahaan ini ia bisa mendapatkan upah yang lumayan, yakni tujuh ratus lima puluh dolar per bulannya. Baru dua bulan berjalan, Merry sudah berpikir, jika ia terus bekerja untuk orang lain, maka impiannya untuk sukses di usia muda akan susah tercapai. Maka itu, dengan tekad dan niat

membahagiakan orangtuanya, ia mampu mengalahkan semua rintangan.

Saat masih kuliah, Merry sadar bahwa pada waktu itu usianya hampir menginjak dua puluh tahun sedangkan orangtuanya sudah berusia lebih dari lima puluh tahun. Mengingat usia kedua orangtuanya sudah menuju senja, maka timbullah pikiran bahwa jika ia sukses, ia ingin kesuksesannya itu juga bisa dinikmati oleh kedua orangtuanya. Semua keterbatasan tersebut tak membuat Merry patah semangat. Meskipun ia tak memiliki modal finansial, namun Merry masih dapat memanfaatkan modal utama yang ia miliki berupa sikap positif, ketekunan, dan keyakinan. "Aku tidak

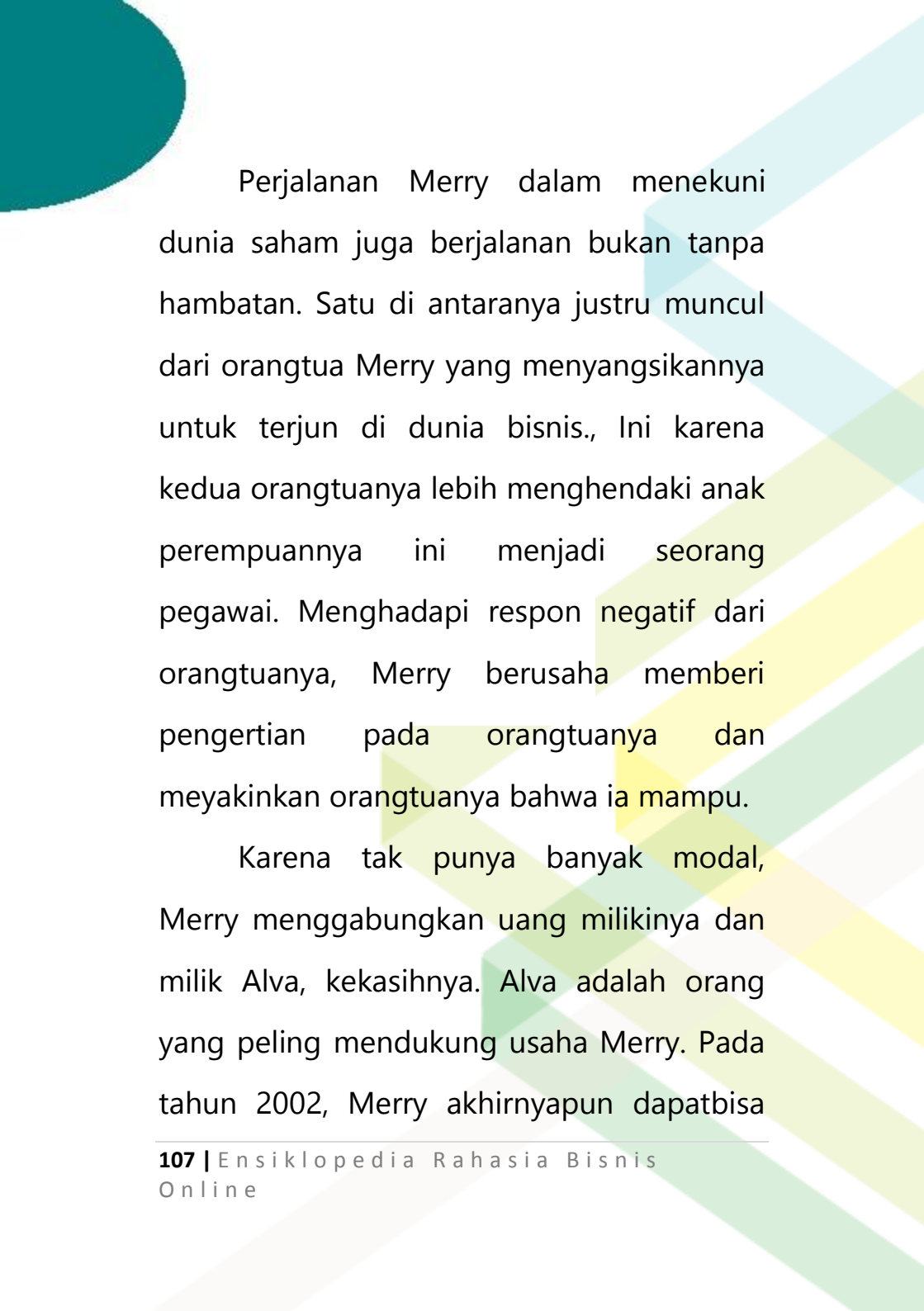
memiliki modal, koneksi, dan keahlian apapun. Namun dengan attitude yang positif, ketekunan, dan kerja keras yang luar biasa., Aku akhirnya berhasil membayar lunas semua utangku dalam waktu enam bulan, dan mencapai kebebasan finansial 4 tahun setelah kelulusanku pada tahun 2002.”

Merry melakukan banyak usaha untuk mencapai apa yang dicitakannya. Ia pernah mencoba peruntungan di Multi Level Marketing (MLM), juga pernah ikut dalam ajang jual beli saham. Setelah menjajagi beberapa jenis usaha, Merry akhirnya memilih untuk menekuni sebagai penasihat keuangan.

Sebelumnya, Merry juga telah beberapa kali jatuh bangun dalam membangun bisnis. Ketika pertama kali ikut dalam bisnis MLM, Merry tertipu Rp1.400.000. Ia juga pernah kehilangan sepuluh ribu dolar atau sekitar Rp70.000.000 hanya dalam waktu tiga puluh hari saat melakukan transaksi saham. Padahal, uang itu merupakan simpanan dari hasil jerih payahnya selama empat tahun bekerja saat masih kuliah. Namun demikian, kegagalan itu tak membuatnya berputus asa. Ia juga tak lantas mengubah haluannya untuk menjadi pegawai dan melamar pekerjaan di perusahaan-perusahaan. Merry bertekad

untuk menekuni setiap usaha yang diyakininya akan menuai hasil.

Setelah naik-turun dalam menjajagi dunia bisnis, Merry akhirnya menemukan bahwa dunia saham adalah bisnis yang tepat baginya. Itupun karena tidak sengaja. "Saya terima ajakan teman berbisnis Multi Level Marketing (MLM). Setelah bayar investasi 200 dolar Singapura dan ikut seminar, ternyata saya ditipu. Lalu, saya ikut klub bisnis di kampus. Ada kompetisi tentang saham, simulasi modal, target, dan keuntungan. Meski hanya permainan, eh, saya menang. Ya sudah, saya mulai bermain saham betulan."



Perjalanan Merry dalam menekuni dunia saham juga berjalan bukan tanpa hambatan. Satu di antaranya justru muncul dari orangtua Merry yang menyangsikannya untuk terjun di dunia bisnis. Ini karena kedua orangtuanya lebih menghendaki anak perempuannya ini menjadi seorang pegawai. Menghadapi respon negatif dari orangtuanya, Merry berusaha memberi pengertian pada orangtuanya dan meyakinkan orangtuanya bahwa ia mampu.

Karena tak punya banyak modal, Merry menggabungkan uang miliknya dan milik Alva, kekasihnya. Alva adalah orang yang paling mendukung usaha Merry. Pada tahun 2002, Merry akhirnya pun dapat bisa

memulai usahanya sebagai konsultan keuangan. Ia menjual produk asuransi, tabungan, deposito, investasi, unitilink, dan kartu kredit. Dari sinilah awal usaha Merry di bidang keuangan bermula. Karena di awal perintisannya Merry belum punya banyak klien, Merry mengambil langkah nekat dengan menjadi sales produk asuransi. Merry tak malu menawarkan langsung usahanya tersebut kepada para kliennya.

Merry pun dapatbisa membuktikan apa yang telah dijanjikannya kepada orangtuanya. Usaha yang ia geluti berkembang dengan begitu cepat. Hanya selang setahun dari perintisan kariernya, Merry telah berhasil mengumpulkan modal.

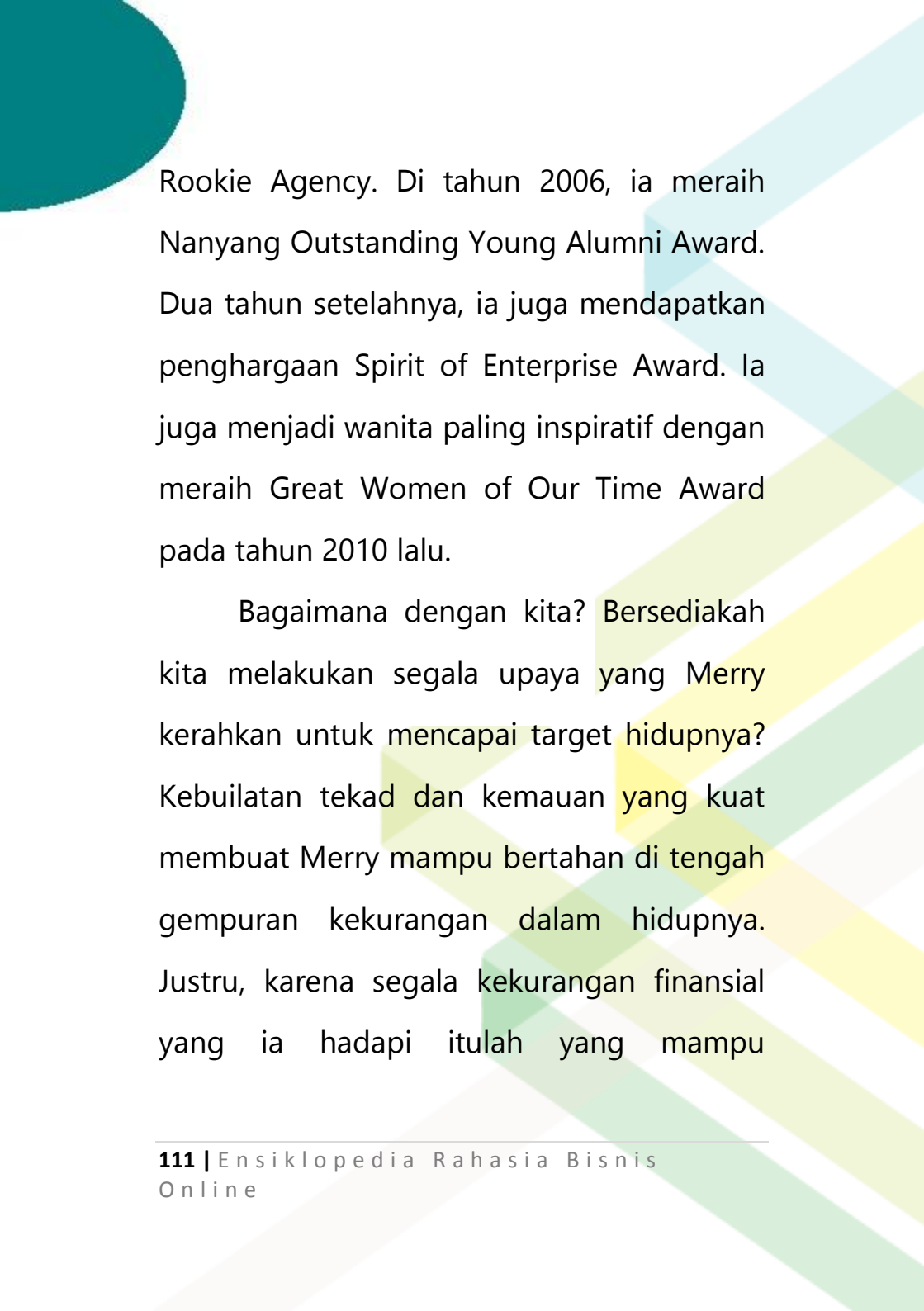
danla pun mulai merekrut staf sebagai salesman sekaligus mulai membangun “tim impian” atau yang sering disebut dengan The Dream Team. Tim inilah yang menjadi cikal bakal Merry Riana Organization (MRO), sebuah perusahaan milik Merry yang bergerak di bidang konsultasi keuangan.

MRO menjadi perusahaan yang mengantarkan Merry menuju puncak kesuksesan. Hanya dalam jangka waktu 4 tahun setelah Merry lulus dari NTU, ia sudah punya pendapatan sebesar Rp7 miliar. Padahal, pada waktu itu usia Merry baru 26 tahun. Dengan demikian, Merry akhirnya pun berhasil membayar lunas semua hutangnya dalam waktu enam bulan dan mencapai

kebebasan finansial empat tahun setelah kelulusannya.


Nama Merry kini diakui dunia sebagai pengusaha sukses, motivator yang sangat dinamis, serta penulis buku terlaris di Singapura. Pada tahun 2004,. Merry mengembangkan organisasi konsultan keuangan. Pada 2006, penghasilan Merry telah mencapai satu juta dolar dan dinobatkan sebagai profesional termuda dengan penghasilan besar di Singapura.

Berkat beberapa pencapaian yang berhasil ia peroleh, Merry pun mendapat beberapa penghargaan bergengsi. Pada tahun 2005, ia menerima penghargaan sebagai Top Agency of the Year dan Top



Rookie Agency. Di tahun 2006, ia meraih Nanyang Outstanding Young Alumni Award. Dua tahun setelahnya, ia juga mendapatkan penghargaan Spirit of Enterprise Award. Ia juga menjadi wanita paling inspiratif dengan meraih Great Women of Our Time Award pada tahun 2010 lalu.

Bagaimana dengan kita? Bersediakah kita melakukan segala upaya yang Merry kerahkan untuk mencapai target hidupnya? Kebuilatan tekad dan kemauan yang kuat membuat Merry mampu bertahan di tengah gempuran kekurangan dalam hidupnya. Justru, karena segala kekurangan finansial yang ia hadapi itulah yang mampu



membuatnya bertahan dan mencapai potensi maksimalnya.

Itulah kisah mereka yang tidak kenal lelah untuk mengubah nasib mereka sendiri. Terbukti kan kalau dengan kerja keras dan pantang menyerah kamu akan bisa memperbaiki jalan hidupmu. Jadi jangan takut untuk bermimpi besar mulai sekarang karena tidak ada yang tidak mungkin selama kamu memiliki usaha keras untuk meraihnya.