

21 Alasan & Tips

HARUS BISNIS SEKARANG



**Setelah baca ini cara pandang kamu
terhadap bisnis berubah total !**

KELAS CARA BENAR JADI DEVELOPER PROPERTI SYARIAH

PILIHAN CERDAS SEBELUM PURNA TUGAS

Yang Anda Dapatkan



27 Video Step by Step



64 Dokumen Penting



COACH

YUDHA ADHYAKSA

Founder Fiqueeh

- ✓ Konsultan Properti 124 Ha
- ✓ Praktisi Developer Syariah
- ✓ Mantan Bankir Asia

REGISTER NOW >



FREE PENDAMPINGAN LANGSUNG DENGAN COACH YUDHA ADHYAKSA

Untuk siapa buku ini dibuat?

✓ **Pemula**

E Book ini cocok untuk kamu yang berniat merintis bisnis karena berisi dasar perencanaan berbisnis. Jika kondisi kamu masuk diantara 21 alasan, teman-teman dapat mempertimbangkan berbisnis secara serius dengan tips yang diberikan.

✓ **Ahli**

E Book ini juga sesuai untuk kamu yang sudah berbisnis bertahun-tahun. Karena tips didalamnya berlaku di skala bisnis manapun. Sekaranglah waktu yang tepat untuk berbisnis yang benar.

✓ **Saudara & Teman**

Jangan biarkan E Book ini berhenti ditangan Anda. Sebar terus kebaikan dengan menyebar E Book ini karena gratis dan mengandung ilmu bisnis syariah-profesional.

YUDHA ADHYAKSA

Adalah mantan bankir Asia di The Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ (kini MUFG Bank) yang bertanggung jawab atas operasional GCG cabang Bank di 7 Negara. Posisinya terakhir adalah *Division Head of Financial Crime*.

Dengan niat **mencetak pengusaha hijrah dimanapun**, ia mendirikan PT. Kampusnya Pengusaha Hijrah menyediakan ilmu bisnis *online* agar kamu bisa wujudkan bisnis kapanpun, dimanapun.



"Saya percaya masalah pengusaha baik dari orang hijrah maupun umum tidak bisa diselesaikan dengan modal uang saja. Mereka lebih butuh ilmu yang tepat sesuai skala bisnisnya agar berkembang sekaligus membawa pemiliknya ke surga"

DAFTAR ISI

Dimana posisi kamu? Jika ada salah satunya, berarti kamu layak berbisnis. Simak tips sekarang juga !

1.	Orangtua Anda Pebisnis	1
2.	Punya Uang Pensiun.....	6
3.	Dapat Pesangon.....	12
4.	Usia Masih Muda.....	19
5.	Mau Penghasilan Maksimal.....	26
6.	Ingin Keluar Dari Zona Nyaman	29
7.	Berjiwa Petualang.....	33
8.	Hobi Sekarang Menghasilkan Uang	36
9.	Hampir Semua Pekerjaan Haram.....	41
10.	Mendapat warisan.....	48
11.	Berkarakter Nekat	52
12.	Berjiwa Hati-Hati.....	56
13.	Pegawai Bermental Pengusaha.....	59
14.	Visioner.....	67
15.	Berumur Muda.....	70
16.	Deposito Di Bank Berlimpah	74
17.	Terbiasa Susah	80
18.	Staminanya Kuat.....	86
19.	Tidak Cocok Dipimpin Orang	89
20.	Punya Keahlian Tapi Nggak Ada Modal	92
21.	Tersedia Pelatihan Bisnis Termurah	99

1. Orang Tua Anda Pebisnis

Tidak semua orang beruntung dilahirkan di lingkungan pengusaha. Ini berarti sejak kecil, anaknya sudah bermain kabel (jika toko listrik), atau mainannya sering dapat gratisan (karena orangtuanya bisnis mainan). Bisa juga si anak pintar memasak sejak usia belia karena tinggalnya di warung MAKAN.

Jika kalian berpikir,

“Ah usaha orangtua saya masih kaki lima!”

“Tidak ada yang bisa dikembangkan, hingga sekarang sudah 15 tahun tetap 1 warung saja.”

“Bisnisnya ketinggalan zaman, orang muda sekarang mana ada yang suka produk begitu?”

Itu berarti kalian **SALAH BESAR !** Ingat ini. Kalau kalian adalah anak dari orangtua pengusaha, kalian sudah 10 langkah lebih maju daripada mereka yang orangtuanya pegawai.

Betapa tidak?

Kalian tuh sudah menyaksikan kerasnya perjuangan orangtua. Bagaimana mereka pergi ke pasar selepas Subuh, membuat persiapan 3 jam sebelum warung tenda buka jam 17.00, pulang ke rumah jam 01.00 dan sang ayah masih harus menghitung uang untuk melihat untung atau rugi...

Semua itu adalah pengalaman yang jarang dirasakan banyak orang. Kalian punya kesempatan itu, manfaatkanlah ! Gunakan waktu muda kalian menyerap semua pengetahuan orangtua.

Apa saja? Ya, cara mereka berbisnis dong !

Saya kasih 7 contoh ya :

1. Cara mereka memilih sayuran segar dan daging yang asli
2. Bagaimana perjuangan mengembangkan lapak 1 X 2 m jadi warung berkursi 20 orang
3. Kemampuan mengatur uang agar hasil sedikit bisa membeli bahan baku lebih banyak
4. Keberanian mereka memecat pegawai yang malas
5. Mindset pedagang yang awalnya beromzet 300 ribu per hari menjadi 3 juta per hari
6. Bagaimana sang ibu mampu berbisnis ditengah repotnya membesarakan anak
7. Cara mereka bangkit lagi meski tendanya dihancurkan berkali-kali oleh satpol PP

Dan banyak lagi, yang kalau disebut satu per satu bisa habis 20 halaman sendiri...

Intinya, banyak pelajaran yang bisa diambil. Kalian saja yang tidak tahu caranya.

Ini nih 7 kesalahan sering dilakukan anak yang dilahirkan di lingkungan pengusaha.

- × Tidak bisa melihat peluang bagaimana mengembangkan usaha orangtua lebih besar lagi...
- × Tidak mengerti strategi jualan *online*...
- × Tidak tahu cara mengemas produk jadul menjadi sesuatu kekinian, yang bisa dijual mahal...
- × Tidak paham kalau produk fisik pun bisa laris dijual *online* asal tahu ilmu pemasaran online...
- × Tidak mengerti ilmu syirkah, yang bisa membuat warung kecil berkembang kemana-mana...
- × Tidak tahu ilmu *branding*, warung berusia 15 tahun justru jadi daya tarik sendiri...
- × Bisnis terkenal dimasa lalu tetap bisa menarik dimasa kini asal tekniknya disesuaikan...

Mereka yang orangtuanya pegawai rela membayar mahal workshop bisnis 7 juta – 30 juta demi mendapat ilmunya sang pengajar yang mungkin baru berbisnis 2 tahun saja. Itu pun belum terbukti sukses karena bisnis disebut berhasil jika bertahan 5 tahun lebih (berdasarkan riset).

Dan apakah dijamin bisa lancar buka usahanya setelah itu?
Tidak juga.

Justru jika punya orangtua pengusaha, mereka dengan senang hati bercerita pengalamannya merintis bisnis dulu. Bagaimana suka dan dukanya, cara mereka menyemangati diri ketika sedang down, rahasia bisa langgeng 30 tahun lebih.

Apapun bisnis orangtuamu, syukurilah. Bisa jadi bisnis mereka kecil karena tidak tahu ilmunya. Justru kamu yang lahir di zaman digital sekarang inilah yang mampu membalik keadaan itu. Zaman sekarang adalah zaman terbaik karena semua sumberdaya ada. Tidak ada lagi sekat geografis dan batas waktu. Dunia dalam genggaman bagi mereka yang paham cara memanfaatkan kekuatan informasi digital.

Sekarang juga, bertindaklah ! Bantulah bisnis orangtuamu jadi besar karena itu lebih mudah daripada bangun bisnis dari o. Sekaranglah waktu yang tepat dan buatlah orangtuamu bangga.

2.Punya Uang Pensiun

Kalau kamu seorang pensiunan yang mendapat rezeki nomplok uang pensiun, kamu beruntung.

Mengapa? Karena uangnya banyak hehe

Tapi serius. Coba deh pikir, berapa banyak orang yang seberuntung itu mendapat uang banyak di usia tua? Kebanyakan mereka keluar sebelum pensiun atau bahkan tidak bekerja di perusahaan yang memberi mereka keistimewaan itu : mendapat uang pensiun dari negara.

Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrat (PAN RB) Tjahjo Kumolo mengatakan pemerintah akan melakukan reformasi sistem pensiun. Saat ini tinggal menunggu penyelesaian pembahasan Peraturan Pemerintah (PP) dimana nanti hasilnya adalah untuk memberi uang pensiunan lebih besar kepada PNS, TNI, Polri yang jumlahnya sekitar 3.1 juta orang.

Apa sih perubahannya dibanding sistem uang pensiun sekarang?

Sistem sekarang '*pay as you go*' yaitu dana pensiun diambil dari hasil iuran PNS sebesar 4.75% dari gaji ditambah dana dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Tentunya nilainya tidak mencukupi dengan kebutuhan sekarang. Nah nantinya setelah disetujui, skema yang baru adalah *fully funded* (jumlah iuran pasti) dimana pengambilan sumber dananya adalah iuran sebesar persentase tertentu dari *Take Home Pay* (THP). Jumlahnya jelas lebih besar dari gaji sehingga uang pensiunnya lebih banyak. Enak bukan?

Pemerintah mengakui kebijakan *fully funded* yang sedang digodok ini mengacu pada praktek Korea Selatan dimana negara ginseng itu membayar sebesar 20% dari gaji pokok, dimana 10% dibayar pemberi kerja (perusahaannya) dan 10% sisanya dibayar oleh PNS. Tapi ingat ya, mereka tidak memotong gaji karena masing-masing pemberi kerja dan PNS membayar iuran. Seorang pegawai Eselon I kelak mendapat pensiunan 20 juta per bulan !

Modal Besar Tanpa Ilmu = SIA - SIA

Jangan berpikir punya uang banyak lantas bisa mendirikan bisnis apa saja. Buka warung geprek langsung 12 titik, sewa ruang 100 m² di Mall bergengsi untuk buka toko mewah, ‘mengimpor’ chef terkenal dari Jepang untuk mendirikan restoran Sushi di pinggir jalan Jakarta. Bisnis tidak semudah itu, kangmas !

Uang yang banyak ditangan orang yang tidak tepat akan ludesss, percaya deh sama saya. Meskipun kamu mampu membayar mahal staf, tapi kalau tidak ada orang yang menguasai ilmu manajemen bisnis, ini jelas kacau.

Bisnis akan jalan kalau mindset ownernya tepat. Tahu cara mengatur uang, cara mengeluarkannya secara bertahap dan menyimpan sisanya untuk hari terburuk. Karena bisnis ibarat roda, kadang diatas dan kadang dibawah. Bisa jadi usahanya di 2 tahun pertama lancar, lantas karena nafsu serakah membuka cabang dibanyak tempat tanpa dibarengi sistem operasional yang tepat, bisa jadi akan hancur semua ditahun ke 3.

Karena itu saran saya, jika kamu seorang pensiunan yang memiliki bekal modal uang pensiun, kamu punya 2 pilihan. Pilihlah salah satu yang lebih cocok dengan profil kamu.

2 pilihan itu adalah

- **Pilihan 1**, tidak membuka usaha sebelum menemukan pengelola yang tepat. Ini berarti bersabar mencari orangnya. Kamu harus banyak bertanya, sering mengamati, bisa jadi orangnya ada disekitarmu. Meskipun orangnya tidak kamu kenal, inilah saatnya pendekatan personal. Dekati benar-benar agar mau menerima tawaranmu yaitu bekerja sama mengembangkan usaha lebih besar.
- **Pilihan 2**, berinvestasi. Jika kamu merasa tidak sabar mengelola orang lain, maka kamu bisa mencoba berinvestasi. Kemana saja?

Banyak, ini contohnya :

- ✓ Membeli logam mulia
- ✓ Memilih tanah dilokasi sedang berkembang
- ✓ Membeli saham usaha yang telah berjalan lebih dari 2 tahun. Ini adalah kriteria Bank memilih debitur untuk meminimalisir resiko kebangkrutan

Tapi saya harus ingatkan, setiap bisnis itu beresiko.

Berinvestasi pun ada resiko rugi, dan kamu harus siap.

Bisnis yang berjalan dengan memberikan garansi bagi investornya kepastian mendapat untung, hakikatnya adalah riba karena itu seperti memberikan pinjaman dengan bunga. Tidak mau tahu, pokoknya bulan ke 2 harus sudah memberikan hasil 5 juta per bulan. Hanya saja istilahnya ‘membeli saham’.

Jadi inilah 3 tips berinvestasi

1) Pastikan kamu tahu hukum syariahnya agar tidak terkena dosa riba

2) Kenali baik mitra kamu

Menurut Umar Bin Khattab salah satu caranya untuk membongkar karakter asli seseorang adalah dengan

bersafar bersama orang itu karena akan nampak kebiasaannya dan akhlaknya selama perjalanan, disitu kamu bisa menilainya.

Terlalu lama?

Boleh juga langsung berbisnis dengannya tapi mulai dulu dari proyek yang nilainya kecil. Disitu bisa menilai apakah pantas untuk bekerja sama untuk yang nilainya jauh lebih besar.

Bisa juga melihat bagaimana calon mitra ini memperlakukan keluarganya. Apabila baik, insyaa Allah bisa amanah untuk mengembangkan tanggung jawab lebih besar.

3) Mulai dari bisnis skala kecil.

Bisnis itu bukan untuk dicoba-coba, tapi untuk diseriusi. Jadi usaha kecilnya berjalan mulus, besar kemungkinan jika dikembangkan skala besar maka hasilnya akan sama. Jangan terburu-buru, nikmati prosesnya.

Bagaimana, sudah siap berbisnis? Merasakan kehidupan pensiunan yang ‘penuh warna’? Asyikkk !

3.Dapat Pesangon

Kalau sebelumnya membahas uang pensiunan, kali ini sedikit berbeda.

Uang pesangon bukanlah uang pensiunan. Banyak yang tidak tahu perbedaan keduanya walau UU Cipta Kerja sudah disahkan.

UU Cipta Kerja klaster ketenagakerjaan, pasal 156 ayat 1 menyatakan, “*Dalam hal terjadi pemutusan hubungan kerja, pengusaha wajib membayar uang pesangon dan/atau uang penghargaan masa kerja dan uang penggantian hak yang seharusnya diterima.*”¹

Sampai disini, yang ditegaskan adalah kata “uang pesangon” bukan “uang pensiun”. Paham ya?

Jadi, berdasarkan penjelasan diatas dapat diartikan uang pesangon adalah uang yang diberikan sebagai bekal kepada pekerja saat diberhentikan dari pekerjaan atas alasan apapun, termasuk salah satunya akibat memasuki usia pensiun.

¹ <https://bogor-kita.com/uang-pesangon-dan-uang-pensiun-apa-bedanya/>

Sedangkan uang pensiun adalah uang yang diberikan ke pekerja ketika tugasnya sudah selesai yang dikaitkan dengan pencapaian usia pensiun, dimana ia menerimanya setiap bulan. Lazimnya negara yang membayar uang pensiun, sedangkan perusahaan swasta seringnya membayar uang pesangon. Sekali bayar, beres urusannya.

Sebetulnya ada mekanisme yang menjadi aturan mainnya ketika menghitung kedua uang tersebut (pesangon dan pensiun), namun saya tidak akan bahas lebih detil karena ingin lompat ke pembahasan bisnis dimana jika kamu memiliki uang pesangon, itu adalah keunggulan besar dibanding kompetitor.

Bisnis, Cara Terbaik Memanfaatkan Uang Pesangon

Pandemi mulai pecah di Indonesia sejak Maret 2020 dan ini sudah setahun lamanya. Masih teringat berita di awal Agustus 2020, Kementerian Ketenagakerjaan (Kemnaker) mencatat hingga 31 Juli 2020, jumlah pekerja yang terkena PHK mencapai 3.500.000 lebih ! Menteri Ketenagakerjaan Ida Fauziah mengatakan, jumlah tersebut berasal dari

pekerjaan formal maupun informal yang terkena dampak akibat Covid 19.

Lalu kenapa sebelumnya saya sebut ‘memiliki uang pesragon adalah kelebihan’? Percayalah, saya tahu rasanya kehilangan pekerjaan. Tiba-tiba tidak bekerja lagi ditempat yang diidamkan, tiba-tiba menjadi tanggungan orang lain, tiba-tiba menurun drastis gaya hidupnya akibat kehilangan sumber penghasilan. Sungguh tidak enak, apalagi ketika kamu sudah berkeluarga.

Namun manusia adalah spesies paling kuat, sanggup bertahan ditengah hujan badai. Begitu pula wabah Corona ini akan dapat diatasi. Ketika dimana-mana perusahaan tutup (tercatat 74.400 perusahaan stop beroperasi waktu itu) maka tidak ada pilihan kamu harus berbisnis sekarang juga.

Tidak perlu menunggu 3 bulan untuk mendapat pekerjaan baru, kelamaan ! Dapur harus ngebul sesegera mungkin. Jalan satu-satunya adalah merintis bisnis, apapun itu. Dan biasanya kondisi kepepet akan mengeluarkan potensi terdalam seseorang. Percaya deh, saya tahu juga rasanya.

Nah, tanpa berpanjang lebar lagi, saya akan beritahu tips berbisnis ala pandemi. Bisa dilakukan meskipun kamu seumur hidup hanya menjadi pegawai dan sekarang adalah bisnis pertama kamu. Apa saja itu? Mari kita simak.

Ada 7 tips bisnis ketika mengelola uang pesangon

- 1) Pakai sedikit untuk modal berbisnis dan simpan sisanya sebagai uang cadangan hidup
- 2) Jadilah reseller, paling hanya membayar uang pendaftaran atau membeli produk yang jumlahnya tidak sampai 1 juta
- 3) Menjadi agen properti, dimana modalnya cukup sedikit hanya budget iklan sekitar 1 juta per bulan dan bensin untuk berkeliling mencari pemilik yang mau dibantu jual tanah/rumahnya
- 4) Gunakan untuk membeli kursus bisnis, lebih baik yang mengupas ide bisnis yang banyak dijumpai di masyarakat. Kalau banyak yang mengerjakan, berarti kamu juga bisa kan?

- 5) Bekerja sama dengan orang yang sudah malang melintang di dunia bisnis setidaknya 2 tahun, ini meminimalisir resiko kebangkrutan
- 6) Jeli membeli aset dibawah harga pasar, seperti tanah yang dijual kepepet oleh pemiliknya
- 7) Menjalankan bisnis yang putarannya cepat, contoh jual beli motor bekas. Hasil keuntungannya untuk membeli kendaraan lebih banyak dan ini berarti untung lebih besar bukan?

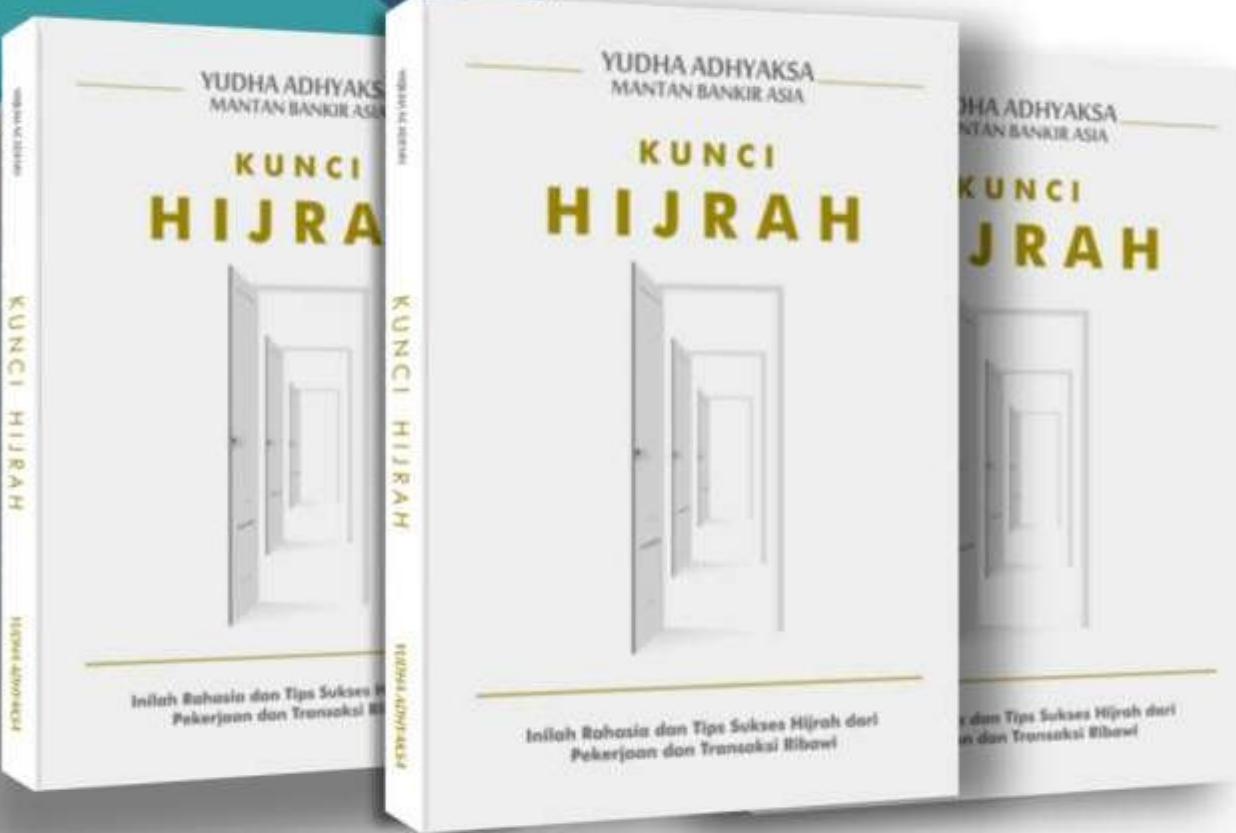
Nah semua cara ini kembali ke orangnya. Jika kamu bukan tipikal pengambil resiko, maka bisnis no 1 - 4 adalah pilihan terbaik. Itu akan menjaga kamu tetap berada dalam kondisi keuangan yang sehat.

Tapi jika pesangon kamu besar, seperti di Bank saya dulu mampu memberikan 33 X gaji untuk pegawainya yang di PHK bulan Mei 2008, dimana pejabat yang bergaji 30 juta akan mendapat pesangon hampir 1 Milyar, maka kamu bisa menjalankan bisnis no 5 - 6.

Dan kalau pesangon kamu pas-pasan, kamu boleh mencoba bisnis no. 7 yaitu berdagang motor bekas. Teman saya

sudah merasakan enaknya, karena dalam 3 bulan sudah ada hasil dan kendaraannya pun bisa dipakai selagi belum laku. Enak bukan? Kuncinya sabar beriklan baik di medsos maupun surat kabar dan teknik negosiasi agar closing.

Selamat mencoba !



150K
Free Ongkir
Se-Indonesia



Bonus senilai Rp 2.500.000

- ✓ Ebook Memaksimalkan Marketing Online
- ✓ Ebook Syar'ikah Akad dalam Bisnismu?
- ✓ Tips Memulai Bisnis
- ✓ Kesalahan Syariah dalam Bisnis

Order Buku
KUNC'I HIJRAH

4. Usia Masih Muda

Usia muda jelas memberi keuntungan besar.

Orang yang masih muda memiliki keberanian lebih besar untuk memulai bisnis. Pikirannya masih tajam, badannya masih sehat, dan biasanya belum memiliki keluarga sehingga *he has nothing to loose* (tak ada rugi mencoba banyak hal karena dampaknya hanya ke dirinya).

Tapi ngomong-ngomong, seberapa muda sih yang ideal? Nah ini tidak ada tolok ukurnya. Umur 10 tahun jelas usia muda, dan berikut ini adalah contoh 5 bocah pengusaha yang bahkan merintis bisnisnya sebelum berusia 10 tahun.²

1) Cor Nieves – Mr. Cory's Cookies



Ketika Cory Nieves berusia 6 tahun, dia gemar menabung untuk mewujudkan mimpiya membeli

²<https://www.haibunda.com/trending/20200626143841-93-148441/memulai-bisnis-sebelum-usia-10-tahun-5-bocah-sukses-jadi-pengusaha>

mobil sendiri karena merasa lelah naik bus ke sekolah. Cory pun rajin menjual coklat panas dan limun. Ia juga membuat kue coklat dengan bahan alami dengan resep coba-coba bersama ibunya sampai akhirnya menemukan resep kue yang tepat dan enak.

Mereka lalu menjualnya dengan merek Mr. Cor's Cookies. Walau pernah tersandung masalah karena melanggar kode kesalahan akibat menjual kue suguhan rumahan mereka berhasil melaluinya dengan bantuan pengacara.

Berkat kue itu, Cory sampai bekerja sama Iho dengan perusahaan besar seperti Whole Foods, Williams Sonoma, J. Crew dn Pottery Barn.

2) Hannah Grace – BeYOUtiful

Setelah ditantang ayahnya menciptakan produk yang disukainya dari yang ada dijual di toko kecantikan favoritnya, Hannah memulai bisnis pertamanya di usia 10 tahun.

Bisnisnya adalah *bath boom* atau yang dikenal dengan sabun bom mandi. Digunakan sebagai campuran air ketika berendam di bathtub, yang memberikan keharuman dan sensasi warna-warni pada air. Produknya dilabeli BeYOUtiful.

Kini bisnisnya sudah sangat besar dan bisa ditemukan di beberapa negara. Ia pun aktif mendonasikan 20% dari setiap penjualan untuk sosial.

3) Alina Morse – Zollipops

Ia lahir di tahun 2005 dan memulai bisnis di usia 7 tahun dengan menjual permen lollipop rasa buah yang diberi nama Zollipops. Modalnya dari tabungan kakek dan neneknya sebesar USD 7.500 (atau Rp. 72.000.000 ketika itu tahun 2012) dan kini permennya tersedia dimana-mana. Kelebihan produknya adalah bebas gula namun tetap manis karena ada campuran sempurna dari sirup maltitol, xylitol dan jus buah bit. Dengan campuran itu, permennya tidak menyebabkan gigi berlubang.

Dibalik itu perjuangannya tidak mudah. Berkat impiannya menjadi CEO sejak usia 3 tahun, ia gigih membujuk ayahnya sampai 100 X selama 4-5 bulan hingga sang ayah mau membantunya. Ia juga menghabiskan waktu 2 tahun meriset dan bereksperimen ratusan kali dirumahnya. Ia pun tak kenal lelah berkeliling kota Michigan untuk menemukan peralatan yang cocok untuk pembuatan permennya.

Akhirnya kesuksesan pun diraihnya. Ditahun 2018, produknya mendapat predikat permen bebas gula terlaris versi Amazon.

4) Maya Penn – Maya's Ideas

Ia baru berusia 8 tahun ketika menjual aksesori fashion yang ramah lingkungan dan ia sendiri menjadi CEO sekaligus *designer* dibalik seluruh produk yang dijualnya.

Maya kini berusia 21 tahun dan aktif menyumbang 10% keuntungannya untuk badan amal dan organisasi lingkungan.

5) Leanna Archer – Leanna's Hair Essentials

Ketika memulai bisnis kosmetik dengan resep perawatan rambut rahasia neneknya berlabel Leanna's Hair Essentials, ia baru berumur 9 tahun. Produknya sendiri terdiri dari shampoo dan kondisioner.

Pada umur 17 tahun, ia menjadi CEO perusahaannya dan beberapa kali muncul di media bergengsi yaitu *Success Magazine* dan *Forbes*.

Siapa bilang usia muda jadi penghalang? Mereka buktinya. Dengan usia masih kanak-kanan dan belum memiliki ijazah mereka sukses mengembangkan ide dan menghasilkan uang yang jumlahnya tidak sedikit.

Ambil yang baik, buang yang tidak sesuai syariat. Karena itu yuk pahami hukum fiqh muamalah. Pada dasarnya anak kecil boleh berjual beli untuk transaksi yang nilainya kecil karena belum baligh. Namun jika ia ingin berbisnis produk

yang nilainya jauh lebih besar, ia harus didampingi orang dewasa.³

Nah, saya yakin yang membaca *E Book* ini adalah orang dewasa. Jadi jika kamu saat ini masih bekerja sebagai pegawai, bermimpilah sedini mungkin. Jangan takut, mimpi itu gratis kok hehe

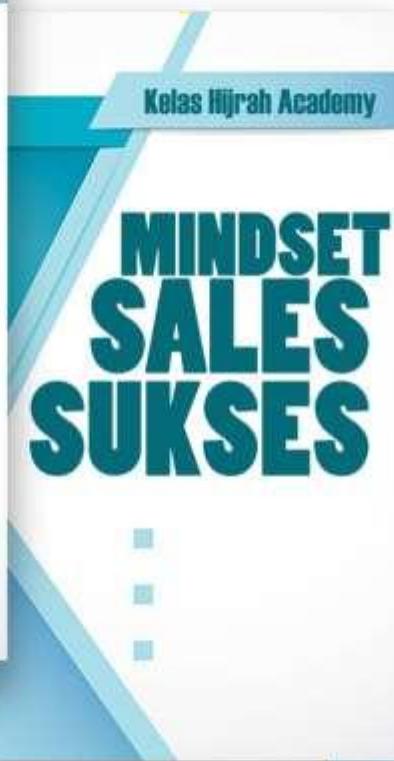
Saya sendiri bercita-cita jadi pengusaha di usia 18 tahun dan baru berhasil mewujudkannya 17 tahun kemudian ! Itupun karena terpaksa, setelah hijrah dari pekerjaan ribawi. Dan itu wajar, kondisi setiap orang ketika memulai bisnis memang tidak sama.

Yang jelas kalau sekarang kamu masih muda maka kamu harus banyak belajar cara meletakkan Mindset yang benar di <https://hijrahacademy.com/course-category/mindset/> agar pikiran kamu fokus ke sasaran yang tepat.

I'll see you on top !

³ <https://konsultasisyariah.com/31002-jual-beli-dengan-anak-sd-tidak-sah.html>

KELAS MINDSET *Hijrah Academy*



Mengapa Mindset?

Karena bisnis bukanlah tentang '*apa*'
tapi '*siapa*'.

Dan itu bermula dari **mindset yang tepat !**

www.HijrahAcademy.com

Kampusnya Pengusaha Hijrah

5. Mau Penghasilan Maksimal

Kamu ingin potensi penghasilan tak terbatas. Kamu rela bekerja dimanapun, kapanpun kamu mau dan menjual produk ke siapapun. Tekad kamu membara meski diremehkan banyak orang.

Boleh-boleh saja keluar dari pekerjaan mapan asal kamu siap membanting gaya hidup menjadi sangat sederhana di waktu lama.

Lho kok begitu?

Karena diawal berbisnis, penghasilan yang kamu dapat pasti dibawah gaji. Jangan percaya 100% apa kata pembicara seminar bisnis. Mereka bilang bisnis itu mudah, asal mengikuti sistemnya. Kenyataannya? Sistem yang baik memang dibutuhkan tapi banyak faktor lain yang menjadi penentu juga sebuah bisnis bisa bertahan bertahun-tahun.

Pahami kebebasan finansial itu nanti, bukan sekarang. Dunia bisnis itu kejam dan orang yang tidak memiliki mental kuat akan berguguran.

Berdasarkan statistika, 95% bisnis akan hancur di 5 tahun pertama. Penyebabnya macam-macam. Bisa karena produk tidak sesuai pasar, kehabisan modal, tidak memiliki tim yang tepat dan salah menentukan strategi harga.

Jadi kapan dong bebas finansial?

Ada saatnya, bersabarlah. Berhematlah di 5 tahun pertama. Ambillah peluang terjadi penjualan meski keuntungan tipis. Kamu akan bebas finansial jika ‘saat itu’ tiba. Prioritaskan pada kewajiban konsumen untuk diselesaikan terlebih dahulu, lalu berilah kompensasi layak pada tim, barulah giliran kamu menikmati hasil jerih payah.

Sebelum ‘masa kebebasan’ itu tiba, hiduplah sederhana. Kalau kamu siap menerima konsekuensi itu, berarti cocok merintis bisnis sekarang juga. Dan hidup sederhana itu bisa berarti 10 hingga 20 tahun kemudian.

Lho kok begitu?

Iya itulah kenyataannya. Sukses yang diraih terlalu cepat biasanya tidak bertahan lama. Banyak ‘oknum’ pengusaha properti syariah yang meraih ketenaran dalam waktu 2

tahun, duitnya berlimpah ruah : belasan Milyar ada di rekening Bank nya. Namun mereka kaget, tidak siap dengan perubahan mendadak itu. Hingga masalah pun muncul, dari operasional sampai komplain konsumen yang tidak berhasil diselesaikannya. Ia pun kabur.

Dan sesungguhnya, pengusaha konven yang berperilaku seperti itu jauhh lebih banyak. Hanya saja pengusaha syariah lebih kena getahnya karena ‘berlabel’ syariah, padahal oknumnya hanya sedikit.

Nah, itulah sekilas cerita tentang orang yang ingin berpenghasilan maksimal dengan cara cepat. Lebih baik, sukseslah secara bertahap. Jangan sampai harus menzalimi konsumen atau mitra, karena sesungguhnya setiap perbuatan muamalah akan kita petik dampaknya kelak di akhirat.

Kamu setuju dengan saya?

6. Ingin Keluar Dari Zona Nyaman

Dulu waktu jadi pegawai, rasanya iri melihat teman yang menjadi pengusaha. Punya kendaraan sendiri, HP terbaru, bisa jalan-jalan ke Mall di hari kerja...beda banget dengan saya yang harus ke kantor sebelum matahari terbit dan pulang setelah terbenam.

Nah, jika kamu ingin berbisnis demi mendapatkan zona nyaman yang ‘baru’, sebaiknya pikirkan lagi deh.

Kehidupan pengusaha tidak seenak itu kok. Dan orang lain melihat kesuksesan pengusaha dari luarnya saja, setelah bisnisnya maju karena ada tim kuat dibelakangnya.

Walau banyak orang yang ingin jadi pengusaha supaya cepat kaya dan sukses luar biasa, tapi tidak semua orang mau membayar ‘harganya’ (ongkos pengorbanannya) yaitu keluar dari zona nyaman sekarang.

Inilah yang harus kamu tinggalkan.

ZONA NYAMAN	ZONA “TIDAK” NYAMAN
Gaji tetap	Berbisnis, karena besarnya penghasilan tergantung seberapa keras kamu bekerja
Senangnya jadi pengamat dan mengkritik	Menjadi orang yang memberi solusi nyata
Dipimpin orang lain	Memimpin tim mencapai target perusahaan
Tidak kreatif	Wujudkan rencana sulit jadi kenyataan
Tidak mau rugi dalam apapun	Mau rugi demi mengejar hasil lebih besar
Mengerjakan yang mudah	Mengerjakan yang sulit walau rugi besar
Menghindar dari ketakutan	Berani menaklukkan ketakutan
Menyendiri walau punya potensi besar	Tampil di depan umum menyebarkan inspirasi
Kerjakan tugas rutin saja	Membuat 1.000 inisiatif agar cepat selesai
Orientasi jangka pendek agar cepat untung	Mengorbankan kesenangan pribadi 5 tahun untuk membesarkan bisnisnya

Itulah ‘harga kesuksesan’ yang harus kamu bayar didepan karena bisnis di fase bertumbuh. Kamu harus rela bekerja 20 jam sehari, dimulai sejak mata terbuka hingga tertutup. Otak kamu tidak akan berhenti memikirkan cara mengembangkan usaha. Ketika mandi, kamu berpikir, ketika makan pun berpikir, sedang bermain dengan anak pun pikiran kamu akan tiba-tiba melayang ke masalah bisnis, “Gimana sih cara menyelesaiakannya?”

Sebetulnya terserah kamu sih membuat jadwal bisnis yang ketat atau longgar. Namun ketika kamu santai atau down, penjualan terjun bebas. Dampaknya langsung terasa, tidak ada uang makan, SPP anak terancam tidak terbayar, bakalan diusir dari kontrakan dan banyak lagi.

Lalu kapan dong meraih zona nyamannya?

Kelak setelah bisnis pertama berjalan otomatis tanpa kamu mengontrol penuh, dititik inilah kamu bisa nyaman sebentar karena sudah punya pola sukses. Tinggal tim yang menjalankan.

Dan sebenarnya, kamu tidak pernah meraih zona nyaman yang hakiki. Sukses di bisnis pertama akan membuat kamu

kecanduan meraih sukses berikutnya. Berbisnis sudah menjadi bagian dari hidup kamu. Kamu berbisnis bukan untuk uang lagi, tapi untuk sesuatu lebih besar lagi.

Apa itu?

Untuk membuat perbedaan besar. Dengan hadirnya produk kamu ditengah masyarakat akan mengubah hidup mereka lebih baik. *As simple as that.*

Pretty cool, right?

7.Berjiwa Petualang

Berbisnis ibarat lari marathon

Naik turun bukit, menyebrangi sungai, melintasi padang pasir, dikejar buaya, masuk hutan belantara penuh binatang buas dan bukan lari sprint (jangka pendek) yang cepat selesai

Anda siap jadi pengusaha jika kuat mental menghadapi dinamika bisnis.

Siap rugi, siap tingkatin diri dan siap ambil resiko.

Dalam diri orang tertentu, tersembunyi jiwa petualang yang bebas. Tidak mau terkekang oleh aturan perusahaan terkait jam kerja, cara kerja dan tempat kerjanya.

Apakah banyak orang seperti itu? Tidak banyak, tapi ada.

Mereka mau keluar dari dunia kerja sekarang yang monoton karena yakin potensinya lebih maksimal diluar sana daripada bekerja untuk orang lain. Mereka ingin

mencoba sesuatu yang baru, liar dan menantang adrenalin. Orang seperti ini tidak mau hidup biasa-biasa saja.

Jika kamu berjiwa petualang, kamu cocok berbisnis. Kamu akan temukan suasana baru terus setiap hari. Selalu ada masalah untuk dipecahkan, resiko kegagalan yang membayangi, strategi baru untuk dibuat... hidup menjadi lebih berwarna.

Bisnis adalah roller coaster karena kamu akan mengalami hal-hal berikut :

- Kurang tidur karena tenaga terkuras siang malam
- + Bebas libur kapanpun karena cuti tidak berlaku
- Stress karena *cashflow* nya ‘berdarah-darah’
- + Bebas membeli apa saja yang diinginkan

selagi *cashflow positive*

- Rugi ratusan juta karena salah perhitungan
- + Menikmati milyaran di akhir cerita

Saya kasih 3 contoh saja bagaimana bisnis bisa membuat naik turun emosi dan membolak balik keadaan, menyenangkan bukan? Hehe..

Jadi, jika kamu seseorang berjiwa bebas yang suka tantangan, rela bersakit-sakit dahulu baru bersenang-senang kemudian, kamu cocok jadi pengusaha.

Ayo, bergabunglah bersama deretan pengusaha hijrah lainnya sekarang juga !

Mari berjuang untuk membantu negara menstabilkan perekonomian dengan jumlah pengusaha lebih banyak. Tentu dengan ilmu bisnis yang benar yah, menurut syariat dan profesionalisme agar tidak ada cerita konsumen, supplier dan mitra yang dirugikan ☺

8. Hobi Sekarang Menghasilkan Uang

Saya termasuk orang yang kurang percaya kalau hobi itu bisa mendatangkan uang.

Lho kok berlawanan dengan judulnya?

Saya akan jelaskan.

- Seseorang yang hobi berlari, dia baru bisa dapat uang setelah jadi juara lari bukan? Dan itu baru bisa diraih setelah dia latihan intensif mungkin 2 tahun penuh bersama pelatih profesional. Lalu bagaimana dia dapat uang setiap harinya?
- Saya punya hobi belajar, hampir setiap hari saya membaca buku. Dan tidak ada orang yang mau membayar saya karena belajar karena perbuatan ini dampaknya hanya ke diri sendiri.
- Teman saya suka menulis *diary*, apa yang dia alami sehari-hari ditulis rapi. Tapi tidak ada orang yang mau membayarnya, *Iha wong* membacanya saja tidak boleh karena itu urusan pribadi hehe

- Ada orang hobinya makan dan harus yang enak-enak. Siapa yang mau membayar dia? Karena yang untung hanya dia. Beda cerita kalau perbuatan makan enaknya bisa membantu orang lain juga.

Nah, itu kata kuncinya : membantu orang lain = menghasilkan uang. Mari kita balik ceritanya menggunakan contoh diatas.

- ✓ Selama 2 tahun berlatih lari secara profesional, dia pun mengajar olahraga lari di sekolah atau universitas
- ✓ Hasil belajarnya saya tuangkan dalam bentuk resensi via E Learning, dihargai Rp. 149.000. Jadi orang rela membayar karena murah, tidak perlu membeli buku dan bisa langsung dapat pengetahuannya. Ini kisah nyata, semoga menginspirasi ide bisnis yaa
- ✓ Orang hobi makan ini lalu mencari restoran. Dia tawarkan konsep kerjasama, apabila mau membiarkan dia makan disitu lalu di upload ke Instagramnya, dia minta dibayar Rp. 200.000. Apa ada pemilik restoran yang mau? Jelas tidak ada lah ! Kecuali followernya sudah mencapai 200.000 orang. Jadi sebelum

mencapainya yaa kamu harus membayar sendiri dulu makanannya, bikin video menarik dengan teknik profesional agar penonton ngiler dan follower melejit.

- ✓ Beda cerita kalau hobi menulis kamu itu bisa menghibur orang lain. Ketika menulis *Harry Potter and the Sorcerer's Stone*, buku ini begitu popular di kalangan anak-anak sehingga uang royalty mengalir dan dalam 7 tahun penulisnya J.K. Rowling menjadi wanita terkaya di Inggris. Sekelompok wanita berkolaborasi menulis sebuah buku bagi wanita mengandung dan para ibu yang anaknya masih kecil : “*What to Expect When You’re Expecting*”. Jika setiap buku royaltinya US\$ 2.00 per buku dan telah terjual 10 juta buku, mereka mendapat US\$ 20.000.000 atau sama dengan 300 Milyar !

Intinya, hobi kamu itu harus berdampak pada orang lain. Bisa memecahkan masalah mereka walau yang remeh sekalipun. Jadi trik agar hobi kamu menghasilkan uang adalah dengan bertanya ke diri sendiri dulu, apakah kelak dari hobi ini bisa menjadi ‘sesuatu’ yang ingin dibeli orang lain?

Kalau tidak, tinggalkan.

Hobi yang tidak menghasilkan uang tidak bisa membayar kontrakan, membeli sebungkus nasi dan membayar bensin 1 liter. Sekarang bekerja keras saja untuk bisnis walaupun kamu kurang suka tapi bisa mendatangkan uang. Kelak, kamu sudah mapan kamu boleh mengerjakan banyak hobi karena sudah ada tim yang mengurus total bisnis kamu.

Nah kalau mau tahu hobi apa yang menghasilkan uang, kamu bisa belajar Ide Bisnis dengan budget sesuai kantongmu di <https://hijrahacademy.com>.

Semoga menginspirasi 😊

KELAS IDE BISNIS

< 1 JUTA

1 - 10 JUTA

10 - 50 JUTA

> 50 JUTA



Belajar bisnis tak pernah semudah ini
Gali semuanya yang kamu tahu disini

www.HijrahAcademy.com

Kampusnya Pengusaha Hijrah

9. Hampir Semua Pekerjaan Haram

Judulnya menyeramkan bukan?

Dan saya mau menjelaskan mengapa saya berkesimpulan seperti itu. Kesimpulan ini saya dapat setelah 4 tahun hijrah, dimana saat itu saya menulis buku pertama **Kunci Hijrah** diperuntukkan untuk bankir yang ingin berhijrah. Saya ingin memberitahu mereka kriteria pekerjaan halal sehingga ketika mereka resign, mereka mendapat pekerjaan halal. Dan saya kaget, ternyata sulit sekali mendapat pekerjaan halal !

Ketika saya menyusun kriteria pekerjaan halal, yang saya lakukan adalah memaparkan semua pekerjaan haram. Sehingga sebuah pekerjaan bisa menjadi halal kalau tidak ada dalam daftar ini. Apa saja pekerjaan haram itu? Yuk kita lihat.

6 Kriteria Pekerjaan Halal

(1) Tidak Bekerja Di Lembaga Keuangan Riba, karena tidak ada bagian pekerjaan yang halal disini.

Jenis Lembaga Keuangan Riba adalah :

- Bank
- Koperasi
- Pegadaian
- Asuransi
- Leasing
- Financial Technology
- Lembaga keuangan lain yang hakikatnya mempraktekkan transaksi riba

(2) Bekerja Di Perusahaan Umum, Tetapi Terlibat Langsung Dalam Akad Riba

Kalau kamu pegawai yang bekerja di perusahaan umum (non Lembaga Keuangan Riba) jangan berpikir sudah aman dari dosa riba. Kamu juga bisa terkena dosa lho, apabila memfasilitasi transaksi riba.

- Bagian Penjualan Showroom mobil bisa menjadi **saksi riba**, apabila menjual secara kredit dan hadir di akad dengan perusahaan Leasing / Bank riba.
- Bagian Legal agensi developer perumahan/ apartemen dapat menjadi **pencatat riba**, bila menyusun perjanjian mengandung klausul riba (ada bunga dan denda).
- Bagian Keuangan menjadi **saksi riba**, apabila secara langsung menyiapkan dokumen yang dibutuhkan perusahaan Leasing / Bank riba dan hadir di penandatanganan akad.
- Notaris dan stafnya sebagai **pencatat dan saksi akad kredit ribawi**⁴

Pengecualian :

Mereka yang tidak terlibat langsung dalam transaksi riba, tidak terkena dosa riba, antara lain bagian Pembukuan, Operasional, Administrasi Umum, Sumber Daya Manusia.⁵

⁴ <https://konsultasisyariah.com/28347-notaris-dan-riba.html>

⁵ Ada Apa dengan Riba

(3) Bekerja di Perusahaan Umum, Tetapi Ditempatkan Di Lembaga Keuangan Riba

Pekerjaan itu antara lain :

- Satpam
- Tenaga kebersihan
- Supir
- Tukang taman
- Jasa servis AC
- Jasa mesin Photocopy
- Jasa pemeliharaan sistem Informasi Teknologi⁶

(4) Pekerjaan yang membuat lalai mengerjakan sholat

- Industri pabrik yang mengejar tuntutan target yang tinggi.
- Industri hiburan yang melenakan karena deadline pekerjaan yang ketat

⁶ <http://www.salamdakwah.com/pertanyaan/6038-bekerja-di-bank-konvensional-dan-syariah-serta-karyawan-bank-atau-outsourcing>

- (5) Pekerjaan yang menjual produk haram antara lain babi, anjing, darah dan minuman keras.
- (6) Pekerjaan yang cara kerjanya zalim seperti penyuapan, pemerasan, penipuan, pencurian, menaikkan harga, mengurangi spesifikasi material, membunuh orang, perjudian, dan lainnya. Pekerjaan ini pun dilarang keras oleh Negara.

Nah, bagaimana menurut kamu, apakah judul ‘hampir semua pekerjaan haram’ benar adanya? Betapa sulit mencari pekerjaan halal bukan? Karena rasanya lebih banyak pekerjaan haram.

Sehingga menuju pada 1 kesimpulan, berbisnislah sendiri. Dengan cara ini, kamu dapat memastikan segalanya halal yaitu :

- 1) Mindsetnya menempatkan hukum syariah diatas profesionalisme
- 2) Cara permodalannya bebas riba
- 3) Strategi produksinya terbebas dari zat haram
- 4) Teknik pemasarannya tidak mengandung unsur haram
- 5) Akad jual belinya tidak berisi klausul riba dan keharaman
- 6) Cara operasionalnya tidak melanggar syariat
- 7) Sistem pembukuannya tidak menzalimi mitra

Jadi kalau saat ini kamu ingin banget lepas dari pekerjaan dan transaksi haram, kamu harus belajar hijrah yang benar di <https://hijrahacademy.com>.

Kamu harus tonton semua Kelas karena ini penting banget lho, agar tidak melakukan peribahasa : **keluar dari mulut harimau masuk ke lubang buaya.** Berhasil keluar dari pekerjaan riba eh malah masuk ke bisnis ribawi.

Selamat berbisnis, semoga kamu menyukai bisnis pertama ya ! Dan... jangan lupa jalankan secara syar'i dan profesional juga yahh !

10. Mendapat warisan

Siapa sih yang tidak suka dapat warisan?

Sudah banyak kejadian buruk akibat warisan. Namun itu tidak akan saya bahas karena lebih asyik mengupas dari sisi bisnis.

Kebanyakan orang tidak mampu mengelola harta warisan. Guru properti saya pernah bercerita kalau anak di zaman sekarang beda sama orangtuanya dulu. Kalau dulu orangtuanya gemar membeli tanah jika ada uang lebih, anaknya justru menjualnya. Biar dapat uang cash, bisa membeli mobil baru atau rumah idaman. Perilaku inilah yang membuat generasi sekarang lebih miskin dari generasi orangtuanya.

Nah saya akan cara memanfaatkan harta warisan berupa non uang, mau tahu? Atau mau tahu banget??

Kebanyakan warisan berupa tanah, coba cek berapa luasnya secara akurat. Jika kebutuhan luas sebuah rumah adalah 100 m², jadi kalau tanah warisannya 200 m² kamu bisa memecah jadi 2 kavling @100 m² lalu kamu jual dalam

bentuk rumah ke orang lain. “Ah, uangnya dari mana?” Dari DP (Down Payment) pembeli dong ! Kamu masih bilang, kalau bapak mau membayar DP 30% uang tunai maka saya kasih diskon 10%.

Masih bingung perhitungan bisnisnya? Ini dia, saya kasih contoh sederhana seorang developer pemula ya. Di Kelas properti sesungguhnya biasanya ilmu ini dibandrol Rp. 1.di hotel, namun disini saya ajari sedikit ilmunya gratisss. Kamu tinggal sesuaikan menurut kondisi kamu ☺.

Inilah cara menghitung profitabilitas jual beli 2 rumah

- Harga pokok tanah Rp. 500.000 / m², maka 200 m² X Rp. 500.000 = **Rp. 100.000.000**
- Biaya bangun rumah Rp. 3.000.000 / m² dan tipe rumah nya 60 m², maka 60 m² X Rp. 3.000.000 / m² = **Rp. 180.000.000**
- Biaya lain-lain (Pecah sertifikat, IMB, PLN, Notaris dan lainnya) **Rp. 25.000.000**

Berarti HPPnya (Harga Pokok Perolehan) adalah Rp. 100.000.000 + Rp. 180.000.000 + Rp. 20.000.000 = **Rp. 300.000.000**.

Sekarang kamu tentukan harga jualnya. Berapa maunya?

Ada 2 cara :

- 1) Tetapkan margin tertentu semisal 30% lalu tambahkan ke HPP. Tapi, pastikan sama atau lebih rendah dari harga pasar yaa... karena ini proyek pertama kamu, jadi yang penting laku. Untung kecil tidak masalah.
- 2) Cari harga pasar untuk tipe rumah dan tanah 60/100, semisal Rp. 500.000.000. Lalu selisihnya adalah keuntungan kamu

Maka, inilah keuntungan yang kamu dapat setelah dengan memakai HPP yang sama

Item	Cara 1) Margin Tertentu	Cara 2) Berdasarkan Harga Pasar
HPP	Rp. 300.000.000	Rp. 300.000.000
Margin	Rp. 90.000.000	Rp. 200.000.000
Harga Jual	Rp. 390.000.000	Rp. 500.000.000

Apakah cara 2 paling bagus?

Tidak juga, karena harga jual Rp. 500.000.000 hanya asumsi saya. Bisa jadi justru malah Rp. 350.000.000, jadi kamu cuma untung Rp. 50.000.000. Apapun ilmu yang kamu punyai harus fleksibel, disesuaikan dengan situasi lapangan.

Lalu bagaimana kalau pembeli tidak punya uang tunai untuk melunasi? Tentu dengan kredit syariah. Nah kalau ini perlu ilmu dari Hijrah Academy agar tidak ada riba disitu tapi tetap untung besar. Asyik kan?

Selamat berbisnis properti !

11. Berkarakter Nekat

Tommy Winata, mantan bos saya (pemilik Bank Artha Graha Internasional Tbk) konon sudah drop out sejak kelas 2 SMP, sebagaimana yang diceritakan Aguan - bos Agung Sedayu Group -yang juga tangan kanannya ketika saya masih tergabung dalam Management Development Program Bank Artha Graha.

Beliau mulai berbisnis dengan berdagang tas tentara dan lainnya, hingga sekarang bisnisnya telah menggurita.⁷ Pada waktu saya keluar dari Bank tersebut tahun 2008, beliau adalah pemilik dari SCBD (Sudirman Central Business District), Mall Artha Gading, Mangga Dua Square, Hotel Borobudur. Kurang lebih 40 perusahaan besar dimilikinya padahal dulunya hanya bermodal ‘dengkul’ alias nekat.

Abdillah Rafiq, sahabat baik saya pemilik dari perumahan Kampung Madinah Balikpapan mengisahkan perjalannya sebagai developer property syariah tanpa Bank sebagai berikut. Setelah hijrah dari Bank BUMN dan mencoba berbagai bisnis namun gagal, beliau lalu menjajal

⁷ <https://tirto.id/sejarah-persinggungan-tommy-winata-dengan-tentara-ee2a>

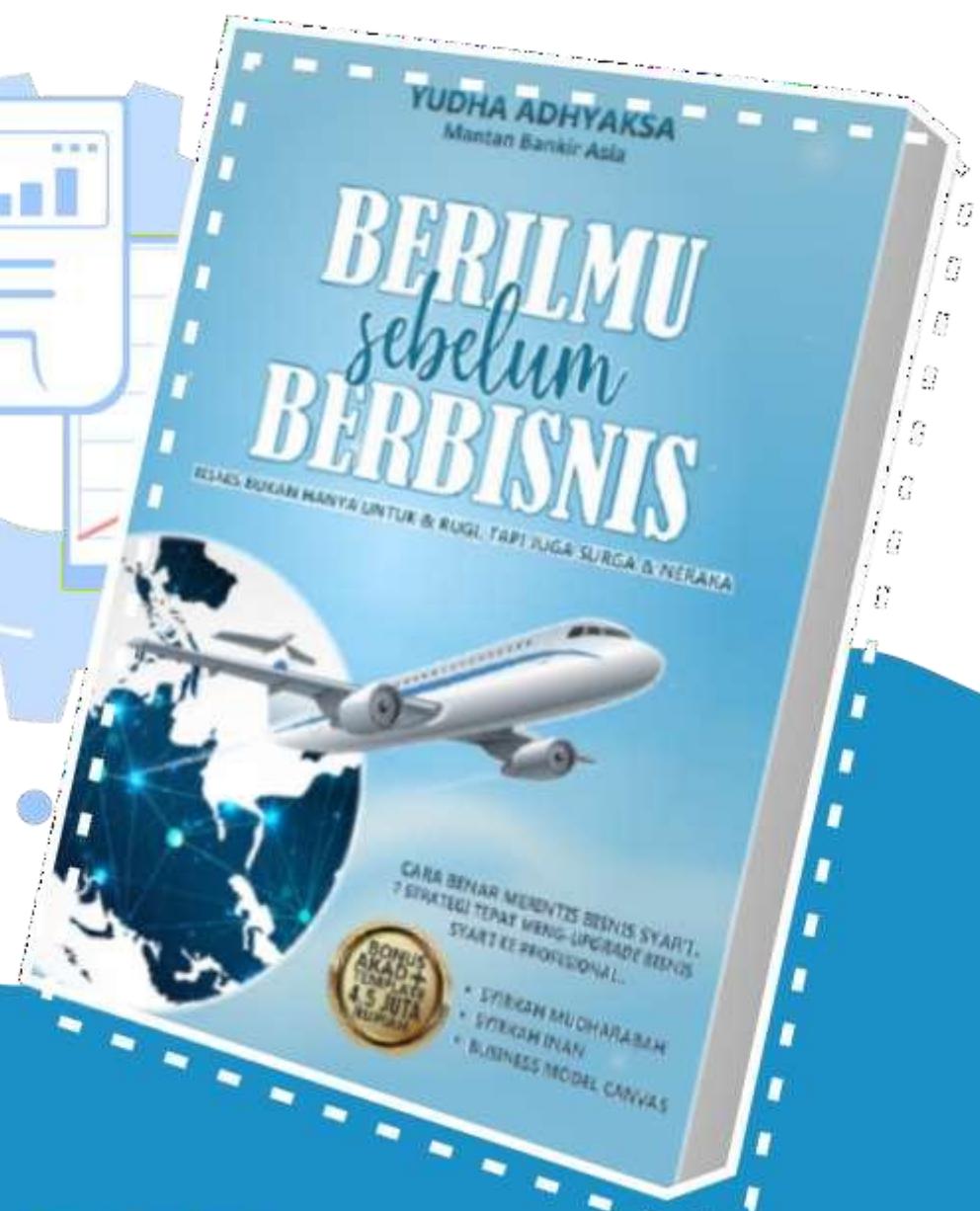
peruntungan di properti. Ia berhasil mengajak pemilik tanah 1.2 hektar untuk berakad jual beli hanya bermodal meterai Rp. 6.000 saja. Tapi syaratnya dalam 3 bulan, ia harus menyerahkan 1 Milyar sebagai cicilan pertamanya. Dengan nekat ia ambil proyek ini, karena merasa adrenalinya tertantang.

Selanjutnya ia mengundang ustaz untuk mengisi Customer Gathering yang rencananya dihadiri ratusan orang. Masalahnya uangnya hanya Rp. 150.000 sehingga ia harus putar otak. Ketemulah solusinya yaitu ia belikan sepotong ayam yang lalu disuwir-suwir agar cukup untuk makan ratusan orang. Dan ia berhasil ! Singkat cerita acaranya berjalan sukses besar karena banyak peserta yang memberikan tanda jadi juga Down Payment, sehingga pas di bulan ke 3 ia mampu menyerahkan uang 1 Milyar. Luar biasa bukan?

Saran

Cara nekat ini bisa berhasil untuk karakter tertentu saja. Mereka yang berjiwa *Deal Maker*, rela melakukan apa saja demi tercapainya tujuan finalnya. Harus rela menanggung malu, tebal muka, mau berkorban besar baik waktu, tenaga dan uangnya hingga habis karena proses pencapaian tujuannya akan ‘berdarah-darah’.

Kalau cerita ke 2 pengusaha ini menggugah minat kamu untuk berkompetisi secara nekat maka kamu harus mencobanya. Tentu tidak asal *action* juga ya, harus siap banyak belajar secara cepat dan adaptif terhadap rintangan ditengah jalan agar tercapai tujuan dan tidak menyalimi konsumen, supplier dan mitra kamu. Ingat yah !



250K

**FREE ONGKIR
SE-INDONESIA**



**Bonus senilai
Rp 4.500.000**

- ✓ Akad Syirkah Mudharabah
- ✓ Akad Syirkah Inan
- ✓ Business Model Canvas

PEMESANAN : ☎ 0877 0055 4099

12. Berjiwa Hati-Hati

Apakah orang yang berjiwa hati-hati bisa berbisnis?

Well, of course !

Saya adalah orang yang mempertimbangkan segala sesuatunya. Saya bukan tipe nekat seperti cerita sebelumnya. Saya baru terjun ke bisnis kalau sudah meriset dan membayangkan ke depan, jika saya sanggup saya akan melakukannya.

Persisnya apa yang akan saya lakukan ketika menerima tawaran bisnis?

Ada 5 cara yang semoga cocok juga untuk kamu si tipe hati-hati.

1) Bermodal dulu.

Tidak harus 100% tapi paling tidak 50% ada uang di tangan sebagai modal awal

2) Punya cadangan uang

Cadangan ini digunakan untuk hidup sekeluarga selama minimal 6 bulan. Dengan begitu kalau uang bisnisnya ludes, kamu masih bisa bertahan tanpa

meminjam uang dari orang lain demi kebutuhan pokok. Hidup harus bebas utang dan tidak merepotkan orang lain. Kalau perlu perkuat cadangan uang sampai 1 tahun.

3) Mulai dari kecil

Bisnis yang akan saya masuki haruslah dari skala kecil. Contoh, kalau di seminar properti kami disarankan menggarap langsung lahan seluas minimal 1 hektar agar keuntungannya maksimal, saya akan mulai dari 500 m² agar punya pengalaman dulu sebelum melangkah ke skala lebih besar.

4) Berilmu dulu

Terjun ke bisnis tanpa ilmu blas jelas beresiko. Saya tidak mau kehilangan duit begitu saja karena bisnis bukan main-main. Jadi saya akan meriset melalui internet dan buku fisik agar mendapat gambaran utuh secara umum.

5) Bertanya ke banyak guru

1 guru tidak cukup bagi saya karena ilmunya terbatas. Bagi saya siapapun orangnya bisa menjadi guru, walau skalanya jauh lebih kecil. Dan tak lupa saya juga

menengok ke atas, pengusaha senior yang berkecimpung di bidang yang sama. Walau tidak bisa *apple to apple*, karena modal awalnya + karakternya + lingkungannya berbeda, tapi pasti ada yang bisa diambil hikmahnya untuk saya terapkan ke bisnis sendiri.

Namun perlu saya ingatkan. Cara saya ini bagi sebagian orang, terbilang lambat. Lambat dalam memutuskan, lambat dalam *action*. Imbasnya bisa ‘ketinggalan kereta’, orang lain akan berkembang jauh lebih pesat dari saya karena gerakan mereka lebih gesit dan berani.

Well, setiap orang punya waktunya sendiri. Dan pastinya semuanya ada kelebihan dan kekurangan. Saya sengaja paparkan semuanya agar kamu bisa memilih sendiri gaya yang tepat ketika merintis bisnis: nekat atau berhati-hati?

Keputusan ada ditangan kamu dan ingat, tidak memutuskan pun adalah sebuah keputusan.

13. Pegawai Bermental Pengusaha

Pengalaman menjadi pegawai merupakan keunggulan tersendiri.

Tentu yang saya maksud bukan pegawai rata-rata, yang hanya datang ke kantor bekerja seperti biasa lantas pulang *on time*. Setiap hari hanya menghitung waktu sampai ke tanggal gajian bulan berikutnya. Dan ini tidak salah, karena tidak semua orang cocok jadi pengusaha apabila sedari awal tidak berniat menjadi salah satunya.

Yang saya maksud adalah *employee-preneur* (pegawai bermental pengusaha) dan ini ada ciri khasnya. Jika karakter kamu masuk ke dalam kriteria berikut, bisa jadi kamu calon pengusaha hebat suatu saat kelak. Yuk ketahui tanda-tandanya.

7 Kriteria Employee-preneur

Beberapa orang terlahir pegawai namun berubah menjadi entrepreneur ketika menjalani pekerjaannya. Hal ini bisa dilihat dari caranya memanajemen tugasnya sehingga mereka mampu memberikan hasil 300% lebih banyak.

Ciri-cirinya ada 7, yuk ketahui karena bila kamu memilikinya maka kamu bermental pengusaha.

1) Mampu Menahan Stres

Kita tahu di pekerjaan apapun pasti ada tekanan, ada yang kecil dan besar. Sebagian besar orang menerima tekanan kecil sudah merasa kewalahan dan mundur.

Contoh, saya pernah mempunyai pegawai yang baru kerja 3 hari sudah ‘menghilang’ padahal baru sekali saya ingatkan sekali soal targetnya. Bahkan ada yang baru selesai tandatangan kontrak lalu kami mengobrol panjang lebar tentang harapan perusahaan ehh besoknya tidak masuk.

Disisi lain, ada pegawai yang justru bosan dengan volume pekerjaan yang ada. “Sudah menguasai”, katanya. Padahal pekerjaannya sudah 2 X lebih banyak dari lainnya. Nah, orang seperti ini akan cocok menjadi pengusaha karena mampu memanajemen stress bahkan mencari tekanan lebih besar yang belum ditaklukkannya.

2) Ahli Mengatasi Masalah Berat

Siapa sih yang suka masalah? Tidak ada bukan? Anehnya, ada tipe pegawai yang justru gemar mencari masalah besar untuk dipecahkannya. Ia disebut si ‘problem solver’ dan menjadi pusat bertanya dari temannya bahkan atasannya setiap kali masalah berat muncul. Orang memanggilnya si ‘perpustakaan’ karena luasnya pengetahuannya dan tipikalnya adalah senang mencoba hal baru.

Contoh, jika ada 21 tugas untuk dibagi ke 3 orang maka orang pencari masalah ini akan menyelesaikan tugasnya 2 X lebih cepat untuk membantu temannya.

Jika atasannya memberikan target semisal 2 proyek dalam 6 bulan, ia akan menambahkan sendiri hingga selesai 6 proyek dalam waktu yang sama.

3) Punya Jaringan Luas

Di saat pegawai lain menelepon calon konsumen berdasarkan database dari perusahaan, orang ini punya caranya sendiri. Ia pintar mengendus peluang. Daripada mengincar ‘ikan kecil’, lebih baik langsung tangkap ‘ikan besar’. Maka ia akan bergerilya malamnya, menemui calon-calon konsumen besar dan me-lobby nya agar bertransaksi untuk perusahaannya dengan nilai sangat besar. Meskipun upaya ini lebih lama, menguras fisiknya tapi sepadan karena dari konsumen besar ini lahirlah konsumen-konsumen besar lainnya.

Selain itu ia gemar menjaga hubungan pelanggan meski transaksi sudah selesai. Apapun keluhan pelanggannya akan dikerjakan tepat waktu walau harus pakai biaya pribadi. Dari sinilah akan lahir

peluang bisnis, ajakan kerjasama dari klien untuk mendirikan perusahaan sendiri dan menggarap proyek lebih besar.

4) Mampu Negosiasi

Tidak semua pegawai mampu negosiasi. Kebanyakan mereka menghindar bertemu orang, lebih senang duduk dibelakang meja komputernya karena nyaman. Apapun instruksi yang diberikan kepadanya, akan diselesaikan dengan baik karena ia tidak mau di cap ‘tidak menurut’. Takut terjadi konflik.

Di sisi lain, ada tipikal pegawai yang bernegosiasi karena percaya diri dengan kemampuannya. Pertanyaan seperti dibawah ini akan dilontarkannya.

“Jika saya lakukan tugas ini lebih cepat, apa yang saya dapat?”

“Jika saya bisa mencapai target 2 X lipat, apakah saya bisa meminta kenaikan bonus?”

“Jika saya mampu mengembangkan proyek ini, bisakah saya meminta didirikan Divisi baru dan jadi bos nya?”

5) Pintar Manajemen Waktu

Ada pegawai yang termotivasi bekerja setelah diberikan *deadline*. Tapi ketika tidak ada *deadline*, dia bingung sendiri. Tidak jelas baginya. Apalagi kalau begitu banyak tugas tanpa *deadline*, wah dia akan puyeng sendiri dan bisa sakit perut hehe...Padahal disitulah ujiannya, apakah dia mampu memanajemen waktu mengorganisasikan tugasnya.

Namun ada juga pegawai yang menerima sebanyak apapun tugasnya lalu membuat pengaturan. Tugas yang dirasanya lebih mendesak akan diprioritaskan lalu menyusul tugas lain.

Nah itulah seni bekerja. Jika kamu memiliki ciri-ciri *employee-preneur*, bersiap-siaplah. Waktunya akan tiba bagimu untuk memulai perusahaan sendiri dan kamu bakalan jauh lebih sukses.

Dan kalau itu terjadi, jangan lakukan kesalahan banyak mantan pegawai yang berbisnis : tidak menguasai ilmu penjualan ! Padahal ini sangat penting, sebagus apapun produk kamu kalau tidak bisa jualan maka kamu akan bangkrut dalam 6 bulan pertama. Karena itulah dulu saya rela membayar pelatihan pemasaran yang mahal, seperti Digital Marketing yang dibandrol 5.000.000 !

Luar biasa memang betapa berat seseorang harus membayar untuk mendapat 1 ilmu bisnis, padahal seorang pengusaha tidak akan pernah berhenti belajar. Karena gemes, saya buat saja Akademi Bisnis sendiri dimana kamu bisa belajar hanya 100 K untuk 1 tahun. Jumlah Kelasnya terus bertambah tanpa kamu membayar lagi, enak bukan?

Sekarang juga belajar ilmu pemasaran lengkap di <https://hijrahacademy.com> dan rasakan bedanya.

Kini jualan tidak sesulit dulu, percayalah !

Kelas **PEMASARAN**

www.HijrahAcademy.com

195K / Tahun



14. Visioner

Seorang visioner bisa dilihat dari pemikirannya walau sekarang terlihat tidak meyakinkan.

Thomas Alfa Edison, pencipta bola lampu pernah ditertawakan karena mencoba 1.001 eksperimen, sebelum akhirnya menemukan 1 eksperimen berhasil.

Elon Musk pernah dianggap ‘orang kaya eksentrik yang sebentar lagi kehilangan uangnya’ ketika berbicara Tesla mobil listrik dan Space X roket luar angkasa.

Di tahun 1994, Jeff Bezos berbicara dengan atasannya tentang idenya mendirikan Amazon untuk menjual buku terbesar secara online. nya. Lalu apa kata atasannya? “*You know what Jeff, I think this is a good idea, but it would be a better idea for somebody who didn’t already have a good job.*”

Intinya, atasannya menganggapnya aneh mau keluar dari pekerjaannya ketika Bezos sudah bergaji sebanyak 6 digit. Tanpa ragu Bezos mantap resign karena ia tidak mau ada

penyesalan ketika berumur 80 tahun mengapa tidak berani menjalankan idenya sewaktu muda.

Banyak mantan bankir yang berhijrah dianggap ‘gila’ oleh lingkungannya. Ya oleh orangtuanya, tetangganya, saudaranya karena meninggalkan gaji 20-30 juta per bulan demi terjun bebas memulai hidup baru dari o dengan berbisnis.

Padahal mereka punya kalkulasi matang, dengan pengalaman bekerja di korporasi yang penuh dengan etos kerja hebat, insyaa Allah mereka mampu membesarkan bisnis pertamanya sehingga kelak menghasilkan lebih banyak dari gaji ribanya dulu. Yang mereka perlukan hanya waktu untuk membuktikan.

Jika kamu merasa bisnis kecilmu belum ada kemajuan, **semua itu normal.**

- Meskipun saat ‘ini’ SDM kamu banyak yang resign karena tidak tahan dengan banyaknya tugas dari kamu yang ingin percepatan.

- Banyak rencana tapi tidak dikerjakan karena masih kuliah
- Banyak target yang dicanangkan tapi tidak satupun tercapai.

Itu wajar karena masa transisi dari non pengusaha menjadi pengusaha, dimana proses perubahan membutuhkan waktu. Itu tanda baik karena kamu tidak puas dengan cara sekarang sehingga mencoba banyak cara lain untuk menemukan yang paling efektif. Itu bagian dari perjuangan untuk mencapai visi dengan target raksasa.

Percayalah saat ‘itu’ akan tiba, saat ketika semua hasil kerja kerasmu akan terbayar. Saat dimana kamu membuktikan kepada orang lain kalau mereka salah telah meremehkanmu. Saat mereka yang tertawa datang kepadamu untuk meminta pekerjaan. Saat dimana kamu telah mewujudkan mimpi dalam genggaman. Percayalah pada diri dan tim sendiri.

15. Berumur Muda

Mengapa usia muda dikatakan cocok untuk merintis bisnis?

Karena kamu punya kemewahan di dunia ini : waktu.

Jika kamu berumur 18 tahun, masa mudamu adalah keunggulan nyata dibanding yang lain. Banyak pengusaha yang mulai usaha di usia tua dan sukses, seperti Kolonel Sanders memulai Kentucky Fried Chicken di usia 65 tahun. Bankir yang beralih menjadi pengusaha rata-rata berusia 30 tahun namun mereka sudah berkeluarga sehingga gerakannya lambat dalam bermanuver bisnis.

Usia muda bukan penghambat memulai bisnis jadi jangan minder karena merasa tidak berpengalaman, kurang pengetahuan, kurang relasi, kurang modal.

Salah itu semua !

Justru sekarang saatnya mencoba banyak hal tanpa merasa takut karena kamu tidak punya tanggungan. Tidak ada orang lain untuk dinafkahi sehingga bila bisnis kamu rugi, resiko terburuk paling ke diri sendiri karena harus berpuasa atau hanya makan nasi + telor saja.

Nah, saya akan berikan 3 tips bagaimana memanfaatkan masa muda kamu agar optimal dalam berbisnis.

1) Mulai dari magang, bekerjalah untuk Usaha Mikro selama 2 tahun.

Kamu akan belajar bagaimana pemilik menata semua prosesnya yang awalnya kecil hingga lambat laun membesar. Disitu kamu bisa belajar banyak hal dan menduplikasinya di bisnis sendiri. Kalau perlu bekerjalah tanpa dibayar. Mengapa?

Karena pengalaman yang baik itu mahal sekali harganya. Banyak orang lebih tua rela membayar seminar bisnis 10 juta dari pengajar berpengalaman tapi takut merintis bisnis sendiri karena khawatir rugi. Kamu justru tidak membayar siapapun ketika magang, malah mendapat ilmu sangat berharga yang bisa kamu tiru hal bagusnya dan meninggalkan kesalahannya.

2) Berilmulah sebelum berbisnis

Tidak semua pengusaha mau menerima anak magang karena membuang waktu mereka mengajar dari o, terlebih jika masih sekolah atau kuliah karena waktunya terbagi sehingga akhirnya pekerjaannya tidak dikerjakan maksimal. Bagi mereka lebih baik merekrut orang yang sudah lulus kuliah karena siap kerja *full time*. Mereka tidak mau sering keluar masuk orang karena alasan sedang sekolah. Capek lhoo mengajarkan ke orang baru 😊

Nah kalau kamu menghadapi situasi sama, saya sangat sarankan kamu belajar mandiri. Ilmu bisnis itu banyak kok, kamu bisa lihat You Tube atau mengamati praktek orang berbisnis didepan mata kamu. Namun kelemahannya adalah kamu hanya melihat eksekusinya, sementara strateginya tidak terbaca karena itu rahasia yang baru bisa didapat ketika berada didalam sebagai pegawai mereka.

Lalu solusinya apa?

Belajar di www.HijrahAcademy.com saja.

Saya sebutnya **one stop business learning**, dimana saya bagikan semua rahasia saya membangun bisnis tanpa ditutup-tutupi. Bisnis saya bervariasi dari ritel (jual kaos, buku) hingga developer properti syariah, konsultan dan coach. Dengan harga hanya Rp. 100.000 per tahun atau Rp. 8.333 per bulan kamu bisa menikmati lebih dari 80+ Kelas Bisnis (300+ materi) yang tentunya menambah pengetahuan kamu 10 X lipat lebih cepat.

Saya doakan semoga kamu meraih kesuksesan di usia muda ya !

Kelas

OPERASIONAL

www.HijrahAcademy.com

**195K
/Tahun**



16. Deposito Di Bank Berlimpah

Banyak orang tidak sadar kalau depositonya di Bank itu riba. Betapa tidak? Dengan menyimpan uang dalam bentuk deposito dan menerima bunga 7% per tahun jelas menjadikan mereka ‘pemakan riba’. Dan dosanya sangatlah besarrr.

Inilah bahaya riba yang mengancam pelakunya.⁸

1) Laknat baginya di dunia

“*Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wa sallam melaknat pemakan riba, pemberi makan riba, penulisnya dan dua saksinya*”, dan Beliau bersabda, “*Mereka itu sama.*” [HR. Muslim, no. 4177]

2) Perang dari Allâh Azza Wa Jalla Dan RasulNya.

“*Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allâh dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba) maka ketahuilah bahwa Allâh dan Rasulnya akan*

⁸ <https://almanhaj.or.id/4231-riba-dosa-besar-yang-menghancurkan.html>

memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”

(Al-Baqarah : 278-279)

3) Bangkit dari kubur dirasuki setan.

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila”.

(Al-Baqarah 2: 275)

4) Akan berenang di sungai darah.

“Tadi malam aku bermimpi ada dua laki-laki yang mendatangiku, keduanya membawaku ke kota yang disucikan. **Kami berangkat sehingga kami mendatangi sungai darah. Di dalam sungai itu ada seorang laki-laki yang berdiri.** Dan di pinggir sungai ada seorang laki-laki yang di depannya terdapat batu-batu. Laki-laki yang di sungai itu mendekat, jika dia hendak keluar, laki-laki yang di pinggir sungai itu melemparkan batu ke dalam mulutnya sehingga dia kembali ke tempat semula.

Setiap kali laki-laki yang di sungai itu datang hendak keluar, laki-laki yang di pinggir sungai itu melemparkan batu ke dalam mulutnya sehingga dia kembali ke tempat semula. Aku bertanya, “Apa ini?” Dia menjawab, **“Orang yang engkau lihat di dalam sungai itu adalah pemakan riba”.**

(HR. Bukhari)

5. Diancam dengan Neraka

“Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Rabbnya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allâh. **Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”**

(Al Baqarah: 275)

Naudzubillah min dzalik !

Dengan semua ancaman mengerikan, masih maukah menjadi pemakan riba?

Solusi Deposito Riba

Daripada uang mengendap di Bank yang hanya menghasilkan 7% setahun pula, lebih baik diputar untuk bisnis bisa mendapat 10% per bulan atau 120% per tahun !

Memang ada resiko gagal berbisnis, tapi jika kamu tipe penghindar resiko masih ada kok solusi lainnya yaitu berinvestasi tapi yang tidak melanggar hukum syar'i. Apa saja?

Dengan uang Rp. 100.000.000 kamu bisa mainkan uang kamu ke berbagai bentuk investasi

- 1) Berbisnis kavling, caranya mudah. Belilah tanah minimal 200 m², diamkan selama minimal 1 tahun lalu jual lagi lebih tinggi 20% dengan kamu meminta bantuan broker sebanyak-banyaknya. Lebih tinggi daripada bunga deposito bukan?

- 2) Berbisnis emas, belilah logam batangan 24 karat seberat 110 gram. Data dari Bullion Rates dan situs Logam Mulia, kenaikan harga emas per tahun secara

rata-rata dari Agustus 2010 hingga Agustus 2020 adalah 11,8 %.⁹ Tetap lebih tinggi dari deposito, betul?

3) Menjadi Pemodal dan bersyirkah dengan orang lain yang telah berpengalaman bisnis minimal 2 tahun akan memberi penghasilan kasar 120% per tahun.
Woww...

Nah dengan begitu banyak pilihan investasi, buat apa lagi taruh deposito ribawi? Tidak ada untungnya ! Yuk cerdas berinvestasi karena pilihan yang kita buat sekarang akan menentukan masa depan akhirat kita kelak.

⁹ <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4342236/harga-emas-bakal-terus-naik-dalam-jangka-penjang-waktunya-investasi#:~:text=Data%20dari%20Bullion%20Rates%20dan,di%20tahun%202010%20menuju%202020> 11.

17. Terbiasa Susah

Intan dihasilkan dari suhu dan tekanan tinggi di perut bumi. Yang lemah akan hancur, dan hanya intan terbaiklah yang mampu bertahan sehingga harganya menjadi sangat mahal.

Begitu juga logam lainnya. Besi harus dipukul terus menerus agar menjadi kuat dan kokoh. Batu bata jadi tahan pecah setelah dibakar. Pisau harus diasah agar lebih tajam.

Maka orang yang terbiasa sukses lebih berpeluang untuk sukses berbisnis.

Karena ia sudah terbiasa ditempa berbagai masalah agar lebih dewasa dan semakin kuat. Semangatnya terus terasah agar teguh dalam berjuang. Otaknya senantiasa dipaksa untuk mencari jalan keluar terbaik dari kemiskinan yang membelenggunya.

“Barangsiaapa yang dikehendaki Allah dengan kebaikan, maka ditimpakan ujian kepadanya” (HR. Bukhari)

Sama seperti kehidupan, seluruh kejadian menyakitkan yang membuat seseorang berada dalam kondisi susah,

baik karena kemiskinan atau sering ditimpa musibah akan menumbuhkannya menjadi seseorang berkarakter laksana intan. Keras dan kokoh karena ia terbentuk dari proses panjang yang dipenuhi air mata, darah dan pengorbanan luar biasa.

Banyak sekali contoh konglomerat lahir dari keluarga miskin. Saya berikan secara lengkap dari Internasional hingga lokal untuk menunjukkan betapa mungkin seorang terlahir susah mampu menjadi *super rich*.

10 Konglomerat Yang Hidupnya Pernah Miskin & Susah

1) Jan Koum, founder WhatsApp. Sebelumnya ia hidup dengan keterbatasan dimana untuk makan saja harus mengandalkan bantuan pemerintah. Saking miskinnya, Koum dan ibunya bahkan pernah tidur beralaskan tanah dan beratapkan langit serta bekerja sebagai tukang bersih-bersih. Hidupnya berubah setelah merilis WhatsApp.

2) **John Paul DeJoria**, pendiri Patron Spirits Company yang fokus pada perawatan rambut. Jika melihat ke belakang, kehidupannya begitu menyedihkan. Tidak punya rumah dan sering kehabisan uang sehingga harus menahan lapar. Namun, takdir membawanya menjadi miliarder berharta US\$ 3,4 miliar atau sekitar Rp. 47,71 triliun.

3) **Oprah Winfrey**, lahir dari keluarga miskin dan hanya menggunakan karung kentang sebagai satu-satunya pakaian. Masa kecilnya yang sulit berubah ketika ayahnya menyekolahkannya. Diawali sebagai pembawa acara kini talkshow nya The Oprah Winfrey telah memberinya kekayaan US\$ 2,8 miliar atau Rp. 39,29 triliun.

4) J.K Rowling mengalami pernikahan tidak lancar, tidak ada pekerjaan pasti dan sering tidak punya uang. Kehidupannya berubah setelah menjadi penulis dimana kekayaannya mencapai US\$ 160 juta atau Rp 2,2 triliun.

5) Howard Schultz, pendiri Starbucks pernah menjual darahnya dan menjadi bartender untuk biaya kuliahnya. Kini ia mencetak sejarah dengan industri kopinya tersebut dan bergelimang harta US\$ 2,8 miliar atau Rp. 39,2 triliun.

6) Dahlan Iskan, pemilik Grup Jawa Pos ini hanya punya 1 stel pakaian sewaktu kecil dan harus bertelanjang kaki jauh ke sekolah. Karena penghasilan orangtuanya pas-pasan, Dahlan mencari uang dengan menjadi kuli hingga menggembala kambing. Sekarang bisnisnya termasuk real estate, hotel dan perusahaan yang berkaitan dengan listrik.

7) **Sudono Salim**, berasal dari desa miskin di China dan setelah berlayar 1 bulan dan selamat dari terjangan badai, akhirnya ia menapakkan kaki di Indonesia pada 1939. 67 tahun kemudian atau 2006, ia menduduki peringkat 10 orang terkaya Indonesia.

8) **Eka Tjipta Widjaja** hanya tamatan SD, dari keluarga miskin dan harus membantu orangtuanya membayar utang ke rentenir dan setelah lulus SD berjualan permen hingga biskuit. Di usia 37 tahun, ia pindah ke Surabaya untuk merintis bisnis pertamanya dan kini memiliki kebun kopi, kebun karet, bubur kertas, agrobisnis, serta perumahan.

9) **Ciputra** adalah nama sangat terkenal di dunia properti. Ia sukses mengembangkan 11 proyek perkotaan elit hingga ke Vietnam walau dulunya pernah merasakan hidup teramat sulit karena ayahnya dibawa pergi oleh tentara Jepang. Alih-alih berduka, ia

justru menjadikan peristiwa itu cambuk untuk memotivasi diri sendiri lebih keras.

10) **Chairul Tanjung** pun pernah kesulitan ekonomi saat remaja. Usaha ayahnya ditutup paksa dan rumahnya pun harus dijual sehingga sekeluarga pindah ke kamar sempit di Senen. Chairul mulai bisnis pertamanya usaha fotokopi untuk membayar kuliahnya. Seiring waktu, ia sukses membesarkan CT Corporation.

Semoga kisah diatas mampu menginspirasi kita bahwa masa lalu yang sulit tidak ada hubungannya dengan masa depan selama terus berikhtiar maksimal. Ambillah yang baik untuk dijadikan ibrah dan disesuaikan dengan situasi kita.

Selamat berjuang !

18. Staminanya Kuat

Jangan berkecil hati jika kamu saat ini tidak punya apa-apa. Boro-boro modal bisnis, untuk makan saja susah. Mungkin kamu seorang tukang bangunan yang hanya dibayar Rp. 60.000/hari tidak akan terbayang memiliki bisnis kelak.

Namun tahukah kamu banyak contoh konglomerat dulunya pun tukang? Saya beri contoh ya, semoga bisa menambah semangat berbisnis kita berbekal stamina yang kuat.

- Tahukah kamu pendiri bisnis mainan terkenal **LEGO** yaitu Ole Kirk Christiansen dulunya seorang tukang kayu? Kisah perjalanan bisnisnya di Denmark sangat berliku-liku dan menarik untuk dipetik hikmahnya.

Saat tahun 1905 umurnya baru menginjak 14 tahun ketika ia memutuskan untuk belajar dan bekerja sebagai tukang kayu selama 5 tahun di Jerman. Hingga suatu saat naluri bisnisnya tergugah dan kembali ke Denmark di usia 25 tahun untuk membangun bisnis furniture kayunya. Di tahun 1924-

1932 ia mengalami berbagai bencana antara lain kebakaran, Negara dalam resesi, istrinya meninggal, keuangan pun terpuruk dan terpaksa memberhentikan sebagian karyawannya. Meski begitu ia terus berinovasi membuat barang dari kayu sehingga tercipta mainan murah. Semua itu mungkin terjadi karena kondisi fisik badannya yang tetap fit.

- DI Jepang ada seorang tukang sayur paruh waktu bernama Masaru Wanami yang telah bekerja sejak usia 12 tahun. Karena tidak mau menyerah dengan keadaannya, ia memberanikan diri di usia 15 tahun untuk terjun ke dunia bisnis truk dan meninggalkan sekolahnya. Usahanya sekarang telah membawa hasil, ia telah berekspansi melayani pengiriman produk logistik untuk rantai toko obat di seluruh Jepang dan bekerja sama dengan Amazon di bisnis kurir.

Peningkatan pengiriman tersebut menjadi keuntungan bagi perusahaan Masaru. Kini ia berhasil menjadi konglomerat dengan kekayaan sebesar US\$1 miliar atau sekitar Rp14 triliun.

- Di Indonesia ada yang seperti itu. Apakah kamu kenal pengusaha tajir HM Fitno dari Bangka? Siapa nyana dari seorang tukang bumbu kini menjadi sosok inspiratif karena gemar bersedekah dan senang membagi kisah hidupnya.

Ini membuktikan kesuksesan dalam bisnis tidak mengenal latar belakang. Apapun sejarah seseorang bisa tetap berhasil selama ia mampu berpikir jernih untuk melihat peluang. Dan ini bisa dicapai bila didukung oleh fisik yang kuat.

19. Tidak Cocok Dipimpin Orang

Saya pernah mewawancara seorang kandidat pegawai.

Selang 20 menit kemudian saya mengatakan,

“Mendengar dari ceritamu, sepertinya kamu tidak cocok bekerja disini. Bukan karena tidak pantas, melainkan kamu memiliki potensi sebagai pemimpin sehingga lebih cocok bergerak di komunitas atau berbisnis sendiri.”

Beliau kaget dan mengakui kalau dirinya kurang suka dipimpin. Ia bersyukur karena feedback dari saya dan memutuskan mengikuti saran saya.

Dalam diri seseorang memang ada yang tidak suka dipimpin. Ia merasa orang lain tidak layak memimpin dirinya karena satu dan lain hal.

Pertanyaannya, apakah ia akan sukses ketika berbisnis sendiri? Belum tentu juga, karena tidak ada yang bisa menjamin. Namun yang bisa diyakini adalah kerja keras tidak akan mengkhianati hasil. Paling tidak ia mempunyai ‘modal usaha’ yaitu berjiwa pemimpin.

Dengan kemampuannya ia akan mampu mempengaruhi orang lain untuk percaya pada dirinya dan selanjutnya diubah jadi kemitraan bisnis. Tim nya pun akan menjadi loyal apabila dimotivasi dengan baik. Namun apabila ia menggunakan gaya kepemimpinan yang salah bisa berujung malapetaka, karena itu harus berhati-hati sekali memanfaatkan potensinya.

7 Kemampuan *Leader Hebat*

Inilah kemampuan yang harus kamu miliki jika ingin menjadi leader yang hebat.

- 1) Suka mendengar untuk mendapat ide segar
- 2) Memiliki keahlian spesifik yang tidak dimiliki tim nya
- 3) Antusias, punya rasa ingin tahu begitu besar untuk maju
- 4) Kemampuan berkomunikasi yang ekselen
- 5) Memberikan teladan dengan menjadi contoh berjalan
- 6) Kreatif dan inovatif agar tim menjadi lebih menonjol
- 7) Memimpin dengan hati agar tidak ada yang terzalimi

Sudahkah kamu memiliki kualitas kepemimpinan diatas?

Jika belum jangan khawatir, masih bisa diperbaiki. Dan dalam dunia bisnis tidak ada salah dan benar, yang ada adalah tepat dan tidak tepat. Dikatakan tepat kalau bisnisnya maju dan itu bukan karena besarnya modal, canggihnya sistem tapi tergantung orangnya.

Ingat, business is not about the gun, it's about the man behind the gun. Sekarang juga ubahlah diri kamu jadi pemimpin luar biasa !

20. Punya Keahlian Tapi Nggak Ada Modal

Setelah sebelumnya saya bahas panjang lebar tentang orang yang punya uang (pensiun / pesangon / deposito), sekarang saya akan kupas mengapa orang **tidak punya modal** pun harus berbisnis. Dengan syarat punya keahlian spesifik.

Siapa sih orang yang punya keahlian tapi tidak bermodal itu? Banyak sekali.

- ✓ Pegawai sektor formal baik aktif maupun mantan, yang berpengalaman di posisinya. Tidak harus marketing, bisa juga operasional, pembukuan, negosiasi.
- ✓ Pegawai sektor informal seperti Usaha Mikro yang telah bekerja minimal 2 tahun sehingga telah ditempa banyak tekanan dalam prosesnya mencapai target.
- ✓ Seorang yang telah mengikuti kursus bisnis, dan percaya diri tinggi serta baik dalam bekerjasama dengan orang baru sebagai mitranya

- ✓ Pengusaha yang ingin bisnisnya sekarang melejit cepat dan butuh mitra yang punya modal dan siap menanggung rugi
- ✓ Pengusaha yang bekerja berdasarkan proyek, dimana salah satu proyeknya membutuhkan suntikan modal dan keuntungan dari proyek tersebut akan dibagi.

Perlu saya ingatkan ketika kamu ingin menjalin kerjasama dengan orang lain sebagai Pemodal, ada ketentuan yang harus dipatuhi secara syar'i.

5 Aturan Syariah Terkait Pengelola & Pemodal

Mencari Pemodal sangat sulit karena jarang yang langsung klik dengan kepribadian dan cara berbisnis si Pengelola. Namun jika keduanya sudah sama-sama paham hukum syariah, insyaa Allah kerjasamanya ke depan lebih mudah.

Inilah aturan yang mengikat kedua belah pihak.

- 1) Baligh dan berakal
- 2) Cakap hukum (mengerti segala konsekuensi akad)
- 3) Memahami detil bisnis agar bisa mengantisipasi resiko terburuknya

- 4) Pengelola sabar dan kooperatif memenuhi permintaan Pemodal untuk memaksimalkan keuntungan selama dalam koridor syariah
- 5) Pengelola kompeten termasuk mengelola aset serta konsisten memberikan hasil terbaik demi kepuasan konsumen

5 Aturan Profesional Terkait Pemodal

Setelah kamu menemukan calon Pemodal, cobalah seleksi lagi berdasarkan tips profesional.

- 1) Bergerak di bisnis yang sama, agar mampu memberikan mentoring. Jika berbeda bisnis atau tidak pernah bisnis, ajaklah berkeliling pabrik / kantor untuk melihat apakah muncul ketertarikan tinggi untuk bersama-sama mengembangkan bisnis kamu. Bisa terlihat dari bahasa tubuhnya, ekspresi wajahnya dan ketulusan perkataannya.

Contoh:

- **Perkataannya** bukan hanya positif saja, tapi juga yang negatif. Kamu tidak butuh orang bermulut manis karena bisa jadi ada sesuatu di baliknya. Kamu butuh orang yang mau mengkritik pedas karena menandakan dia peduli.
- **Ekspresi wajahnya** positif, terlihat dari kontak mata yang konsisten ketika berbicara, sering mengangkat alis, posisi kepala ceria, tidak ragu mengangguk tanda setuju, memperlihatkan tenggorokan dan leher melambangkan rasa ingin tahu atau antusiasme.
- **Gerakan tubuhnya** positif, yaitu posisi dadanya tegak, posisi lengan di pinggang atau beristirahat di atas perut menandakan sedang santai dan terbuka. Terakhir adalah posisi kakinya netral mengarah ke kamu sebagai Pengelola yang sedang menjelaskan, inilah ekspresi yang sedang menikmati suasana.

- 2) Kalau hanya melihat Pemodal di media sosialnya saja tidak cukup karena hanya pencitraan. Ajaklah bersafar yang memakan waktu 1 hari lebih sehingga karakter aslinya akan terlihat. Ketika senang, semua bisa jadi teman, tetapi ketika susah belum tentu semua bisa jadi teman yang baik
- 3) Perlakuan terhadap keluarganya, lihatlah testimoni istrinya dan caranya memperlakukan anaknya juga. Ada orang yang sangat baik ketika berhubungan dengan orang luar, tetapi didalam rumah kasar dan tidak menunaikan hak keluarganya.
- 4) Beri proyek bernilai kecil dulu untuk melihat apakah dia amanah, mampu selesaikan tugas dengan baik atau malah korupsi dan gelap mata. Saya pernah mengetes seorang teman kajian untuk pembangunan main gate senilai 7 juta saja dan ternyata menggampangkan sehingga tidak saya lanjutkan lagi.

5) Mau meluangkan waktu bersama kamu sebagai Pengelola. Tidak harus tiap hari, tapi ketika kamu ingin curhat, butuh masukan atau sedang sulit bisa menghubunginya kapanpun.

Di titik ini mungkin kamu yakin bisa menemukan mitra Pemodal sesuai kriteria. Namun kamu tetap perlu tahu cara permodalan Islami seperti Syirkah Mudharabah dan Syirkah Inan agar tidak dibohongi sehingga bisa langgeng terus.

Yuk, langsung saja meluncur ke <https://hijrahacademy.com/>.

21. Tersedia Pelatihan Bisnis Termurah

Bayangkan kondisi dibawah ini :

Mahasiswa baru lulus, niat bisnis sih menggebu-gebu, tapi tidak tahu mulai dari mana...

Pengusaha ingin belajar hukum syariah, tapi bingung mencari gurunya dimana...

Seorang IRT ingin berbisnis membantu suami, tapi tidak ada waktu belajar...

Bankir ingin berhijrah dan berbisnis tapi tidak tahu menimba ilmu kemana...

Pelajar SMA punya modal Rp. 500.000, apa saran untuk bisnis pertama kali?

Pegawai ingin bisnis sampingan, tapi tidak ada kursus yang cocok dengan minatnya...

Mantan bankir butuh pendampingan, tapi tidak mampu membayar jasa konsultannya...

Jika kamu salah satu dari mereka berarti kamu harus belajar di www.HijrahAcademy.com. Tahu mengapa? Karena www.HijrahAcademy.com menyediakan semua jawabannya.

- Mahasiswa harus belajar dulu Kelas Mindset disitu karena lengkap ilmunya
- Pengusaha bisa belajar bisnis syariah disitu, dari Kelas Permodalan hingga Pembukuan
- IRT perlu belajar disitu, karena *online* bisa belajar kapanpun dimanapun
- Pendiri Hijrah Academy adalah mantan bankir, tahu persis yang bankir butuhkan
- Pelajar SMA perlu berilmu bisnis yang benar, dan disitu tersedia 80+ Kelas Bisnis
- Pegawai bisa belajar Kelas Ide Bisnis, banyak sekali ilmunya yang bisa menginspirasi
- Belajar bisnis mandiri di website adalah solusi tepat karena menjangkau semua orang

www.HijrahAcademy.com membantu setiap orang menjadi pengusaha karena 7 kelebihannya.

- 1) One stop business learning
- 2) Termurah di dunia hanya 100 k
- 3) Terlengkap ilmu bisnisnya secara syariah-profesional
- 4) Terlama waktu berlangganan hingga 1 tahun
- 5) Terbanyak materinya dan langsung bisa diterapkan di lapangan
- 6) Berbahasa pengusaha yang mudah dipahami
- 7) Sekali bayar untuk Kelas Bisnis yang terus bertambah
Mari jadikan Indonesia Negara maju tahun 2030 dengan jumlah pengusaha lebih banyak !

QUOTES PENGUSAHA HIJRAH

Lebih baik hidup 1 tahun jadi orang hijrah daripada 60 tahun jadi pelaku riba

Impian yang besar membuat orang takut. Karena itu buatlah impian yang terlalu besar sampai tidak ada yang bisa menakuti lagi

Orang boleh mencuri semua ide kita tapi tidak ada yang bisa mencuri eksekusi kita

**HANCURKAN SISTEM ANDA SEBELUM DIHANCURKAN LAWAN
LALU BANGUNLAH SISTEM YANG JAUH LEBIH BAGUS**

Sesungguhnya hal-hal kecilah yang membawa kesempurnaan

Kalau rencana tidak berjalan, ubah strateginya. Jangan ubah tujuannya

Cara syariat mungkin aneh, tapi tujuan kita ridha Allah ta'ala

Berbisnis profesional tidak cukup, kita butuh syariat untuk meraih surga

- Virdho Adhvika -