

5 LANGKAH MUDAH SUKSESKAN BISNIS

+ Berbasis Syariah

Mengubah Bisnis yang Biasa aja,
jadi Luar Biasa

Bismillahirrahmanirrahim

E-book ini diperuntukkan bagi:

1. Yang mau serius dan bersungguh-sungguh

Bagi yang tidak yakin dan masih bermalas-malasan, kami sarankan untuk tidak membaca ebook ini. Ebook ini hanya cocok bagi mereka yang siap belajar dan antusias untuk mengimplementasikan ilmunya.

2. Baru memulai atau sedang menjalani bisnis

Baik yang baru memulai maupun sedang menjalankan bisnis, materi dalam ebook ini sangat cocok untuk keduanya. Bagi yang baru memulai akan lebih siap untuk membangun bisnisnya, sementara yang sedang menjalankan bisnisnya akan dapat meningkatkan bisnisnya.

3. Yang ingin berhijrah

Karena berbisnis tidak hanya tentang rugi dan laba, tapi juga tentang surga dan neraka. Bagi baru saja memutuskan untuk berhijrah, ebook ini akan membantu untuk meng-upgrade bisnis kita secara syari'ah. Apabila belum berpikir untuk berhijrah, mungkin ebook ini juga bisa jadi jawabannya.

Tentang Penulis:



Maryam Fitriana merupakan lulusan program studi Kehutanan UGM, yang tertarik mendalami bidang jurnalistik.

DAFTAR ISI

PERTAMA : PERBAIKI DAN TINGKATKAN NIAT!	4
KEDUA: MUHASABAH DAN SELESAIKAN MASALAHNYA!.....	7
KETIGA : TENTUKAN TARGET DAN STRATEGINYA!	12
KEEMPAT : EKSEKUSI!	18
KELIMA : HUBUNGAN BAIK DENGAN KELUARGA	23

5 LANGKAH MUDAH SUKSESKAN BISNIS (+berbasis syari'ah)

Ada banyak cara untuk menjadikan bisnis lebih baik dan bahkan sukses besar. Tapi dalam e-book ini, akan dirangkum menjadi 5 langkah mudah yang dapat dilakukan secara berurutan. Hah? Lima? Kok banyak banget? Tenang, semuanya mudah untuk dilakukan dan InsyaaAllah bisa menjadi berkah. Jadi apa saja 5 langkah itu?

Here we go!

PERTAMA : PERBAIKI DAN TINGKATKAN NIAT!

Siapa sih yang bisa menyukseskan bisnis kita?

Baik bisnis kecil hingga besar, dari yang bermodal rendah sampai modal yang sangat besar, apakah hanya karena usaha dan kerja keras si pemilik bisnis yang menjadi penentunya?

Manusia hanya bisa berusaha dan berusaha untuk mencapai tujuannya. Sementara itu, semua hasil yang didapat telah ditentukan oleh Allah SWT. Begitu juga dengan bisnis. Apabila kita diberi pertanyaan, siapa yang dapat membuat bisnis kita berhasil? Sebagian besar akan menjawab bahwa hanya Allah SWT yang menyukseskan bisnis kita.

Lalu jika demikian, mengapa masih ada yang berharap kepada selain Allah? Coba renungkan..



Bergantung kepada yang lain? Gimana tuh maksudnya?

Para pebisnis yang usahanya macet disebabkan karena sejak awal berbisnis harapan mereka dikiblatkan pada selain Allah. Mereka bergantung pada bisnisnya, produknya, pegawainya, strateginya, dan lainnya. Padahal telah jelas bahwa Allah yang menciptakan manusia dan apa yang diciptakan oleh manusia itu sendiri. (Sumber gambar: <https://minanews.net/inilah-pentingnya-niat/>)

Jadi, masihkah kita mau berharap dengan selain yang Maha Menciptakan Segalanya untuk membesarkan dan menyukseskan bisnis kita? Ngga kapok gagal terus?

Segala sesuatu dapat berjalan baik karena atas ridho Allah SWT, bukan karena hanya karena usaha dari pelaku bisnis itu semata. Lalu bagaimana cara mendapatkan ridho Allah?

Mengatur niat kita.

Dari Amir Mukminin Abi Hafsh Umar bin Al-Khaththab r.a. berkata: Aku mendengar Rasulullah SAW bersabda: *"Sesungguhnya segala amal tergantung pada niatnya, dan sesungguhnya setiap orang mendapatkan apa yang diniatkannya."* (Mutafaqqun 'Alaih).

Tapi sudah berharap hanya kepada Allah ta'ala kok bisnis masih biasa-biasa saja?

Nah, jika ditarik ulang ke belakang, mari kita renungkan kembali. Seberapa besar niat kita untuk menyukseskan bisnis kita? Hingga saat ini, kalau niatnya sederhana, hasil yang keluar juga akan biasa saja. Apa yang kita tanam, itu yang kita tuai.

Apa lagi jika bisnis yang dijalankan hanya untuk pencapaian diri sendiri, maka akan mengakibatkan proses bisnis jadi korban destruksi. Ketika ia disentil dengan sedikit musibah, pasti mengeluh. Disinggung dengan hal yang sulit, jadi menyerah. Lalu ketika pekerjaan menjadi semakin berat, sedikit-sedikit rehat. Ini adalah akibat dari niat yang kecil.

Jadi, mari sekali lagi kita **besarkan niat** untuk **membesarkan bisnis** kita!

“Semakin **besar niatnya**, semakin **besar pertolongan Allah**.”

Niat bisnis untuk diri sendiri akan kalah dengan niat bisnis untuk keluarga, orang banyak, atau bahkan dalam lingkup yang lebih besar yaitu umat Islam.

Seorang pengusaha muslim akan mengejar sesuatu yang lebih besar. Sesuatu yang tidak dapat dinilai oleh uang. Apa itu? Ya, **Surga**. Tempatkan Surga di atas keuntungan.

Gunakan waktu hidup kita yang cuma 1 kali ini tidak hanya untuk mengejar kesuksesan di dunia tapi juga di akhirat. Gimana ngga keren tuh, sukses di dunia dapet di akhiratnya juga berhasil!

Dimulai dari sekarang, atur kembali niat kita dalam berbisnis, besarkan dan yakini!

KEDUA: MUHASABAH DAN SELESAIKAN MASALAHNYA!

Langkah kedua yang harus kita lakukan adalah evaluasi diri atau muhasabah.

Bermuhasabah ini dilakukan dengan meninjau kembali faktor-faktor yang mungkin menyebabkan kegagalan atau tidak berkembangnya bisnis kita. Cari akar masalahnya.

Hal ini bisa diawali dengan sebuah pertanyaan pada diri sendiri: Apa yang membuat bisnis kita tidak berkembang? Dimana letak kekurangannya? Mengapa bisnis kita terus berada di titik yang sama?



Sumber: <https://www.pmmag.com/articles/102969-kenny-chapman-its-time-to-evaluate-your-systems>

Jika sudah menemukan akar masalahnya, jangan langsung salahkan semua kegagalan kita kepada faktor itu. Bermuhasabah haruslah kembali kepada diri sendiri. Jadi, jika harus menyalahkan, cukup salahkan diri sendiri. Malah akan lebih baik jika kita tidak terlalu lama dan berlarut-larut menyalahkan diri dan langsung mengambil aksi untuk menyelesaikannya.

Mengapa demikian?

Sama seperti yang telah ditulis sebelumnya: apa yang kita tanam, itulah yang akan kita tuai. Segala sesuatu yang menimpa diri kita, terjadi karena diri kita sendiri.

Disebutkan dalam hadits riwayat Imam At Tirmidzi:

"Orang pandai adalah yang menghisab (mengevaluasi) dirinya sendiri serta beramal untuk kehidupan sesudah kematian. Sedangkan orang yang lemah adalah orang yang dirinya mengikuti hawa nafsunya serta berangan-angan terhadap Allah SWT."

Jadi, sepandai-pandai pengusaha adalah mereka yang terus mengevaluasi diri dan beramal sholih untuk mencapai tujuan akhirat.

Nah, dari akar masalah itu barulah kita dapat mengetahui mengapa masalah ini dapat terjadi:

- Punya ilmunya ngga?
- Apakah modalnya bersumber dari rezeki yang halal?

- Apakah SDM nya menutup aurat dan berakhlak karimah?
- Apakah operasionalnya sudah bebas dari riba?
- Apakah bisnis ini sudah dijalankan sesuai syariat Allah?
- Atau penyebab lain?

Setelah kita bermuhasabah, dekatkan diri kita kepada Allah ta'ala untuk meminta hasil yang terbaik. Barangkali dalam proses muhasabah diri, masih ada hal-hal yang terlewat dari proses muhasabah kita. Berdoa dan minta petunjuk dari Allah ta'ala.

NAH. Jika sudah memahami masalahnya, **CARI SOLUSINYA.**

Selesaikan hingga tuntas.

Waduh, banyak banget masalahnya? Harus yang mana nih yang diselesaikan?

Cari prioritas dan urgensinya terlebih dahulu.

Prioritas berkaitan dengan manfaat yang akan diperoleh, sedangkan urgensi berkaitan dengan waktu yang akan digunakan. Lebih urgent mana nih masalahnya? Jika tidak diselesaikan sekarang, nanti imbasnya apa? Nanti adakah masalah lain yang akan timbul?



Sumber : <https://www.anugerahdino.com/2014/11/faktor-dalam-menentukan-skala-prioritas.html>

Jadi, pertimbangan kedua hal tersebut.

Kalau masalahnya berkaitan dengan masalah-masalah lainnya? Diselesaikan satu-persatu. Pelan-pelan. Semua akan selesai asalkan kita benar-benar berkomitmen untuk menyelesaikannya sampai akhir.

Keberhasilan itu adalah lawan dari kegagalan. Jadi jangan lakukan hal-hal yang membuat kita akan gagal. Atau lebih praktisnya, lakukan kebalikan yang orang gagal lakukan.

Misalnya,

Masalahnya adalah waktu yang terus terbengkalai, ya jangan lagi menunda pekerjaan dan berlatih menjadi disiplin (apabila ini sudah menjadi kebiasaan).

Masalahnya adalah kemalasan yang telah melekat pada diri, ya stop bermalas-malasan. Bekerja sesuai dengan target. Pasang pengingat pada diri sendiri bahwa kemalasan saat ini akan berimbas di masa depan.

Masalahnya adalah kurang pengetahuan, ya belajarliah. Informasi dan wawasan bisa didapatkan dari mana saja dan kapan saja. Apa lagi dengan perkembangan teknologi yang telah maju. Nonton video berdurasi 5 menit, bisa jadi pengetahuan baru lho!

Masalahnya adalah syariat yang terus dilanggar dengan maksiat, ya hentikan sebelum terjerumus lebih jauh. Menjauhi hal-hal yang akan mengarah kepada hal tersebut.

Semuanya serba berkebalikan dan berlawanan.

Yang perlu dilakukan hanyalah melawan pemicu masalah itu.

Tahu ngga mengapa dokter banyak menganjurkan untuk mengurangi kebiasaan tertentu kita ketika kita mengeluh sakit? Karena bisa jadi kebiasaan yang kita lakukan itu adalah pemicu datangnya sakit kepada kita. Sakit itu ngga hanya bisa sembuh dengan berbagai macam obat, tapi menghilangkan kebiasaan atau asupan kita tidak mendukung kesembuhan kita juga perlu dilakukan.

Begitu juga dengan bisnis.

Ohya, tapi ini juga ngga hanya berlaku di bisnis. Namun di hidup kita. Ketika kita berada di titik jauh dari Allah, kita lupa kepada Allah, biasanya masalah akan banyak bermunculan.

Kalo udah gitu, biasanya baru inget harus bersujud dan berdoa meminta kemudahan kan... Iya atau iya?

Jika mau diberi kemudahan, maka dekatkanlah diri dengan Yang Maha Memberi Kemudahan. Punya masalah karena jauh dari Allah? Ya mendekatlah. Berdoa dan Taatlah.



Sumber: <https://pixabay.com/id/images/search/islam/>

Dengan demikian, dari semua masalah yang ada, baik yang besar maupun yang kecil akan terasa lebih ringan untuk menyelesaikannya. Karena kita merasa dekat dengan Yang Maha Memberi Kemudahan. Seperti dalam QS Al Insyirah ayat 6 yaitu *"Sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan"*.

Jadi jika belum berhasil menyelesaikan satu masalah, dengan satu cara. Coba cara lain! Tapi masalah satu belum selesai, masalah lainnya jadi muncul? Susun strategi terbaikmu! Ada banyak jalan menuju Roma~

Sekarang, kita lanjut ke langkah berikutnya.

KETIGA : TENTUKAN TARGET DAN STRATEGINYA!

Setelah menyelesaikan masalah, kita bergerak untuk mengembangkan bisnis kita. Mengembangkan berarti menjadi lebih baik dari sebelumnya. Mengubah bisnis yang biasa saja menjadi luar biasa.

Bagaimana caranya?

Menentukan apa yang hendak dilakukan serta bagaimana cara dan strateginya.

Namun, lagi-lagi semuanya membutuhkan waktu. Tidak ada yang instan di dunia ini. Mi instan aja bahkan perlu dimasak untuk dapat disantap hehehe.. Jadi dalam menyukseskan bisnis, tentu kita memerlukan waktu yang lama dalam prosesnya. Namun berapa lamanya, itu tergantung dari kita. Mau berapa lama?

5 tahun? Terlalu lama, susah analisisnya.

3 bulan? Bisa saja bisnis kita belum mengalami perubahan signifikan.

1 tahun? Ya, 1 tahun merupakan waktu yang ideal untuk menjadi tolak ukur keberhasilan bisnis kita. Atau paling tidak, menentukan apakah bisnis kita lebih baik atau tidak. Jadi apa yang harus dilakukan?

Membuat perencanaan dan target yang harus dicapai selama 1 tahun ke depan.

Dalam kurun waktu 1 tahun ke depan, bisnis kita harus sudah harus berubah. Selama beberapa bulan masih biasa-biasa aja? Ngga apa-apa, tapi 1 tahun lagi tidak ada lagi “masih sama aja nih” atau “ngga ada perubahan..”

Lebih baik lagi jika bisa lebih cepat mencapai target sebelum 1 tahun.



Sumber: <https://www.alona.co.id/bisnis/cara-mudah-membuat-business-plan-sebelum-memulai-bisnis/>

Saat membuat perencanaan ini, tentukanlah 1 goal yang harus dicapai. Hanya 1 goal. Goal ini adalah goal yang bisa dicapai (sesuai standar kemampuan diri kita masing-masing). Buat goal yang menyenangkan dan juga bermanfaat bagi hidup kita.

Dan..jangan lupa, kita juga sudah harus punya gambaran untuk mencapainya.

Mengapa hanya 1 goal?

Padahal kalau lebih banyak goal kan lebih bagus.. ya kan..

Eits, belum tentu!

Yakin kalau mau bikin 5 sampai 10 goal dalam 1 tahun ke depan bisa tercapai semua?

Nentuin solusi masalah aja masih bingung, gimana harus mengejar sesuatu yang lebih besar?

Jadi, fokuskan rencana kita untuk mencapai 1 goal ini. Kebanyakan manusia tidak dapat mencapai apapun karena terlalu banyak goal yang direncanakan. Bisa saja goal-goal itu berada diluar kemampuannya. Padahal Allah aja menguji kita sesuai dengan batas kemampuan kita lho, masa kita yang manusia mau menandingi dengan pasang goal yang diluar batas kapasitas kita?

Bahkan mungkin, jika terlalu banyak goal juga bisa membuat kita lupa pada sebagian goal yang telah direncanakan.

Jadi, mari kita fokus pada 1 goal. Lalu kita usahakan dengan semaksimal mungkin dan sepenuh hati-jiwa-dan raga untuk mencapainya.

Ngga usah lirik kanan kiri, minder dengan pencapaian orang lain...

Semua orang memiliki jalan hidup dan keberhasilan masing-masing. Justru kita bisa jadikan keberhasilan orang lain untuk memotivasi kita mencapai goal kita. Bukan begitu?

Lantas jika sudah terbiasa untuk mencapai 1 goal, bisa tuh nambah goal sedikit demi sedikit di masa depan. Punya 3-5 goal dalam setahun? Kenapa engga? Eh tapi, lagi-lagi ini buat kita yang udah terbiasa aja ya.

Goal itu kayak apa sih?

Usahakan pilih 1 goal yang berdampak pada kehidupan kita ya!

Misalnya nih..

- ✓ Melunasi hutang
- ✓ Menabung untuk beli fasilitas toko
- ✓ Memiliki penghasilan 15 juta perbulan
- ✓ Menghasilkan omzet 50% lebih tinggi
- ✓ Menabung untuk menikah

Setelah itu **susun rencana**.

Apa saja pencapaian yang harus diraih dalam 1 tahun, 1 bulan, 1 minggu, bahkan 1 hari. Jadi kita tau apa yang harus kita lakukan besok. Buat strategi untuk mencapainya sespesifik dan sedetail mungkin.



Sumber: <https://www.pngdownload.id/png-uwvc31/>

Ribet banget sih..

Gimana mau sukses kalau cuma bayangin aja tiap harinya? Berangan-angan, berkhayal, dan lainnya tidak akan membantu kita ! Jadi harus detail ya!

Yah, padahal masalahnya bukan di situ..

Kalau ditanya mau ngapain, kebanyakan bakal ngga bisa jawab dan cuma bergumam aja. Ngga ada bayangan Ngga tau harus apa. Jadi, harus gimana nih?

Ya, harus tau dulu. **Berilmu dulu, belajar dulu.** Hanya ini solusinya.

Mencari ilmu itu bisa dimana saja dan kapan saja. Cari orang-orang yang ahli di bidangnya untuk mengajari kita. Gali ilmu yang mereka punya. Ngga rugi juga kok. Bahkan kita bisa memperluas jaringan kita juga kan.. Sambil menyelam minum air gitu lho..

Misalnya, bisnis kita bermasalah di pemasaran, maka belajarlah kepada orang yang ahli pemasaran.

Misalnya, bisnis kita bermasalah di keuangan, maka belajarlah kepada orang yang ahli di bidang keuangan.

Misalnya bisnis kita bermasalah di penerapan syari'ahnya, maka belajarlah kepada orang yang ahli dalam bidang fiqih atau syari'ah.

Dan sebagainya.

Namun, belajar kepada ahlinya juga memiliki batas. Jika terlalu banyak sumbernya, bisa jadi kita semakin bingung untuk menerapkan perencanaannya. Maka, ketika dirasa sudah mendapat informasi yang cukup, dimana **semua pertanyaan kita**

telah terjawab, berhenti untuk mencari sumber ilmu lagi. Belajarlah kepada sumber-sumber ilmu yang telah kita dapatkan (misal 5 ahli), fokus pada kelima ahli dan gali ilmu lebih banyak melalui mereka. Gali ilmu yang benar-benar dibutuhkan untuk mendukung kita mencapai goal kita.

Gimana cara mencari orang yang tepat untuk kita gali ilmunya?

Ada tiga kriteria:

1. Ilmu, dimana ketika kita mendapat ilmu dari dia, ilmu itu mudah untuk diterapkan dan dapat membawa dampak baik bagi bisnis kita
2. Amal, dimana dia tidak berhenti belajar dengan terus berbagi dan juga menerapkan ilmunya.
3. Akhlak, dimana kita menjadi pribadi yang lebih baik dari segi lisan, tindakan, dan juga iman ketika kita berhubungan dengan orang tersebut.

KEEMPAT : EKSEKUSI!

Niat sudah bulat, sumber masalah telah teratasi dan kini kita sudah memiliki rencana. Mantap! Lalu hal yang dilakukan selanjutnya adalah laksanakan!

Rencana yang detail dimana kita telah buat sebelumnya, baik itu rencana tahunan, bulanan, hingga harian, akan dapat membantu

kita dalam pelaksanaannya. Kenapa begitu? Lah, bukannya udah sangat jelas ya?

Dalam sehari kita jadi tau apa yang harus dilakukan dan dicapai.

Jadi yang pertama dalam eksekusi: **laksanakan sesuai dengan rencana yang dibuat**. Tunjukkan aksimu! Bukan hanya rencana di atas kertas aja ya.. Realisasikan!

Lalu yang kedua: **konsisten**

Konsisten ini berarti kita secara kontinyu atau terus menerus melakukan sesuatu. Karena kita telah membuat perencanaan, jadi kita harus secara konsisten melaksanakannya setiap harinya. Tanpa putus satu haripun. Bahkan jika bisa, tidak ada waktu non-produktif kecuali jam istirahat untuk memaksimalkan target harian.



Sumber: <https://obrolanbeken.wordpress.com/2016/01/03/resolusi-tahun-2016-konsistensi/>

Ngapain sih harus konsisten?

Konsistensi ini yang akan menjadi penentu keberhasilan bisnis kita. Bisnis yang berkembang dengan baik dijalankan oleh orang yang terus termotivasi dan konsisten mencapai target setiap

harinya. Berbeda dengan mereka yang menjalankan bisnis namun hanya jalan di tempat.

Hari ini kerja, besok ngga masuk..

Hari ini semangat buat kerja, besok malas-malasan..

Kapan sampainya? Padahal waktu ngga bisa di-pause. Hidup akan terus berjalan. Rencana yang telah dibuat detail untuk dicapai dalam setahun bisa diperkirakan seperti apa hasil akhirnya jika kita tidak konsisten.

Berhasil ngga kira-kira? Tanya pada diri sendiri saja deh..

Jadi, jangan lagi menunda. Jangan berhenti konsisten.

Menunda itu kegiatan paling menyenangkan dan melenakan, tapi justru menghancurkan seorang pengusaha pada akhirnya.

Apa lagi pengusaha tidak memiliki atasan, sehingga tidak ada yang memantau dan menegur. Pengusaha itu sendiri yang menciptakan aturan kerja untuk dirinya sendiri. Jadi, kebebasan inilah yang dapat menjadi celah untuk godaan menunda yang sangat menggurikan ini.

Maka, cobalah sekuat mungkin untuk melawan keinginan menunda.

Sekarang kita menunda sesuatu, maka di tahun depan kita bisa menunda segala sesuatu, termasuk kesuksesan bisnis kita. Apakah kita mau kesuksesan kita juga tertunda?

"Seorang pengusaha disebut berhasil bukan karena pertama memulai atau paling cepat menjual habis produknya, tetapi paling lama bertahan dan selesai menuntaskan seluruh kewajibannya."

-Buku Berilmu sebelum Berbisnis-

Lalu yang ketiga: **Totalitas**

Laksanakan rencanamu dengan maksimal dan totalitas. Berikan yang terbaik dari setiap usaha yang dilakukan.

Jika kita mau berusaha semaksimal mungkin, Insyaa Allah hasil yang akan diperoleh juga akan maksimal.

Kebanyakan pengusaha terlalu memperhitungkan untung rugi dari bisnis yang dijalankan. Padahal jika sudah benar-benar berorientasi pada tujuan akhirat, perhitungan untung rugi ini tidak lagi menghambat proses eksekusi kita untuk mencapai goal yang telah disusun.

Penghambat lainnya dalam mencapai kesuksesan berbisnis selain menunda adalah karena terlalu banyak perhitungan dan pertimbangan. Setiap hendak melakukan sesuatu pasti diperhitungkan untung ruginya. Atau mungkin iri dengan apa

yang dilakukan orang lain. Atau mengeluh dengan pekerjaan yang dilakukan. Semuanya serba dihitung!

Memang benar semua harus diperhitungkan, namun tetap **sesuai kadarnya!**

Jika kita terus menghitung-hitung, kapan maksimalnya? Kapan berhasilnya?

Bahkan nantinya rezeki yang diperoleh juga dapat dihitung. Berbeda halnya dengan yang tidak banyak perhitungan, hanya berusaha semaksimal mungkin, dan terus mencoba (trial and error), maka bisa jadi rezeki yang didatangkan kepadanya menjadi tidak terhitung.



Sumber: <https://www.istockphoto.com/illustrations/effort>

Hingga saat ini banyak sekali role model pengusaha yang telah berhasil menjalankan bisnis mereka dengan omzet yang angka 0-nya berjejer-jejer, hanya beristirahat 2-3 jam sehari. Sementara waktu lainnya digunakan untuk terus bekerja dan belajar untuk mengembangkan bisnisnya. Setiap harinya. Mereka keluar dari zona nyaman mereka untuk mencapai tujuan yang besar.

Dan begitulah seharusnya seorang pengusaha sejati. Kita harus siap bekerja keras 2 kali lipat atau lebih dari orang normal untuk mencapai hasil yang juga berlipat-lipat hingga kita tidak dapat menghitungnya.

Jadi sudah siapkah kita untuk totalitas dan bersungguh-sungguh?

KELIMA : HUBUNGAN BAIK DENGAN KELUARGA

Kita sampai di langkah terakhir, yaitu membangun hubungan baik dengan keluarga.

Keluarga merupakan satu-satunya rumah di dunia tempat kita kembali. Keluarga akan menerima kita sebagaimana adanya kita. Jadi, sudah seharusnya hubungan yang terbangun antara kita dengan keluarga kita ini bisa berjalan baik. Dan ini wajib dilakukan. Apalagi, dengan orang tua kita.



Sumber: <https://www.svgrepo.com/svg/199644/parents-child>

Mengapa orang tua?

Karena ridho Allah itu dititipkan melalui ridho orang tua terhadap kita. Hingga saat ini, orang-orang yang berhasil memiliki hubungan baik dengan orang tua mereka. Itu artinya orang tua mereka meridhoi apa yang dilakukan anaknya, dan anaknya menjalankan pekerjaan sesuai dengan apa yang diridhoi oleh orang tua mereka.

Ketika orang tua belum atau bahkan tidak meridhoi pilihan yang telah kita tentukan, maka itu bisa menjadi parameter bahwa pilihan yang kita ambil ini akan gagal. Karena sejak awal tidak direstui oleh orang tua kita sendiri.

Namun apabila kita telah yakin bahwa bisnis ini akan berhasil, kita bisa berdiskusi dengan orang tua kita dengan cara yang baik. Tetap dengan cara yang sopan dan santun. Jangan tersinggung atau malah menjadi emosional dengan penolakan mereka. *Slow down..*

Berpikir terbuka dan mencari jalan tengah bersama.

Tapi lagi-lagi, ingat : Ridho mereka adalah do'a mereka.

Namun ada yang perlu digarisbawahi. Kita berbakti kepada orang tua tidak hanya ketika hendak berbisnis dengan baik. Namun karena perintah berbakti ini juga telah ditetapkan Allah SWT, salah satunya di QS Luqman (31): 14

"Dan Kami perintahkan kepada manusia (agar berbuat baik) kepada kedua orang tuanya. Ibunya telah mengandungnya dalam keadaan lemah yang bertambah-tambah, dan menyapihnya dalam usia dua tahun. Bersyukurlah kepada-Ku dan kepada kedua orang tuamu. Hanya kepada Aku kembalimu."

Apabila kita belum bisa membantu menyejahterakan keluarga kita secara materil, maka kita dapat memberi kebahagiaan dengan lisan dan tindakan kita terhadap mereka.

Orang tua mana yang ingin anaknya kesusahan dan bersedih? Pasti tidak ada. Jadi, sebisa mungkin kita mengucapkan hal-hal baik dan menyenangkan untuk disampaikan kepada mereka.

Selesai!

Apabila dirangkum, ini nih yang harus kita lakukan untuk menyukseskan bisnis kita:

1. Perbaiki dan tingkatkan niat. Luruskan kembali niat kita, yaitu untuk mencari ridho Allah, untuk menggapai Surga-Nya. Niat yang tak ternilai juga akan memberikan hasil yang tak ternilai lho.
2. Bermuhasabah dan selesaikan masalahnya. Masalah itu datanganya dari diri sendiri. Jadi solusi terbaik juga datang dari diri sendiri juga. Mau sebesar apapun masalahnya, kalau diri sendiri ngga ada perubahan, ya bisnisnya juga ngga akan ada perubahan!

3. Tentukan target dan strategi untuk mencapainya. Target cukup mencakup 1 tahun ke depan. Buat target yang bisa dicapai ya!
4. Eksekusi! Kalau sudah mendapatkan ilmu, jangan hanya banyak bicara dan berangan-angan saja. Terapkan! Lakukan!
5. Membangun hubungan baik dengan keluarga, terutama orang tua kita. Karena ridho mereka adalah do'a untuk kita.

Cukup 5 langkah ini untuk dilakukan. Tidak mudah pada awalnya, namun jika tidak dimulai dari sekarang, ya kapan lagi? Jika tidak berubah dari sekarang, ya kapan suksesnya?

Tentang Penulis:

Maryam Fitriana, bagian dari Tim Business Development di Hijrah Academy. Seorang lulusan Fakultas Kehutanan, Universitas Gadjah Mada. Saat ini ia tinggal di Yogyakarta.