

BANGUN GROWTH MINDSET JADILAH PENGUSAHA SUKSES MENDUNIA



Ebook ini dipersembahkan untuk mahasiswa
yang ingin memulai bisnis atau sedang menjalani bisnis

DAFTAR ISI

Anda Mahasiswa Masih Belum Yakin Untuk Berbisnis, Baca Motivasi Ini!	3
A. Motivasi Dari Luar (External Motivation)	4
B. Motivasi Dari Dalam/Diri Sendiri (Internal Motivation) 8Pahami Mindset Ini, Bagi Anda Yang Belum Berbisnis Atau Sudah Berbisnis!	16
1. Time Is Money Bukan Untuk Business Owner	16
2. Pebisnis Yang Semakin Sibuk	17
3. Usaha Konvensional Vs Usaha Bersistem	18
4. Memahami Self Employed	20
5. Level Up Bisnis Anda	21
6. Anda Superman (Superwomen) Dalam Bisnis Anda	22
7. Kegagalan Pebisnis Pemula	24
8. Identifikasi Proses Bisnis Anda!	24
9. Hpp Sering Diabaikan Oleh Pebisnis Pemula	26
10. Start Up & Scale Up	27
Sudah Pahami Mindset Tersebut? Inilah 5 Langkah Mudah Sukseskan Bisnis	30
(+Berbasis Syari'ah)	30
Pertama : Perbaiki Dan Tingkatkan Niat!	30
Kedua: Muhasabah Dan Selesaikan Masalahnya!	32
Ketiga : Tentukan Target Dan Strateginya!	36
Keempat : Eksekusi!	40
Kelima : Hubungan Baik dengan Keluarga	44

ANDA MAHASISWA MASIH BELUM YAKIN UNTUK BERBISNIS, BACA MOTIVASI INI!

Sederhananya, dorongan bagi seseorang untuk melakukan sesuatu yang dia inginkan, baik dari dalam maupun luar diri seseorang tersebut. Bedanya dengan pengusaha hebat, mereka dapat mengetahui bagaimana cara mengatasi *perasaan kehilangan motivasi* atau down. Padahal ketika menjadi pengusaha, akan ada masa-masa sulit yang harus kita hadapi dengan semangat. Tentu saja semangat di atas rata-rata. Berjalannya bisnis itu tergantung dari pengusahanya. Kalau pengusahanya aja udah malas-malasan, bagaimana hasil yang diperoleh juga sudah bisa ditebak.

"Kalau pengusahanya bermasalah, maka bisnisnya juga akan bermasalah".

Saat seseorang termotivasi atau antusias untuk melakukan sesuatu, maka pekerjaannya akan cepat selesai. Jadi terasa lebih mudah juga.

Antusias itu menyelesaikan setengah pekerjaan.

Jadi buat siapapun yang merasa demotivasi, jenuh, tidak memiliki antusias dan semangat, padahal masih banyak pekerjaan yang harus dilakukan, di e-book ini kita akan membahasnya.

Baca sampai tuntas ya!

Untuk menjaga motivasi dalam diri kita, kita bisa melakukan 2 pendekatan. Setiap pendekatan memiliki fungsi yang berbeda. Jadi keduanya dapat diterapkan secara seimbang agar hasilnya maksimal. Ini dia penjelasannya:

a. Motivasi dari luar (External motivation)

Motivasi ini berfungsi untuk **memancing/ memantik motivasi**.

Eksternal = luar.

Motivasi ini berkaitan dengan hal-hal yang berada di luar diri kita. Mudah-mudahan, kita dapat menjadikan segala hal di luar diri kita untuk membuat diri kita termotivasi.

Ada 3 faktor dalam motivasi eksternal ini:

➤ Faktor "Why"

Mengapa?

Seseorang membutuhkan alasan untuk melakukan sesuatu. Jika seseorang memiliki alasan untuk melakukan sesuatu, maka ia akan berenergi untuk merealisasikannya.

"Semakin kuat alasannya, maka semakin besar energinya untuk melakukan sesuatu".

Faktor ini bisa diperoleh dari diri kita (termasuk dalam internal motivation). Namun biasanya motivasi ini lebih kuat apabila datang dari orang lain atau dari hal-hal di luar diri kita.

Contohnya, kebahagiaan orang-orang di sekitarnya. Ketika kita ingin membahagiakan orang tua atau saudara atau suami/istri dan anak-anak kita, biasanya kita akan memiliki motivasi dari alasan tersebut.

Selain itu ketika kita punya tujuan tertentu, biasanya kita akan



mengerahkan segala hal yang kita punya untuk mewujudkannya. Contohnya penghasilan yang tinggi, penjualan yang meningkat, dan sebagainya. Kita akan bersemangat dan antusias untuk berbisnis.

Jadi jika ingin termotivasi, carilah alasan yang kuat untuk memotivasi diri kita. Dan, carilah tujuan. Tujuan apa yang harus kita capai.

"Motivasi itu bisa hilang, namun jika seseorang memiliki tujuan, ia akan lebih mudah kembali termotivasi".

Kebanyakan orang kehilangan motivasi karena mereka tidak memiliki tujuan. Ya akhirnya hidupnya gini-gini aja. Ngga ada perubahan, ngalir aja mengikuti arus. Bagus memang jika arusnya ke atas, tapi kalau arusnya ke bawah? Waduh...

Namun dari semua ini jangan lupa dengan tujuan kehidupan kita. Selagi mengejar tujuan duniawi, kita juga harus menanamkan lebih dulu tujuan yang lebih besar, yaitu Surga.

Tujuan ini tidak ternilai dengan apapun di dunia, sehingga jika ingin mencapainya, motivasi yang muncul seharusnya akan berdampak lebih besar pada tindakan kita.

Bukankah lebih hebat jika kita bisa mencapai tujuan di dunia maupun di akhirat nantinya?

Coba renungkan dan tentukan dengan baik.

Kita lanjut ke faktor kedua

➤ Faktor Inspirasi

Terinspirasi adalah cara tercepat untuk menjadi termotivasi. Ketika kita terinspirasi oleh seseorang, dalam sekejap kita bisa termotivasi

untuk mencapai semirip mungkin dengan apa yang dicapai oleh orang tersebut (sebut sebagai sumber inspirasi). Misalnya, kita kagum dengan seseorang. Otomatis, kita akan berusaha semirip mungkin dengan orang yang dikaguminya. Tanpa kita sadari kita menjadikannya role model kita.



***"Motivasi itu membuat seseorang melakukan sesuatu.
Tapi inspirasi membuat seseorang ingin jadi sesuatu".***

Jadi ditekankan lagi, ketika seseorang ingin menjadi sesuatu ia akan termotivasi dengan sendirinya. Saat kita sering malas-malasan, ngga tau apa yang mau dilakukan hari itu, ngga ada keinginan untuk jadi lebih baik, itu biasanya mainnya kurang jauh... Kok gitu?

Ya, yang dilihat orang-orang itu aja. Padahal di luar sana banyak orang-orang hebat yang kisah hidupnya bisa menjadi inspirasi. Bisa membuat kita terinspirasi!

Lalu, secara tidak sadar akan membuat kita jadi termotivasi.

Iya ngga?

Sarannya, kalau kita mengenal seseorang yang akhlaknya baik dan memiliki pencapaian yang membuat kita terinspirasi, maka dalami orang tersebut. Kenali dan cari tau lebih dalam. Tapi tetap sesuai batas ya

hehe. Nanti tanpa sadar kita akan memiliki semangat seperti orang tersebut. InsyaaAllah akan menjadi sebaik orang tersebut, InsyaaAllah..

Maka, carilah inspirasi terbaik untuk dirimu. Namun jangan lupa untuk tetap menjadi diri sendiri. Menjadi versi terbaik dirimu!

Nah, kita sampai pada faktor motivasi eksternal terakhir.

➤ **Faktor Kepepet**

Dalam kondisi terdesak/terjepit akan membuat seseorang melakukan sesuatu tanpa ditunda. Tanpa ada "tapi" atau "nanti-nanti". Jika ada deadline di depan mata atau bahkan ancaman yang menghadang, bagaimana mungkin mau malas-malasan?

Tidak mungkin. Menunda justru akan berdampak buruk.

Kondisi mendesak ini akan dapat memicu adrenalin seseorang, bahkan bisa membuat jantungan.

Biasanya dalam keadaan kepepet, pikiran seseorang akan berkontraksi dan membuat dia bersemangat tanpa kita minta.



Jadi paling tidak, ketika kita tidak memiliki faktor "why" maka buatlah diri kita kepepet.

Kalau kita **kepepet**, mau tidak mau kita harus melakukan hal tersebut.
Tidak ada alasan untuk tidak termotivasi.

Kesimpulannya, kepepet adalah motivasi eksternal terkuat.

Sudah paham?

Dengan begitu, kita telah selesai membahas seluruh faktor terciptanya motivasi eksternal. Selanjutnya adalah mengenai motivasi internal.

b. Motivasi dari dalam/diri sendiri (Internal motivation)

Motivasi dalam diri kita sendiri ini disebut juga sebagai motivasi alami. Motivasi ini berfungsi untuk menjaga motivasi yang telah ada/diciptakan dari motivasi eksternal.

Ada orang yang memiliki semangat di malam hari, ia memiliki banyak ide dan inovasi untuk dilakukan, tapi pada pagi harinya tiba-tiba menjadi tidak bersemangat. Motivasi ini tiba-tiba hilang dan tergantikan dengan rasa kantuk karena semalaman begadang hehehe..

Nah cara menjaga motivasi ini adalah melalui motivasi internal.

Ada sebuah nama yang tidak boleh terlepas dari motivasi internal yaitu Daniel Pink atau bisa kita singkat menjadi Danpink. Sosok ini menciptakan sebuah teori mengenai motivasi. Ia mengamati hal-hal yang membuat seseorang termotivasi.



Dari proses pengamatan ini dia menemukan hal yang menarik:

Teori **reward and punishment**, dimana orang yang berprestasi akan diberi hadiah/ penghargaan dan orang yang gagal akan diberi hukuman, hanya akan membuat seseorang termotivasi sampai batas tertentu. Ketika ia dihadapkan dengan pekerjaan yang membutuhkan kreativitas dan standar tinggi, teori ini menjadi tidak berlaku.

Inilah mengapa orang-orang yang telah memiliki jabatan tinggi dan diiming-imingi dengan gaji atau bonus yang tinggi, memiliki performa baik hanya sampai waktu tertentu. Bahkan kebanyakan performanya akan menurun. Aneh ya? Padahal udah dapat imbalan besar, kok malah ngga bagus pekerjaannya?

Jadi kalau bukan materi yang menjadi motivasi, apa dong?

Ada 3 hal dalam motivasi internal, yaitu:

➤ **Autonomy**

Autonomy adalah pilihan sendiri. Apabila seseorang menjalani dan memutuskan sesuatu berdasarkan pilihannya sendiri, itu akan membuatnya lebih termotivasi.

Ingat. Pilihan sendiri bukan pilihan dari orang lain, kondisi, atau bahkan keterpaksaan.



Kalau dipaksa, nanti suatu saat pasti akan kehilangan motivasi. Yakin deh. Ketika kita sudah mantap untuk memutuskan sesuatu, pasti kita akan termotivasi untuk menjalaninya dengan sungguh-sungguh.

Kita akan siap dengan segala konsekuensi dan resiko yang akan menghadang kita di depan nanti.

Bahkan, kita bisa **menjalannya** dengan penuh **rasa syukur, sabar**, dan tentu saja lebih **bertanggung jawab**.

Nikmat banget ngga tuh?

Udah pilihan sendiri, menjalani sendiri, hasilnya juga akan kita tuai dan rasakan sendiri.

Jadi mulai sekarang pilihlah tujuan kita. Tentukan **apa, kapan, dimana**, dan **bagaimana** tujuan kita. Ini hidup kita, jangan biarkan orang lain mengambil alih.

Yakini dan jalani dengan bertanggung jawab. Percaya deh, ngga perlu motivator lagi nantinya!

➤ Mastery

Mastery atau kesempatan tumbuh. Fitrah mahluk hidup adalah tumbuh. Manusia juga mahluk hidup, jadi pasti akan mengalami tumbuh. Manusia jika berada dalam lingkungan yang tidak membuatnya tumbuh, maka akan menjadikan dia sebagai individu yang bermalas-malasan. Stuck. Ngga berubah menjadi lebih baik.



Jadi coba sekarang tanyakan pada diri kita. Apakah aktivitas kita membuat kita tumbuh atau tidak?

Atau sama saja?

Monoton?

Kalau monoton, coba ubah kondisi tersebut agar bisa mendukung kita untuk tumbuh. Contohnya, pelajari skill baru, melawan ketakutan kita, mengatasi kelemahan kita, dan keluar dari zona nyaman.

Berbicara tentang zona nyaman, jika kita benar-benar berkomitmen untuk berbisnis, jangan hanya berada di zona nyaman kita. Zona nyaman yang harus ditinggalkan itu antara lain hanya jadi, tidak kreatif, dipimpin orang lain, menghindari dari ketakutan, dan memiliki tujuan pendek untuk hura-hura.



Zona tidak nyamannya? Ya sebaliknya. Lakukan hal-hal yang tidak biasa kita lakukan dan bahkan yang belum pernah kita lakukan untuk mendukung proses belajar kita.

"Semakin banyak hal baru untuk dicoba, semakin bertumbuh kita".

Contohnya, kadang ada orang belajar dengan sungguh-sungguh sampai tidak bisa diganggu. Itu karena orang itu telah termotivasi dengan sendirinya. Ia tidak lagi memerlukan motivasi dari luar dirinya.

Jadi sekarang, cari tau dan pilihlah hal-hal yang akan membuat kita tumbuh, sehingga kita akan jadi pribadi yang lebih baik. Lalu kita tidak lagi perlu motivasi dari orang lain.

Paham?

Yuk, kita lanjut.

➤ Purpose

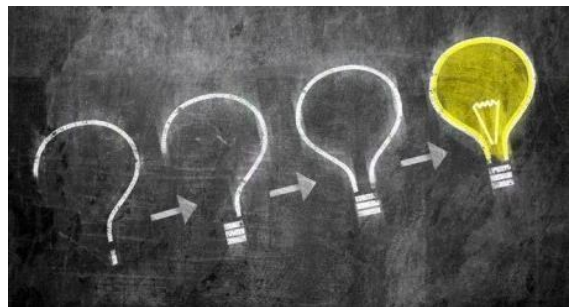
Untuk menjaga motivasi akan ada yang namanya purpose atau makna.

Nah, ketika kita menjalankan sesuatu, coba kita tanyakan kembali:

"Adakah nilainya menjalani ini?"
"Adakah maknanya dari apa yang kita lakukan?"

Jangan asal menjalani tanpa tau maknanya.

Ada orang-orang yang bekerja mati-matian, dari pagi buta hingga larut malam, seakan-akan mereka tidak kenal lelah. Ada juga orang-orang yang mengorbankan zona nyamannya untuk mencapai apa yang diyakininya. Dari yang harusnya bisa hidup nyaman dan santai, tapi menjadi lelah dan serba sulit, tetap diterjang **karena ia memiliki makna mengapa ia melakukan itu.**



Kenapa ada orang-orang seperti itu?

Kenapa mereka melakukan semua itu tanpa logika, hitung-hitungan, dan bahkan seperti tidak pernah habis stock energinya?

Karena mereka melakukan sesuatu yang bermakna bagi mereka.

Seorang ayah tidak pernah lelah bekerja untuk mencari nafkah. Mengapa? Karena ia tahu bahwa apa yang ia lakukan adalah sebuah perjuangan untuk keluarganya. Yang ia lakukan bermakna untuk keluarganya. Atau ibu, yang selalu memenuhi kebutuhan seluruh



anggota keluarga dari bangun tidur sampai tidur lagi. Ibu tidak pernah lelah atau malas atau bahkan mengeluh karena ia tahu yang dikerjakannya bermakna untuk keluarganya.

Jadi jika kita ingin termotivasi terus menerus, berikanlah makna pada apa yang sedang kita kerjakan. Buatlah pekerjaan kita berdampak dan bermanfaat untuk orang lain. Setidaknya, tanamkan di pikiran kita!




“InsyaaAllah, selama yang kita lakukan adalah hal positif dan bermanfaat, pasti akan membawa kemanfaatan juga bagi hidup orang lain”.

Di Hijrah Academy, ketika kami menjalankan pendampingan bisnis seseorang, itu berarti kita membantu hidup orang tersebut. Bahkan jika hanya sekedar sharing informasi dan ilmu melalui webinar, kami berharap dapat membantu hidup banyak orang.

Sekali lagi, apapun yang hendak kita kerjakan, **beri makna, hayati**, maka kita **tidak lagi perlu motivasi**.

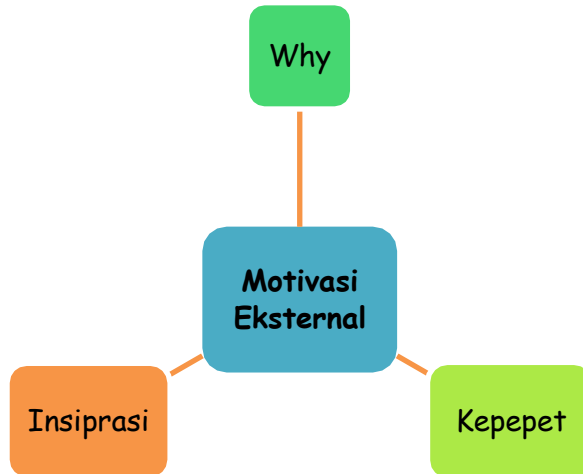
InsyaaAllah..

Sebagai tambahan, mungkin beberapa pertanyaan di bawah ini dapat kita tanyakan kepada diri kita sendiri:

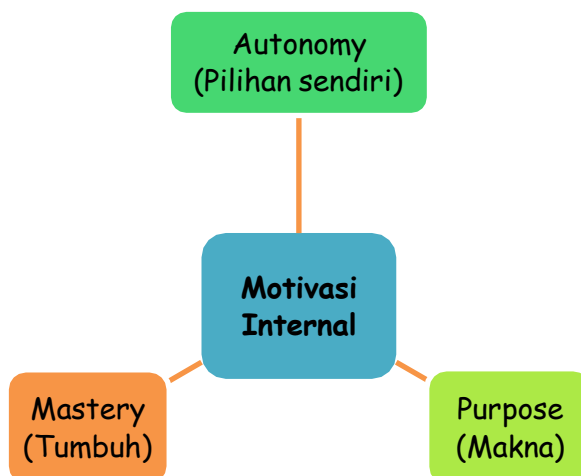
-  Apa sasaran besar kita dan mengapa harus tercapai?
-  Apa nikmatnya kalau sukses?
-  Apa sengsaranya kalau tidak mulai dari sekarang?

Dengan demikian, kita telah selesai membahas mengenai motivasi, baik motivasi eksternal maupun motivasi internal.

Motivasi eksternal terdiri dari:



Sedangkan motivasi internal terdiri dari:



Jika kita telah kehilangan motivasi, gunakan motivasi eksternal untuk memancing munculnya motivasi. Sedangkan jika kita ingin mempertahankan motivasi yang kita miliki, maka gunakan motivasi internal untuk menjaga motivasi tersebut.

"Seorang **PENGUSAHA** disebut **BERHASIL** bukan karena pertama memulai atau paling cepat menjual habis produknya. Tapi **PALING LAMA BERTAHAN** dan selesai menuntaskan seluruh kewajibannya. Ia selalu **termotivasi** dan bahkan **dapat memotivasi**".

Yang terakhir, jangan lupa berdoa dan tetap mendekatkan diri kepada Allah SWT. Karena mau sebesar apapun usaha kita untuk menemukan dan menjaga motivasi, semua keputusan tetap berada di tangan Allah SWT Yang Maha Membolak-balikkan Hati.

Diriwayatkan dalam sebuah hadits riwayat Imam Tirmidzi.

Suatu ketika Ummu Salamah bertanya kepada Rasulullah SAW,

"Wahai Rasulullah mengapa engkau lebih sering membaca doa:

'Ya muqallibal quluub tsabbit qalbii 'ala diinik (Wahai Zat yang Maha Membolak-balikkan hati, teguhkanlah hatiku di atas agama-Mu?)"

Kemudian Rasulullah SAW bersabda, "Wahai Ummu Salamah, hati manusia selalu berada di antara jari-jemari Allah. Siapa saja yang Allah kehendaki teguh dalam iman, maka Allah akan berikan keteguhan dalam iman. Namun siapa saja yang dikehendaki, Allah pun bisa menyesatkannya".

PAHAMI MINDSET INI, BAGI ANDA YANG BELUM BERBISNIS ATAU SUDAH BERBISNIS!

1. TIME IS MONEY BUKAN UNTUK BUSINESS OWNER

Dalam labor management, waktu itu benar-benar dihitung dalam pengertian menghasilkan uang yang sebenarnya. Pada dasarnya, perusahaan membeli waktu dari karyawannya. Jika Anda karyawan, maka Anda adalah sang penjual waktu dan perusahaan Anda pembelinya. Bentuknya adalah jam kerja. Perusahaan membeli jam kerja itu dari Anda. Maka, Time is Money adalah istilah yang berarti waktu adalah uang, maka jangan sia-siakan waktu sedetik pun karena itu sama dengan menyia-nyiakan uang. Kapan time is money tidak berlaku lagi, yaitu saat seseorang menjadi pebisnis, tepatnya saat menjadi pemilik bisnis atau business owner.

'TIME IS MONEY' tidak berlaku bagi Business Owner atau Pengusaha. Istilah ini hanya berlaku bagi para pekerja atau pedagang. Betulkah demikian? Penghasilan seorang pekerja tergantung berapa banyak waktu yang dia korbankan untuk bekerja. Dengan keterampilan (skill) dan waktu yang tersedia seorang pekerja dapat memperoleh penghasilan. Semakin tinggi skill dan waktu yang dimiliki maka dia semakin punya kesempatan menukarkannya dengan penghasilan yang lebih besar. Skill yang tinggi tetapi tidak mempunyai waktu tidak menghasilkan apa-apa.

Pedagang yang tutup lapaknya tidak bisa menghidupi dirinya sendiri. Pekerja atau karyawan yang tidak ngantor tidak akan dibayar oleh perusahaan. Demikian juga para profesional yang ogah-ogahan di rumah tidak bisa membayar dirinya sendiri. Karena "Pekerja" menukarkan WAKTUNYA demi UANG. Sedangkan pengusaha

membangun system dan team untuk menjalankan bisnisnya, sehingga uangnya tetap mengalir walau tidak ada dirinya. Maka istilah yang cocok bagi pengusaha adalah **HAVE MONEY & HAVE TIME**.

Jika pekerja habis waktunya untuk uang, maka pengusaha mendapatkan uang tanpa menghabiskan waktunya (Work less, Earn more). Pengusaha bukanlah pedagang, karena tugas pengusaha bukan menjalankan usaha akan tetapi membangun usaha. Bukanlah PENGUSAHA, jika dia masih tidak mempunyai waktu untuk diri, keluarga, ibadah, agama dan lingkungan sosialnya.

Maka bangunlah system, susunlah SOP untuk usaha Anda dan biarkan bisnis Anda menjadi AUTOPILOT!

2. PEBISNIS YANG SEMAKIN SIBUK

Self Employed bukanlah pebisnis, tetapi mereka adalah pedagang atau karyawan yang bekerja untuk bisnisnya sendiri. Mereka adalah pebisnis yang sibuk, yang semua pekerjaan dihandle sendiri, dari purchasing, marketing, sales, packing, shipping, finance dan accounting semua masih melibatkan dirinya. Maka tidak heran pebisnis yang demikian punya banyak uang akan tetapi tidak punya waktu karena kesibukannya. Merekalah yang semakin kaya semakin sibuk.

Ada 4 level kesuksesan bisnis. Kategori nomor 4 menunjukkan bahwa Anda benar-benar sebagai pebisnis (Business Owner) sejati. Empat kategori ini berkaitan dengan seberapa besar konversi waktu yang dia korbankan untuk mendapatkan uang. Apa saja 4 kategori tersebut?

Kategori A

- mereka yang tidak punya Waktu, dan tidak punya Uang. Bisa jadi mereka pengangguran tetapi banyak acara (pengacara).

Kategori B

- punya banyak Waktu akan tetapi tidak punya Uang. Dia adalah jobless, pengangguran, karena tidak bekerja maka dia tidak punya uang.

Kategori C

- punya banyak Uang tapi tidak punya Waktu. Mereka adalah karyawan dan profesional. Semakin banyak Waktu yg dia korbakan maka semakin banyak Uang yang dia dapat, tapi sayang tidak punya banyak waktu. Karena waktunya ditukarkan dengan cara bekerja. Waktunya dibayar dengan Gaji harian, mingguan, bulanan atau tiap kehadiran. Termasuk kategori ini adalah pebisnis yang semuanya masih dikerjakan sendiri (self employed).

Kategori D

- merekalah para Entrepreneur, Business Owner, mereka punya banyak Uang dan sekaligus punya banyak Waktu. Merekalah yang punya Sistem pada bisnisnya. Dengan System & SOP dia Autopilotkan bisnisnya. "Kini orang tidak lagi melihat seberapa kaya dan hebatnya Anda, tetapi seberapa peduli Anda kepada mereka".

Lalu, Anda kategori yang mana?

3. USAHA KONVENSIONAL VS USAHA BERSISTEM

Ibarat dua pedagang air. Keduanya mengambil dari sumber air yang sama yaitu jauh di bukit. Adalah kisah lama, dua saudara yang namanya TIMBO dan PIPO. Apa yang dilakukan kedua saudara ini untuk megambil air di atas bukit itu.

Timbo mengambil air dari bukit dengan menggunakan ember yang dipikul, jauh dari bukit turun ke desa tempat Depo air yang dia punya. Setiap air yang dia bawah turun selalu laku dan tidak tersisa. Maka

sementara saja dia mengumpulkan banyak uang. Sedangkan Pipo mempunyai cara yang berbeda dengan Timbo, dia tidak langsung ambil air akan tetapi membeli pipa dan alat untuk membuat saluran pipa yang menghubungkan sumber air ke penampungan air di depo yang dia bangun. Berbeda dengan Timbo yang dari awal kerja sudah bisa menghasilkan uang, sedangkan Pipo belum dapat omzet sama sekali karena tidak ada air yang dia dapatkan. Si Pipo hanya fokus bikin saluran air.

Enam bulan kemudian, apa yang terjadi? Timbo tetap menjalankan rutinitas dari pagi hari sampai sore hari memikul air dari bukit turun ke desa untuk dijual. Sedangkan Pipo saluran airnya sudah selesai 3 bulan yang lalu dan air siap ditampung dan dijual ke penduduk desa. Sejak itu Pipo dengan mudah mendapatkan air, cukup buka kran tidak perlu pikul ember naik turun bukit. Pelanggan lebih suka dengan air Pipo karena lebih bersih dan terjamin pasokan airnya. Maka pundi-pundi uang mulai memenuhi tabungan Pipo.

Apa yang terjadi dengan Timbo, badannya semakin lemah tenaganya tidak sekuat dulu. Air yang dia dapatkan tidak sebanyak pada awal usaha dan pelanggan mulai berkurang pindah ke Pipo. Mulai sakit-sakitan dan tabungan dari jerih payah usahanya mulai terkuras habis. Nah... Timbo adalah gambaran pengusaha yang menjalankan usaha tanpa Sistem (SOP). Sedangkan Pipo adalah pengusaha yang menjalankan dengan Sistem. Bagaimana dengan Anda? Mau pilih nasib seperti Timbo atau Pipo?

Mungkin Anda sekarang merasa sakit saat membangun sistem untuk bisnis Anda, tapi ketahuilah sungguh bahagia ketika hasilnya kelak kita nikmati.

4. MEMAHAMI SELF EMPLOYED

Bagaikan episode karir dalam berbisnis yang diawali peran sebagai pegawai atau karyawan. Enak memang, jika mendapat gaji tetap setiap bulannya. Dan Anda tidak dibatasi waktu dan kapan saja Anda bisa berlibur, kumpul bersama keluarga, anak dan istri - istri anda. Anda punya banyak waktu untuk ibadah dan kehidupan sosial di lingkungan. Begitulah kira-kira mimpi indah seorang karyawan.

Tetapi tidak asyik memang jadi karyawan, selalu diperintah atasan dan harus taat terhadap aturan. Tidak mempunyai kebebasan waktu dan financial. Kemudian Anda mulai berfikir untuk resign, mengundurkan diri dari perusahaan. Gak mau lagi jadi karyawan. Maka Anda mulai berbisnis dan bekerja sendiri, membuka warung, toko atau berbisnis online. Ada pula yang membuat produk dan jasa atau memasarkan produk lain untuk dijual. Semua pekerjaan dilakukan sendiri, maka orang yang demikian disebut **Self Employed**.

Self employed adalah pekerja mandiri, semua pekerjaan dari A sampai Z. Dari proses memperoleh barang, memasarkan, menjual, distribusi dan pengelolaan keuangan ditangani sendiri tanpa bantuan orang lain untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan.

Apakah dengan posisi ini Anda mendapatkan kebebasan waktu?

Tentu tidak! Uang mungkin Anda dapat akan tetapi waktu tetap Anda korbankan. Ingatlah anda masih di posisi Self Employed (bekerja untuk usaha Anda sendiri).

Logika di level Employee (karyawan) adalah Anda menukar waktu dan tenaga Anda dengan Uang yang berupa gaji. Sedangkan level Self Employed adalah Anda menggunakan waktu dan tenaga Anda untuk memperoleh uang (penghasilan). Keduanya sama - sama menggunakan waktu dan tenaga Anda bukan?

Robert T. Kiyosaki dalam bukunya *Cashflow Quadrant* mengatakan bahwa Employee (Karyawan) adalah orang yang bekerja kepada orang lain. Biasanya mereka mendapatkan gaji tiap bulannya. Mereka membarterkan waktu dan tenaganya. Contoh : direktur, manajer, supervisor dan buruh. Sedangkan Self employed disebut juga sebagai pekerja lepas, mereka bekerja dengan dirinya sendiri atau untuk usahanya sendiri. Biasanya mereka memiliki usaha-usaha kecil. Self employed juga termasuk mereka para professional, yaitu mereka yang tidak bekerja dengan orang lain. Contoh : dokter, trainer, motivator, pengacara, aktor, pedagang, pemilik toko, warung, dan sebagainya.

Nah Anda mulai paham di mana posisi Anda. Kemudian bagaimana supaya bisnis atau usaha Anda tidak harus mengorbankan waktu dan tenaga Anda? Maka jadikan bisnis Anda bertumbuh, berkembang, dan menguntungkan walaupun tanpa kehadiran Anda sebagai pemilik, dengan cara membangun sistem bisnis yang tepat.

5. LEVEL UP BISNIS ANDA

Level penghasilan berikutnya setelah Karyawan (EMPLOYEE) dan Pekerja Mandiri (SELF EMPLOYEE) adalah Pemilik Usaha (BUSINESS OWNER).

Baca di artikel sebelumnya...

Jika level Employee dan Self Employee mengorbankan waktu dan tenaganya untuk uang. Maka berbeda dengan Business Owner. Business Owner sudah memperkerjakan orang lain / karyawan untuk menjalankan usahanya. Untuk itu usaha yang mereka jalankan dibuatkan SISTEM sehingga dia tidak perlu terlibat langsung dalam usahanya. Itulah bisnis AUTOPILOT namanya.

Jika usaha masih dikerjakan sendiri namanya Self Employee. Kalo bisnis dibantu beberapa orang karyawan levelnya masih Manager. Kalo

Autopilot itu levelnya sudah business owner.

Keuntungan mempunyai Bisnis Autopilot bisa memprediksi Profit dari proyeksi yang dibuat meskipun tidak 100%. Mempunyai waktu yang seimbang dan cukup untuk keluarga, untuk diri sendiri, ibadah, sosial dan lainnya. Karyawan sangat produktif dan turn over rendah.

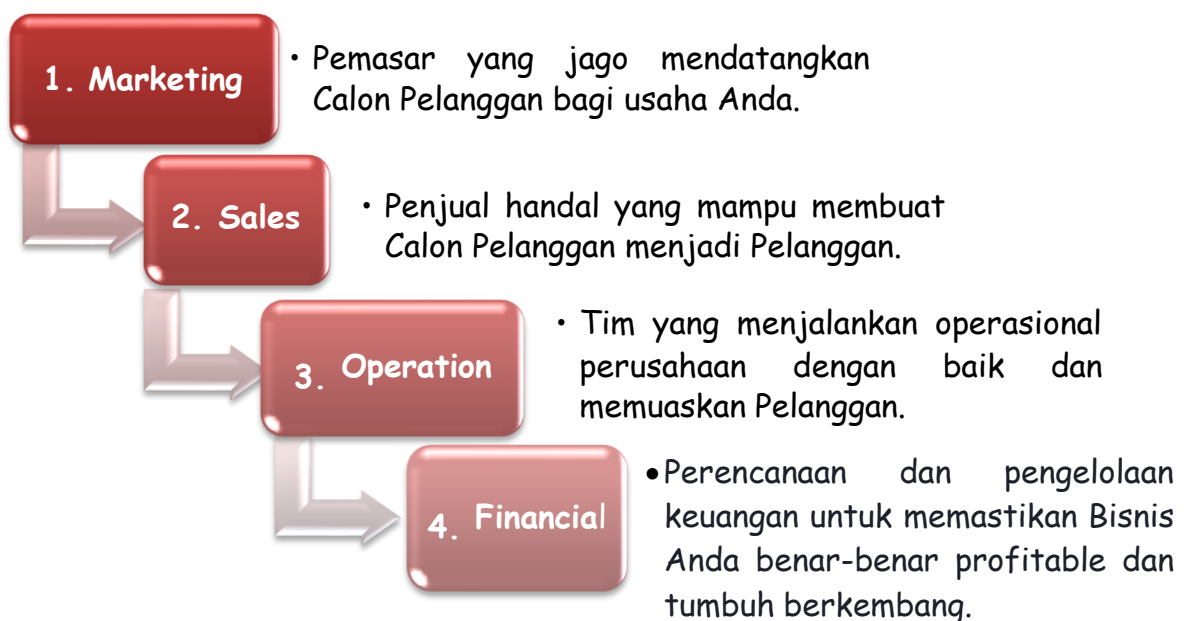
6. ANDA SUPERMAN (SUPERWOMEN) DALAM BISNIS ANDA

Bagaimana bisnis saya bisa Autopilot? Sedangkan systemnya masih berantakan, tim masih kacau dan saya belum bisa meninggalkan bisnis saya! Atau curhatan berikut ini: Gimana saya bisa jalan-jalan dan meluangkan waktu untuk keluarga? Saya tidak cukup waktu untuk mencari peluang bisnis lain?

BUSINESS FLOW

Mari rasakan...., pelan - pelan perhatikan dan evaluasi Business Flow Anda. Secara umum setiap bisnis mempunyai flow (alur) dalam jalannya usaha yaitu : MARKETING - SALES

- OPERATION - FINANCIAL.



Ibarat meja, keempat flow tersebut adalah kaki yang menopang meja bisnis Anda. Maka jika Bisnis Anda belum Autopilot, bisa dipastikan salah satu atau ke 4 Business Flow tersebut Anda sendiri yang mengerjakannya, atau minimal masih melibatkan Anda.

KENAPA TIDAK BISA AUTOPILOT?

Hhemmm.... Berat, bukannya tidak mau tapi tidak bisa! Anda bilang, kenapa Bisnis Anda tidak bisa Autopilot, Karena Bisnis Anda unik, tidak ada yang bisa melakukan, semua Anda dan semua Anda yang mengerjakan. Karena jangan-jangan Anda menjadi SUPERMAN atau SUPERWOMEN dalam bisnis Anda sendiri? Karena Anda yang menjadi kaki atas meja bisnis Anda. Ketika Anda tinggal sebentar saja mejanya turun, miring dan berantakan. Anda tukar hidup Anda untuk pegangi meja bisnis Anda. Anda tidak akan bisa menikmati the Golden Moment, waktu berharga bersama anak dan istri-istri Anda. hehm...

Anda bilang Anda kerja keras membangun bisnis untuk keluarga Anda, Kerja keras untuk keluarga Anda akan tetapi ironis keluarga Anda tidak begitu mengenal Anda. Anda menjadi orang asing bagi keluarga karena tidak punya cukup waktu untuk bersama mereka, untuk diri sendiri saja tidak. Anda hampir tidak punya kehidupan demi bisnis.

MAU SAMPAI KAPAN?

Anda harus mengatur bisnis Anda biar memberikan hidup yang berkualitas, jangan biarkan bisnis Anda justru mengatur hidup Anda, sedangkan usia Anda semakin tua.

Ayo mulai membangun kaki meja bisnis Anda. biar bisnis semakin profitable dan autopilot, bisnis bisa berjalan sendiri Anda bisa jalan-jalan. "Rumah Terurus Bisnis Jalan Terus".

Tidak ada kata tapi! Nah loh!

7. KEGAGALAN PEBISNIS PEMULA

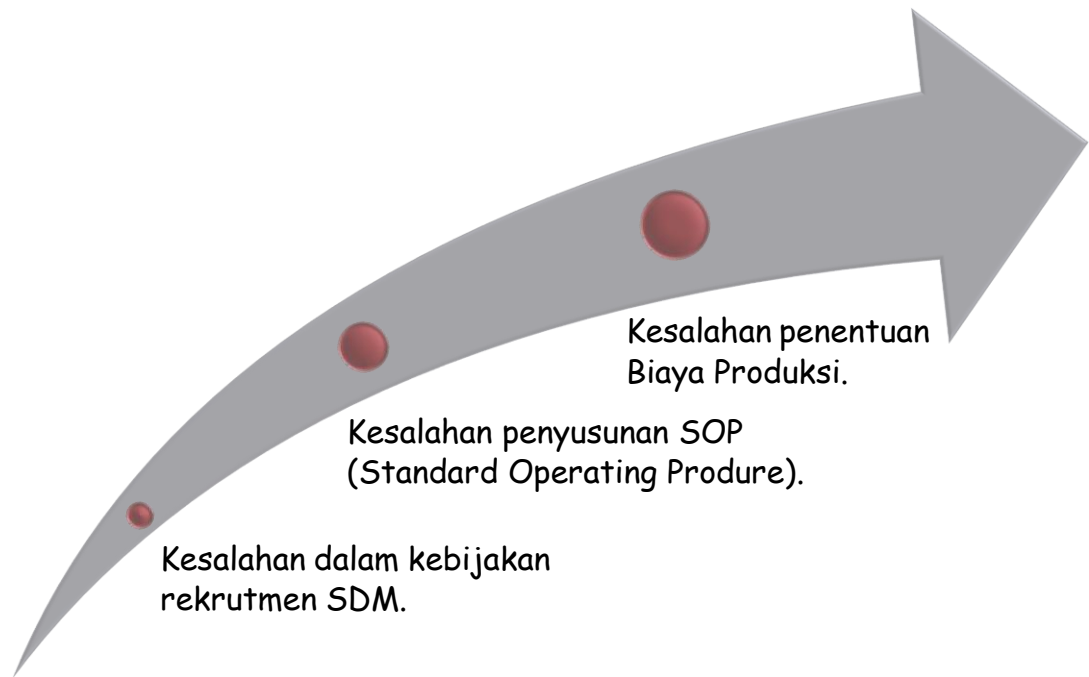
Salah satu kesalahan pebisnis pemula adalah terlalu sibuk di dapur atau proses produksi, sehingga melupakan pasar. Maka konsekwensi yang terjadi adalah bisnis gagal dan gulung tikar atau usaha hanya seumur jagung. Sering kali pebisnis pemula selalu berfikir bahwa mulai usaha dimulai dengan memproduksi sesuatu barang atau jasa sendiri. Tidak salah jika Anda berfikir demikian, akan tetapi cara berikir demikian ini kadang tidak realistis jika dilihat dari kemampuan sumber daya yang dimiliki.

Tips untuk pebisnis pemula adalah Kuasai pasar bukan kuasai produk. Jangan enggan mengambil produk lain untuk kita jual dan pasarkan dibanding buat produk sendiri di awal usaha. Jika cost produksi yang puluhan atau bahkan ratusan juta kita gunakan untuk biaya pemasaran sesuatu produk yang sudah ada. Sangat memungkinkan untuk berkembang dan sukses. Setelah pasar terbentuk dan jaringan semakin kuat bolehlah dipikirkan untuk buat produk sendiri. Ketahuilah, banyak toko retail modern (waralaba) yang menjual barang orang lain, mereka tidak produksi barang sendiri tetapi sukses dan menguasai pasar retail nasional.

8. IDENTIFIKASI PROSES BISNIS ANDA!

Kesalahan fatal yang sering terjadi dalam usaha adalah kesalahan dalam mengidentifikasi proses bisnis (Business Process). Contoh pada proses produksi box (kotak) berbahan kertas karton memerlukan 4 tahap pekerjaan yaitu: MEMOTONG - MELIPAT - MENGELEM - MERAKIT.

Jika perusahaan kurang teliti mengidentifikasi proses sehingga tahap MELIPAT terlewat yang seharusnya 4 tahap menjadi 3 tahap. Maka bisa berakibat paling tidak 3 kesalahan fatal sebagai berikut:



- Pertama, Kesalahan ini berakibat Job Description yang disusun kurang tepat, sehingga berpengaruh dalam kebijakan rekrutmen SDM pada unit produksi.
- Kedua, Kesalahan penyusunan SOP akan menyebabkan standar kualitas produk tidak sesuai dengan yang diharapkan. Pengerjaan box tidak melalui proses 'pelipatan' sebelum 'pengeleman' sehingga produk ditolak oleh pemesan.
- Ketiga, Kesalahan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP). Akibatnya harga jual akan dipatok lebih rendah dari sebenarnya karena biaya tenaga 'melipat' hilang. Kesalahan ini membuat kerugian atau berkurangnya keuntungan perusahaan.

Faktor inilah yang menyebabkan banyak 'kasus' semakin menyusutnya keuntungan. Alias semakin banyak orderan malah semakin berkurang

margin keuntungannya bahkan rugi. Misalnya ketika dapat order 100 pcs untungnya 1 juta rupiah akan tetapi saat dapat order 1000 pcs justru rugi 500 ribu rupiah.

Mari wujudkan "Gerakan Pengusaha Sadar SOP". Bisnis menjadi Autopilot dan semakin profitable. "Rumah Tangga Terurus, Bisnis Jalan Terus".

9. HPP SERING DIABAIKAN OLEH PEBISNIS PEMULA

Produk UMKM mampu bersaing di pasar lokal maupun nasional karena mempunyai keunggulan fleksibilitas yang tinggi dalam penetrasi pasar yang oleh usaha besar dianggap tidak efisien.

Namun ada kelemahan kerap terjadi yaitu keteledoran dalam hal menghitung Harga Pokok Produksi (HPP). Dimana sering terjadi kurang akuratan dalam menghitung Harga Pokok Produksi yaitu pada komponen BIAYA OVERHEAD yang sering terabaikan. Di sinilah titik rawan yang bisa menyebabkan usaha UMKM gulung tikar.

Sebelum dilanjut baiknya Anda baca tulisan saya yang berjudul "Bahaya Laba Yang Tidak Direncanakan".

Komponen biaya pokok produksi ada 3, yaitu:

- Biaya bahan baku
- Biaya tenaga kerja langsung
- Biaya overhead

Biaya overhead atau biaya produksi tidak langsung adalah biaya diluar bahan dan tenaga kerja langsung. Semua biaya selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang berhubungan dengan produksi adalah biaya overhead pabrik. Istilah ini sesuai dengan sifat biaya overhead yang kadang sulit untuk ditelusuri secara langsung

kepada produk atau aktivitas-aktivitas pekerjaan. Sehingga membutuhkan suatu proses alokasi yang adil untuk tujuan perhitungan harga pokok produksi.

Yang termasuk biaya overhead pabrik adalah:

➤ Biaya bahan penolong.

Yaitu biaya bahan yang digunakan untuk membantu penyelesaian suatu produk yang jumlahnya relative kecil. Misalnya lem dalam perusahaan percetakan, pennis dan paku dalam perusahaan mebel.

➤ Biaya tenaga kerja tak langsung.

Yaitu upah yang tidak berhubungan dengan proses pembuatan produk secara langsung. Seperti gaji manager produksi, gaji pegawai administrasi pabrik.

➤ Biaya penyusutan aktiva tetap pabrik.

Yaitu biaya penyusutan atas aktiva tetap yang dipergunakan untuk penyelesaian produk, misalnya biaya penyusutan gedung pabrik, mesin-mesin, kendaraan pabrik.

➤ Biaya sewa tempat produksi/pabrik, biaya asuransi pabrik

➤ Dan biaya overhead lainnya.

Sebagai contoh, jika Anda menyewa gedung untuk produksi tahu. Maka harus pastikan bahwa Harga Pokok Produksi setiap butir tahu yang Anda produksi sudah ditambahkan biaya sewa gedung pabrik per unitnya.

10. START UP & SCALE UP

Ibarat Lomba lari, Pedagang itu ibarat lari sprint jangka pendek, Dan pebisnis itu lari marathon, jangka panjang perlu energi an napas panjang dan strategi yang baik untuk memenangkannya.

Ada 3 tahapan bisnis,

Bisnis pada tahap Start up fokus mengejar sales dan omset. Grow Up membangun team dan system, dan tahap Scale Up membangun Aset. Banyak pebisnis yang masih tahap Start Up loncat ke tahap Scale Up dan melewati tahapan Grow up akhirnya bisnisnya meninggal dunia secara suul khotimah.

Banyak pedagang yang terjebak pada tahap start up, dagangannya laris manis lalu buka cabang banyak atau buka Kemitraan tanpa membangun system. Sudah terlalu banyak kisah sedih. Kisah para pebisnis yang gagal saat usaha mulai berkembang punya cabang di mana - mana, tetapi kemudian gagal total, bisnisnya berguguran harta habis meninggalkan hutang bank. Gegara lupa membangun system pada bisnisnya. Atau kisah pedagang yang mulai kerepotan dan stress padahal usaha semakin ramai pelanggannya serta semakin banyak cabangnya. Pasti Anda tidak mau mengalami yang demikian?

**

Ayolah kawan.... untuk Anda yang bisnisnya mulai berkembang, segera tata dan rapikan usaha Anda dengan membuat system yang tepat: mulai buat struktur organisasi berserta job description, susun SOP beserta perangkat control dan evaluasinya. Dan Autopilotkan bisnis Anda, agar bisnis tetap jalan dan berkembang walau bisnis ada di mana-mana. Pelajari ilmunya dan terapkan caranya.

Jika Anda ingin mengetahui mindset bisnis yang lebih lengkap. Anda bisa lanjut dengan mengikuti kelas kami www.hijrahacademy.com. Anda akan mendapatkan informasi yang lebih lengkap dengan cara penyampaian materi menggunakan video, ppt, dan modul. Jangan sampai ketinggalan dengan yang lainnya!

HANYA DENGAN 195.000 BISA DI AKSES SELAMA SETAHUN! MURAH SEKALI BUKAN, YUK BURUAN JOIN



SUPER MURAH !
 Belajar Bisnis Syariah–Profesional
 Terlengkap Pertama di Indonesia
HANYA 195K/tahun

Benefits

-  Tersedia 150+ kelas
-  700+ Materi (Modul & Video)
-  Bebas Akses 24 jam

WWW.HIJRAHACADEMY.COM

Lanjut ke pembahasan berikutnya.....

SUDAH PAHAMI MINDSET TERSEBUT? INILAH 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 menyukkseskan 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 menyukkseskan 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.

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."* (Mutafaqun 'Alaih).

Tapi sudah berharap hanya kepada Allah SWT 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 dapat 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?



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 SDMnya 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 SWT 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 SWT.

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?



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 terbelengkalai, ya jangan lagi menunda pekerjaan dan berlatih menjadi disiplin (apabila ini sudah menjadi kebiasaan).

Masalahnya adalah kemalasan yang telah melekat pada diri, ya stop bermalasan-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.

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.



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.



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 belajarlh kepada orang yang ahli pemasaran.

Misalnya, bisnis kita bermasalah di keuangan, maka belajarlh 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.



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 menggiurkan 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, InsyaaAllah 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 padti 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.



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.



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?

TEMUKAN HIJRAH ACADEMY DI?



Visit Our Website

www.hijrahacademy.com



Follow Us on Instagram

@hijrahacademy

@yudha_adhyaksa



Join Us on Facebook Fanspage

Hijrahacademy

Yudha Adhyaksa



Subscribe Our Youtube Channel

Hijrah Academy

Yudha Adhyaksa



Follow Us on Telegram Channel

t.me/hijrahacademy



Contact Us

0877-0055-4099



E-mail

hijrahacademyindonesia@gmail.com

