

SERIAL
04

MILLIONAIRE MINDSET

KUMPULAN CATATAN MARDIGU WOWIEK TENTANG BISNIS,
KEHIDUPAN, KEPEMIMPINAN, DAN KEMAKMURAN

MARDIGU WOWIEK

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang. Tidak ada bagian dalam produk ini yang boleh diperbanyak, disebarkan, disiarkan atau diproduksi ulang dalam berbagai cara apapun, termasuk secara elektronik atau mekanik. Dilarang keras untuk penggunaan tanpa izin tertulis dari penulis (Inspira Publishing) untuk mencetak ulang, atau menyebarkan penerbitan ini.

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 19 TAHUN 2002
Pasal 72

(1) Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).

(2) Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

(3) Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak memperbanyak penggunaan untuk kepentingan komersial suatu Program Komputer dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

MILLIONAIRE MINDSET

MARDIGU WOWIEK

Kumpulan Catatan Mardigu Wowiek
Tentang Bisnis, Kehidupan, Kepemimpinan, dan Kemakmuran

MILLIONAIRE MINDSET 04

Kumpulan Catatan Mardigu Wowiek Tentang Bisnis, Kehidupan,
Kepemimpinan, dan Kemakmuran

Copyright © 2017

Penulis:

Mardigu Wowiek Prasantyo

Desain Cover:

Dhefry Andirezha

Penata Letak:

Muhammad Asyraf

Penerbit:

INSPIRA PUBLISHING

Jl. Pasir no.35, Patok, Gamping, Sleman, Yogyakarta, 55294

Telp: (0274) 5305734 | WA/SMS: 0831-4577-7773

PIN BB: 5D18C3B4 | E-MAIL: official.inspirabook@gmail.com

Facebook.com/InspiraID

www.inspirabook.com

ID LINE: @inspirabook

DAFTAR ISI

PLAYBOY CAP KAMPUNG	1
ORANG KAYA ITU...	3
TIGA SUKU	8
DON'T FIGHT THE LOSING GAME	10
SILENT – SPEAKE UP	14
YOU CAN'T TEACH A HUNGER	19
BERSYUKURLAH!	25
SAYA-ANDA-FAKTA	30
KETIDAK PASTIAN MENUNJUKAN KETIDAKMAMPUAN BEGITU JUGA SEBALIKNYA	38
STATUS LOE KATA-KATA BIJAK TERUS, KAYAKNYA HIDUP LOE LAGI BERAT YA BRO?!	45
PERJUANGAN BERAT ANDA HARI INI ADALAH ADALAH KEKUATAN ANDA DI HARI ESOK	51
MIND SET PIKIRAN MAKMUR	56
MILLIONAIRE MINDSET (CHAPTER 1)	60
MILLIONAIRE MINDSET CHAPTER 2 - LANJUTAN	63
MILLIONAIRE MINDSET CHAPTER 3 - LANJUTAN	67
MILLIONAIRE MINDSET CHAPTER 4 - LANJUTAN	71

MILLIONAIRE MINDSET CHAPTER 5 - LANJUTAN	75
MILLIONAIRE MINDSET CHAPTER 6 - LANJUTAN	81
MILLIONAIRE MINDSET CHAPTER 7	87
"TIAP LUKA PUNYA CERITA"	91
MASA LALU ITU PALING JAUH, KARENA TIDAK BISA KEMBALI	95
BOSAN ADALAH PERKATAAN YANG KELUAR DARI SESEORANG YANG TIDAK BERDAULAT TERHADAP DIRINYA SENDIRI	102
JIKA MERAGUKAN DIRI SENDIRI ANDA SUDAH KALAH	110
WAKTU ADALAH UANG. NGGAK ADA UANG JADI NGAK PUNYA WAKTU	115
UANG BELUM TENTU MEMBUAT ANDA BAHAGIA, TETAPI PASTI BISA MEMBUAT PACAR BAHAGIA	121
JANGAN PERNAH MEMBENCI SESUATU YANG KAMU TIDAK MENGETI	128
MASUK NERAKA ITU NGAK GAMPANG, HARUS KONSISTEN	135
AGAMA ITU UNTUK MENGEMBANGKAN DIRI SENDIRI, BUKAN UNTUK MENKRITIK DAN MENGHAKIMI ORANG LAIN	141
FIRST INITIAL STEP IN "MILLIONAIRE IN MAKING"	145
"OH ..OH ..SIAPA DIA?"	148

GALAU ADALAH KERISAUAN PADA HAL-HAL YANG BUKAN MILIK ANDA	151
SETIAP KESULITAN PASTI ADA MASALAH DI BELAKANGNYA	156
CINTA ITU NGAK PERNAH MENUNTUT, YANG MENUNTUT ITU STATUSNYA	164
KEHIDUPAN MEMBERIKAN APA YANG PANTAS ANDA PEROLEH, BUKAN YANG APA YANG ANDA INGINKAN	168
DALAM KEHIDUPAN PERKAWINAN, KESALAHAN DALAM MEMILIH PASANGAN, JERITAN HATINYA AKAN PANJANG	173
BEEN THERE DONE THAT	179
KERJA KERAS BERKESINAMBUNGAN MENCIPTAKAN KEBERUNTUNGAN YANG PANJANG	182
NILAI PERMAINAN TRADISIONAL	188
BILL GATES	194
"..DAN APA SIH YANG KITA BISA SOMBONGKAN DI HADAPAN TUHAN?"	199
UNTUK APA KAMU BERTANYA JIKA KAMU TAHU JAWABNYA, IYA	205
SEMUA YANG ANDA INGINKAN, ADA DI BALIK KETAKUTAN DAN KELEMAHAN ANDA	213
"MAN FOR HIMSELF IS NOTHING"	218
TIADA KEBENARAN YANG MEN-DUA	224
SETIAP ORANG PUNYA KEBIASAAN	232
SUKSES ITU BUKAN KUNCI KEBAHAGIAAN, TETAPI KEBAHAGIAANLAH KUNCI SUKSES	237

DARI PADA Mencari orang yang benar lebih baik menjadi orang yang benar	244
Tertawa-terluka	251
"Kita tidak bisa memilih kepada siapa kita di lahirkan, namun kita tetap bisa memilih dengan siapa kita dibesarkan"	257
Anda tidak bisa di katakan menjadi orang kaya, kalau anda belum memiliki sesuatu yang uang tidak bisa beli	264
Bukan benci yang membuat seseorang menjauh, namun rasa kecewa	269
Bukan benci yang membuat seseorang menjauh, namun rasa kecewa	273
Jangan terlalu lama dalam keadaan yang tidak membahagiakan	277
Baik-baru	283
Wejangan Alm. Bob Sadino (1933-2015)	287
Poros industri	289
Die Hard pengusaha	294
Aspal standar kutub utara	297
Infrastruktur	299
I am out!	302
Surat kepercayaan	304
Pat gulipat	306
Mendadak rasis	309

ANTI BUMN BERLANJUT	311
PENGAKUAN ECONOMIC HITMAN	315
PROGRAM VERSUS PROYEK	319
SEIMBANG SAJA DULU	323



Playboy Cap Kampung

“TENTU SAJA.... BAPAK ADALAH AYAH
DARI SALAH SATU ANAK2 SAYA..

Wanita : “Hallo bisa bicara dengan bapak Mardigu?”

Mardigu: “Iya saya sendiri, ada apa ya ??

wanita : “Kalau begitu saya ingin bertemu dan bicara serius 4 mata dengan bapak !!”

Mardigu: “Anda mengenal saya ?”

Wanita : “Tentu saja.... Bapak adalah ayah dari salah satu anak2 saya..

Mardigu: (kaget !!!!) ,”Astaga.. Apakah kamu Maya?!”

Wanita : “Bukan pak..”

Mardigu: Ratih ?!

Wanita : Bukan

Mardigu: Tiara ?!

Wanita: bukan !!

Mardigu: Olive ?

Wanita: Bukan !!!

Mardigu : Marisa ?

Wanita: “Bukan !!!”

Mardigu: Indri ?!

Wanita : Aduuuuh paaak bukan ah....!

Mardigu: Aduh Selly jangan main2 gitu ?

Wanita : *bingung ???!* “Bukan pak.. Saya Ibu Ratna, wali kelas anak bapak!
Kenapa raportnya fatur nggak diambil ?

Orang Kaya Itu...

MINDSET

4

“ANDA TIDAK BISA DI KATAKAN MENJADI ORANG KAYA, KALAU ANDA BELUM MEMILIKI SESUATU YANG UANG TIDAK BISA BELI”

Apa perbedaan pria yang berperut buncit dan pria berperut rata six pack?

Perbedaanya adalah pria yang berperut rata dan six pack cowok nya ganteng-ganteng!?!..

maaf pastinya banyak pria yang ber perut six pack tersinggung karena seleranya tetap lawan jenis. Namun itu adalah bagian dari realita saat ini.

Hal ini membuat wanita banyak yang jomblo dan membuat pria yang biasa saja tampangnya namun mapan dapat pasangan jelita.

Kuncinya ternyata di kemapanan rupanya, apakah anda setuju?. Dan apa yang terjadi dengan wanita biasa saja, semuanya biasa saja. Pastinya kompetisi mencari pasangan semakin sulit saat ini. Benar demikian ya?

Dalam tulisan kali ini saya tetap ingin bercerita dari sisi yang saya tahu sedikit banyak yaitu tentang kemapanan, mapan ekonomi itu juga. Karena, sejatinya ada banyak kemapanan lainnya, mapan status sosial, mapan keluarga, mapan spiritual dan lain sebagainya. Dan itu belum menjadi domain saya.

Apa lagi masalah pasangan berpasangan, masalah hati, wah jauh deh kepandaian saya dan jam terbang urusan romance, loverboy, puitis..jauh.. jauh banget ngak punya banyak.

Walaupun di atas cerita kita memulainya dengan cerita dunia relationship namun karena “kemapanan ekonomi” menjadi bagian penting solusi maka sebaiknya diskusi ke arah sana. Bagaimana menjadi mapan.

Menjadi mapan materi sesungguhnya adalah masalah hati, bukan melulu materi. Karena kalau menumpuk materi tidak ada limit batasanya, tidak ada puasnya, sehingga istilah mapan tidak tercapai.



MENJADI MAPAN MATERI SESUNGGUHNYA ADALAH MASALAH HATI, BUKAN MELULU MATERI.

Ilustrasi ceritanya begini, seorang bapak sedang duduk memancing di pinggir pantai. Hari itu sudah 3 jam memancing baru mendapat ikan satu ekor.

Lalu datanglah seorang sales, dia merupakan salesman kapal nelayan. Diapun bertanya, berapa ikan yang bapak tangkap hari ini? tanyanya dengan sopan.

Pria yang sedang mancing menjawab, satu ekor

Maukan bapak menggunakan jala. Sehingga bukan satuan yang bapak tangkap namun bisa lebih. Salesman menjelaskan dengan semangat.

Pria itu bertanya, kalau sudah dapat ikan yang banyak terus bagaimana?

Bapak jual dan bisa mendapatkan uang banyak. Lalu uang itu di kumpulkan, sehingga dalam waktu singkat bapak bisa belikan kapal ikan yang akan menjala ikan lebih banyak lagi.

Bapak akan untung lebih banyak lagi.

Lalu, pria itu bertanya lagi, setelah banyak uang?

Salesman menjawab, bapak bisa membangun armada penangkapan dan penjualan ikan, membeli kapal lebih besar lagi. Membuat lapangan pekerjaan, banyak orang akan berterima kasih pastinya kepada bapak.

Atau bapak bisa menjual saham perusahaan bapak di pasar saham sehingga bapak bisa punya uang banyak lagi.

Lalu kalau sudah memiliki itu semua saya bagaimana? Tanya pria itu lagi

Salesmannya menjawab, bapak bisa menikmati hari-hari dengan santai, dengan indah, memancing di pantai yang indah, ditemani kopi hangat. Sebuah kebahagiaan yang banyak di rindukan orang bisa bapak raih.

Pria itu menatap salesman dan berkata, anak muda...saya sedang melakukan apa yang kau katakan, menikmati pantai indah, ditemani kopi hangat menunggu pancing ikan saya, tanpa perlu repot-repot melalui perjalanan panjang yang baru saja engkau ceritakan.

Moral cerita nya intinya adalah, mapan itu di hati. Dan harus jujur bukan pelarian. Pelarian itu begini, ah biar aja miskin dari pada kayak tapi banyak masalah. Itu poverty conscious itu “kesadaran miskin”. Maaf saya menggunakan istilah yang vulgar.

Kesannya miskin itu bebas masalah, bebas problem.

Anda salah besar, problem selalu ada, mau anda orang kaya, sederhana atau miskin. Dan pastinya banyak yang memilih punya problem tapi ber uang.

Karena problem itu nasib, tapi kaya itu pilihan.

Atau pinjem istilah cerita di awal, single itu pilihan tapi jomblo itu nasib, hehehe bukan begitu ya ?

Kita kembali ke kemapanan. siapa yang ingin mapan boleh melanjutkan membaca tulisan selanjutnya. Karena bagi yang sudah mapan cerita selanjutnya tidak menarik lagi. Anda sudah di sana. Sudah mapan.

Bagi yang melanjutkan membaca, maka saya anjurkan anda setelah selesai membaca tulisan ini mempraktekannya. Sama seperti saya membawa dua anak remaja saya. Sedikit mengajarkan dengan pengalaman.

Saya bawa anak saya ke ragunan, kebun binatang, lalu juga ketaman safari, kekebun binatang lainnya juga nonton sirkus. Saya bawa mereka ke kandang macan, ke kandang singa.

Dari para raja rimba tersebut saya suruh anak saya menatap binatang itu satu persatu. Right to the eyes. Mata ketemu mata. staring, tatap dengan tajam.



MORAL CERITA NYA INTINYA
ADALAH, MAPAN ITU DI HATI. DAN
HARUS JUJUR BUKAN PELARIAN.

Lalu saya tanya, mana menurut mereka macan atau singa yang tumbuh di kandang dan mana macan yang tumbuh di hutan. sebelum mereka hidup di kandang ini.

Dengan cepat mereka bisa menunjuk mana macan dan singa yang di benarkan oleh pawang macan dan singa tersebut. Begitu di tanya, apa yang mereka rasakan ketika menatap mata raja rimba tersebut. Yang di jawab oleh mereka : tatapan matanya liar, sangar, marah namun penuh wibawa. Wibawa raja rimba.

Dan bagi macan yang terlahir di kebun binatang, kerimbaannya hilang. Api di mata mereka redup. Mereka seperti boneka. Kesannya malah macan dan singa nya jadi cupu, jadi cute.

Yang jadi pertanyaan sekarang adalah, ingin kah anda memiliki mata yang mengeluarkan energi kedigjayaan tersebut. Energi raja?!. Apakah anda mau di kandang terus. Mau berada di tempat terbatas terus, atau anda ingin menjadi bagian besar dunia dan menaklukkannya.

Bukankan salah satu “the purpose of life”, tujuan hidup adalah “living the life”, menghidupkan hidup. Untuk itu yang seharusnya anda lakukan hanya satu hal. Take a risk, ambil resiko. Selamat datang kemapanan. # may the peace be upon us

MINDSET 4 TIGA SUKU

Dalam perjalanan pesawat dari Surabaya menuju Jakarta minggu lalu, saya duduk berdampingan dengan seorang wanita cantik yang selalu sibuk dengan laptopnya.

“Wah..sibuk banget si mbak?”, Tanya saya basa basi mencoba mengawali perkenalan

“Iya nih, sedang buat laporan tentang survey penelitian yang saya lakukan”.

“Penelitian apa mbak? “, Selidik saya

“Ini..saya dari antropology dan sosiology sedang mengadakan penetian tentang alat vital pria dengan kebiasaan suku etnik indonesia”.

“Wah..hebat bener mbak, jadi apa kesimpulannya?’, tanya saya penasaran.

“Ternyata”..jawabnya menjelaskan” Orang bali, alat vitalnya paling indah mungkin dikarenakan darah seni mengalir disana, lalu suku sunda ternyata alat vitalnya lebih panjang mungkin karena kebiasaan memakai sarung, lalu ada suku batak alat vitalnya keras dan besar karena mungkin kebiasaan mereka sering suara lantang dan keras”.

“Wow..begitu ya mbak!” saya terperangah mendengar laporan nya tersebut

Tak lama kemudian wanita itu menoleh sambil mengulurkan tangannya..”ehh kita belum kenalan, saya Jenni”

“Ohh...eehbm..nama saya : I Made Cecep Hutagalung!”

(Repost 24 Januari 2015)



“OHH... EEHBM.. NAMA SAYA:
I MADE CECEP HUTAGALUNG!”

**Don't fight the
losing game**

MINDSET

4

“PERHATIKAN MASA LALU, DAN
PERHATIKANLAH BETAPA BANYAK
HAL YANG DI BELA IN MATI-MATIAN
YANG TERNYATA SEKARANG EMNAJDI
HAL YANG TIDAK PENTING?” – DON’T
FIGHT THE LOSING GAME

Kamu harus bergaya seperti onwer, bukan pengusaha lagi.?!

Ini adalah komentar dari sahabat saya. Seorang profesional dan menjadi CEO di 31 perusahaan dari sebuah holding company yang berjumlah 178 perusahaan. Di usinya yang 58 dengan pengalaman 35 tahun di dunia korporasi. Beliau adalah satau di anatar guru manajemen terbaik saya.

Dia tidak memilih 1 cen saham atas perusahaan apa lgi di holdingnya, dia profisonal murni. Dedikasinyayang luar biasa, membuat 12 perusahaan di awal menjadi 178 perusahaan dalam 25 tahun karir profesionalnya.

Kalimat di atas membuat kerutan di kening saya.

Emang beda ya gaya pengusaha sama gaya pemilik usaha. Itu pertnyaan saya dalam hati.

Beliau kemudian menjelaskan lebih rinci lagi. Gaya sebagai owner itu bukan kayak “anaknya pemilik” ya. Lain sekali. Kalau anaknya owner itu orang yang hidup di tempat tidur empuk, makan di piring emas, menggunakan sendok perak. Bukan type itu, bukan type gold plate & silver spoon kids.

Gaya itu ngak usah di jelasin deh. Kita semua bisa tahu kok. Yang jelas di lihatnya ngak enak, dibilang sombong ya emang berada, pokonya susah njelasinya tapi ada yang ngak pas aja.

Gaya owner yang dimaksud adalah, pendengar yang baik, bahkan tidak memberi saran. Hanya mendengar. Saran berikan kepada profesional dengan komentar ..eh, coba anak-anak divisi penjualan di panggil tuh, siapa tahu ada masukan. Itu saja, global saja.


Jangan detail , rinci, sok menasehati bahkan masuk kedalam organisasi. Melakukan hingga turun sampai bawah membuat banyak orang keinjek kakinya, bisa membuat orang kecewa. Ada komisaris, ada direksi, ada manajer yang sebenarnya di percaya untuk hal itu.

Owner masuk kedalam, akan membuat kikuk manajemen.

Masih ingat khan cerita CEO kita di bidang hospitality. Beliau sudah 30 tahun di dunia tersebut. Dia menceritakan perjalanan profesionalnya sebelum gabung sama kita 7 tahun yang lalu. Dia memiliki pengalaman luar biasa di jaringan bisnis hotel internasional seperti accords, oakwoods, hyatt dimana dia pernah mengatakan bahwa : 80% bisnis hotel gagal, karena owner masuk terlalu dalam, di organisasi atau hotelnya. Misalnya ikut mengatur dimana bunga di letakan, mengatur siapa yang bekerja di lobby. Itulah yang dimaksud “kedalaman”.

Percayakan profesional yang telah tahunan. Sama seperti hotel tadi. Kamu sebagai owner tak perlu tahu detail, yang penting mempunyai kepercayaan pada setiap staf dan team profesional. Mereka manusia yang punya “survival Insting “ kok.

Sebagai owner, setiap riak ombak jangan di pikirkan. Dalam menjalankan organisasi selalu ada guncangan, ada kegaduhan, dengarkan saja. Jangan masuki terlalu dalam juga. Ada dua macam kegaduhan atau ombak. Ombak karena faktor external seperti makro ekonomi, ini disikapi beda.



MELAKUKAN HINGGA TURUN SAMPAI
BAWAH MEMBUAT BANYAK ORANG
KEINJEK KAKINYA, BISA MEMBUAT
ORANG KECEWA.

Panggil mereka semua dalam RUPS.

Namun kalau masalah internal, mulai dari equity call, employee benefit, cut off contract, sales drop, SDM protest, mutasi, swap share, merger, biarkan profesional, toh mereka sudah bicara dalam RUPS tahunan diawal tahun.

Kalau kamu masuk diantara gelombang tinggi dinamika bisnis membuat manajemen jadi manja kalau profesionalnya masih belum matang. Atau membuat manajemen jadi berantakan kalau profesional nya superior.

Percaya saya, kalau berulang kamu lakukan, maka manajemen yang belum matang akan membuat menjadi spoil kids” anak manja yang membuat kamu selalu pusing dan bukan malah menikmati hidup malah kamu jadi bawahan profesional karena kamu yang menyelesaikan masalah.

Kalau profesional kamu orang yang superior dia dengan cepat akan ambil sekoci atau “jumping ship” pindah kapal. Masih untung kalau hanya satu dirinya yang di bawa, kalau di bawa SDM handal lainnya? Atau lebih parah lagi, SDM handal di ambil di tambah bisnis kamu pun di bawanya pula.

Kamu masuk kedalam menjadi ngak ada gunanya. SDM ngak ada, bisnis hilang. Perusahaan kamu hilang nyawa, hilang soul bisnisnya.

Nasihat ini bagi saya seperti di tonjok ulu hati saya sama Cris Jhon. Langsung bikin kepala keleyangan dan perut eneg. karena hal ini yang mungkin menjadi salah satu dasar mengapa saya sering menjadi “persona non grata” orang yang tidak disukai, di sebut asshole, emosian, keras kepala, sok tahu dan banyak istilah buruk lainnya dalam menjalankan bisnis. Stay foolish mardigu # may the peace be upon us



KALAU PROFESIONAL KAMU ORANG
YANG SUPERIOR DIA DENGAN CEPAT
AKAN AMBIL SEKOCI ATAU “JUMPING
SHIP” PINDAH KAPAL.

SILENT – SPEAKE

04

UP

MINDSET

“SILENT TERHADAP JASA YANG ANDA BERIKAN, SPEAK UP TERHADAP BANTUAN YANG ANDA TERIMA”

Salah satu kebiasaan saya dalam perjalanan pulang dari kantor saya sering menggunakan taxi. Seminggu 3-4 kali saya menggunakan kendaraan umum ini.

Jarak dari rumah ke kantor bisa di katakan tidak terlalu jauh. 6 km namun namanya juga jakarta, kota termacet sedunia maka jarak tempuh bisa beragam mulai dari 20 menit hingga 1,5 jam. Jadi Taxi menjadi pilihan utama karena bisa langsung tertidur lelap duduk di belakang.

Seminggu sekali atau dua kali terkadang juga saya manfaatkan dg berjoging dari kantor ke rumah. Biasanya 30 menit. Lari kecil di antara gank-gank jauh dari hiruk pikuk kendaraan bermotor sering juga menjadi pilihan saya. Kecuali musim hujan sekarang ini.

Ketika memilih taxi saya gunakan untuk “bertanya” karena ini merupakan dasar saya study pasar atau marketing intelegen bahasa kerennya. Namun kemarin agaknya supir taxinya kurang begitu ramah, itu kesan di awal. Muka tegang dan diam di tunjukannya. Ya sudah, saya memilih tidur.

Tiba-tiba saya mendengar dia berkata dengan keras ...Walah dalah..ini orang-orang naik motornya semprul kabeh..pada mau kemana yak kencengkenceng kayak kiyek. pada mau ngejar dollar apa yak...?!?

Saya terbangun mendengar suara keras logat purwokerto kental. Saya pikir dia orang sumatera diawalnya ternyata dari desa wonosari. Purwokerto arah brebes. Yang saya ketahui setelah dia cerita asalnya.

Kata-kata “ngejar dolar” ini menggugah saya..sehingga saya bertanya, loh kenapa ngejar dolar pak?

Lah, dolar kan nilainya naik terus. Ini orang semua jalan maunya sendiri. Kalau nggak ngejar dolar dapet duit ya mereka ini mau apa..semua serba ingin cepet-cepet. Semua serba buru buru. Hidup kok kayak maling. Serba buru-buru, serba ingin cepat.

Saya memperhatikan pilihan kata-katanya dalam kalimat bicaranya yang bagi saya cukup nyeleneh, setidaknya menurut saya. Sehingga keisengan saya muncul yaitu kalau teori temen-temen pakar komunikasi mungkin istilahnya “chunk down”..kita cacah pertanyaan agar dia merinci maksud kata-katanya.

Emang harusnya bagaimana pak, bukannya cepat-cepat itu karena ada kepentingan?!

Dia manjawab, Yah..semua penting pak di dunia ini, tapi ya nggak harus buru-buru. Tetap dengan logat purwokertoan yang ketal sehingga saya persis seperti sedang nonton ketoprak hiburan rakyat. Saya tersenyum-senyum sendiri, selain lucu logatnya, juga kalimatnya menunjukkan dia memiliki pengalaman hidup yang matang.

Begini pak, di jaman sekarang semua serba ingin cepat, anak saya saja begitu pak kalau sudah ada mau, mau motor pak buat sekolah, mau beli hape buat telepon. Maunya segera cepet instant, apa ini salah saya ya pak, kerena sering kasih makan mie instant

Hahaha..saya tergelak dengan analogi dia buat yang menurut saya nggak nyambung, tapi seru saja bagi saya.

Iya pak sudah minta maksa, pengen cepet lagi, abis itu kalau sms an , ngomong lewat telpon lama sekali, aku ya nggak ngerti ngapain mereka itu, apa juga ngejar dolar. Logatnya yang lucu itu membuat saya terfokus dengan istilah dia mencari uang dengan kata-kata “mengejar dolar”, sangat menggelitik, lucu.



LAH, DOLAR KAN NILAINYA NAIK
TERUS. INI ORANG SEMUA JALAN
MAUNYA SENDIRI.

Saya “ chunk up” pertanyaan saya karena memulai topik baru. menjadi lebih terbuka dan meluas pertanyaan saya. “ harusnya bagaimana pak menjalani “waktu” dalam hidup agar tidak buru-buru?!”

Iya pak, hidup ini bagi saya semuanya penting. Biaya kehidupan harian, penting. Cari uang, penting, kumpul keluarga penting, urus anak penting, ngasih nama anak bagi istri sedang hamil, penting. Dan semua hal itu penting pak. Tapi semua jangan buru-buru.

Kalau saya pak saya bagi waktu menjadi dua, “penting dan segera” satu lagi “ngak penting dan tidak perlu di segerakan”.

Sebentar pak, ini dalem ini pak, kata saya.

saya berusaha men chunk down pertanyaan kalau tidak dia akan merinci penjelasan yang mungkin saya tidak butuh. Lebih baik saya cacah menjadi rinci namun buat kebutuhan atau keingin tahuan saya.

Kalau “penting dan segera” itu yang mana pak? Saya tanya agar dia men chunk down rincian.

Itu yang saya bilang tadi pak, cari rezeki, bayar ini itu, sekolah anak, kesehatan,

Kalau “tidak penting dan tidak harus di segerakan” ? saya minta dia merinci

Itu loh pak seperti, ngomongin politik, ngomongin tingkah selebriti, lihat TV isinya sinetron khayalan,

Ok, saya faham, saya berusaha membuat kesimpulan dengan pertanyaan chunk down lebih dalam lagi. Jadi yang bener sama yang ngak bener yang mana pak?




SAYA BERUSAHA MEN CHUNK DOWN
PERTANYAAN KALAU TIDAK DIA
AKAN MERINCI PENJELASAN YANG
MUNGKIN SAYA TIDAK BUTUH.

Ini menurut aku loh pak, nuwun sewu loh pak..yang bener itu melakukan hal yang “penting tapi tidak perlu disegerakan”. Hal yang penting di atur, di kelola, jadi jauh jauh hari sudah disiapin. Misalnya istri hamil 9 bulan, nama anak khanpenting ya. Kalau laki ya ini misalnya kalau perempuan ya itu misalnya. Lah ini banyak yang sudah lahiran, begitu di tanya nama anaknya siapa...eh masih di cari-cari. Lah 9 bulan kemana ajah tuh orang.

Kemudian dia melanjutkan , kalau menurut saya-nuwon sewu ingih pak ngih, kalau yang ngak bener itu yang melakukan hal yang “tidak penting tapi disegerakan”. Seperti ngomongin politik setiap hari, lah wong kita-kita ini khan bukan politikus tapi saat ini pak banyak di warung-warung semua ngomongin KPK POLRI, yah kayak jagoan semua ngomongnya. Kayak pinter semua bicaranya. Sampai debat kasar bahkan ngajak “gelut” segala. Masak beginian di segerakan. Ngak penting di segerakan.

O iya pak, maaf, rumah bapak di radio dalamnya dimana ya pak. Saya pun tersadar dan menengok sekitaran kemudian komentar. Pak maaf, kayaknya rumah saya sudah kelewatan jauh, bisa muter lagi pak?!! .. # may the peace be upon us



SAMPAI DEBAT KASAR BAHKAN
NGAJAK “GELUT” SEGALA. MASAK
BEGINIAN DI SEGERAKAN. NGAK
PENTING DI SEGERAKAN.

**You can't teach a
HUNGER**

SEBUAH TELPON BER DERING DI
TELFON GENGAM SAYA HARI RABU
MINGGU KEMARIN JAM 3 SIANG.
DI TENGAH KESIBUKAN RUTIN,
DI TENGAH KEPENATAN KERJA, DI
TENGAH BANYAKNYA TUMPUKAN
TUGAS. TELFON TERSEBUT DARI
STAF LAPANGAN YANG MENYATAKAN
LAPORAN SINGKAT. PAK DJAROT
ANFAL DI PADANG PAK. SEKARANG
DI RUMAH SAKIT SEMEN PADANG
INDARUNG

Saya terdiam. Asli saya terdiam. Isi di kepala saya mendadak kosong. Entah mengapa seluruh tubuh saya lunglai. Dia adalah sahabat saya dekat, dia juga mitra bisnis saya, dia juga CEO dari Swiss Margos perusahaan yang kami bangun bersama.

Mendengar berita tersebut, terhenti semua pikiran saya. saya terdiam, hanya diam. Entah mengapa firasat saya berat sekali menerima pesan tersebut. Entah mengapa saya merasakan getaran yang pastinya saya tidak pernah siap. Seluruh otot saya lemas. Dan saya katakan kepada team dimana siang itu kita sedang dalam ditengah meeting internal. Saya minta waktu untuk break dulu sejenak.

Saya pindah duduk di sofa. Wajah saya layu mata saya sendu. Semua pastinya bingung, namun firasat adalah hal yang tidak bisa di jelaskan secara logika. Ini jam terbang, ini intuitif sekali dan saya kenal sekali hal ini.

Entah mengapa bayangan saya melayang seakan saya kehilangan pak Djarot di tengah ketidak pastian informasi.


Saya menarik mundur apa arti seorang Djarot Basuki bagi saya.

Dia salah satu di antara ribuan orang yang saya kenal dan dari ratusan orang yang menjadi sahabat saya. Dan dia masuk dalam kategori sahabat saya yang bisa dihitung dengan jari sebagai teman yang pandai membuat uang.

Ada saja sumbernya membuat uang bagi kami berdua. Puluhan sudah “hasil sampingan” yang sudah kami belah dua. Sejak 10 tahun lebih saya mengenalnya. Idenya segudang, ada saja yang keluar dari kepalanya dalam melakukan penjualan. **Ketrampilanya untuk “win heart” dan “influence people” sangat mumpuni. Makrifat.**

Awal perkenalan saya pada pak Djarot ketika beliau bekerja sebagai GM di hotel milik sahabat saya. Putra Masagung dan Ketut Masagung. Sewaktu mereka membeli President hotel dan gedung Wisma Nusantara Thamrin Jakarta di tahun 2002.


President hotel berganti nama menjadi Nikko Hotel di kemudian hari dan disana lah pertama saya mengenalnya. Sebuah hotel bintang 5 di tengah kota Jakarta dengan jumlah kamar 470 di kelola olehnya sebagai GM. Sebulan dia bekerja disana dari 1400 karyawan di tebasnya menjadi hanya 400 orang. Pesangon disiapkan wajar namun 1000 orang mendadak di rumahkan terjadi gelombang protes. Dia tetap tegar.



ENTAH MENGAPA BAYANGAN
SAYA MELAYANG SEAKAN SAYA
KEHILANGAN PAK DJAROT DI
TENGAH KETIDAK PASTIAN
INFORMASI.

Manuvernya yang santun, membumi membuat semua selesai tanpa sakit hati berkepajangan. Dan di depan mata saya dari sales penjualan hotel tersebut sekitar 500 juta an rupiah perbulan bisa menjadi 8 milyar perbulan dalam waktu kurang dari 2 tahun di kelolanya. Pemilik senang, pastilah. Inilah tangan dingin Djarot Basuki, Djabas panggilan yang saya khususkan untuknya.

pindah duduk di bangku kayu sore itu mata saya kemudian menatap 2 maket proyek Cepu Oil Center dan Area 247 di Banyuwangi. Sebuah ide gila yang muncul hasil diskusi ratusan jam berdebat dan terciptalah rencana bisnis yang kami jalankan 2 tahun terakhir. Cepu sudah dimulai, sudah 30 % jadi. Banyuwangi akan dimulai segera.



MANUVERNYA YANG SANTUN, MEMBUMI MEMBUAT SEMUA SELESAI TANPA SAKIT HATI BERKEPAJANGAN.

Kemudian saya melihat tumpukan manual book SOP Standar Operating Procedure Hospitality yang kami buat ratusan ribuan jam di tahun 2007. Yang terkadang kami bangga karena ini adalah SOP mengelola hotel asli Indonesia mungkin yang pertama. Untuk hotel bintang satu saja SOP nya setelah 3 buku telpon yellow pages. Untuk hotel bintang 5 tebalnya 6 buku yellow pages. Rinci detail dan mudah di cerna. Inilah Handbooks Hospitality yang menjadi guide pegangan para GM hotel kami.

Saya pejamkan mata, terbayang lokasi di pasuruan, lokasi kami di cilegon, nusa penida bali, carang sari bali, colo kudus, Palembang, dan ratusan perjalanan bisnis yang kami lewati bersama 3 tahun terakhir. Saya masih mendengar di telinga saya saat itu ide-idenya terhadap proyek-proyek kami atau orang lain yang akan dikelolanya. Semua membumi, mudah di kerjakan, blue ocean unik dan megarap pasar yang luas.

“Kelaparan” manajemennya dan keliaran idenya sangat saya butuhkan. Namun ada satu kehebatan konsepnya, semua pasti hemat energy, low cost of maintenance, user friendly sehingga membangunnya cepat, bisa menghasilkan uang cepat dan pengembalian investasi cepat.

Saya berikan ilustrasi singkat idenya yang out of the box. Kami memiliki 3,5 ha tanah di ketapang Banyuwangi, berjarak hanya 1 Km dari pelabuhan ketapang gilimanuk. Sebagaimana kita tahu setiap hari ada 100.000 orang datang pergi jawa bali. Tidak ada rest area yang baik maka konsep Djabas adalah membuat rest area. Area 247. Artinya 24 jam 7 hari seminggu.

Djabas memiliki akses ke pengusaha bus Probolinggo bus antar kota antar provinsi yang tiap hari bisa ada 200 bus mereka melintas pelabuhan tersebut. Kalau dulu mereka istirahat di pasir putih situbondo selama 45 menit dan disediakan makanan di retoran situbondo maka dengan fasilitas yang lebih baik Djabas menawarkan istirahat bus di area 247.

Dengan Rp12.500 per orang untuk makanan dan minuman + kontrak 100 bus perhari @40 orang maka sales Rp 1,5 milyar/bulan sudah dapat di tangan.

Dalam bidang F&B 30 % NOP profit harusnya dapat. Berangkat dengan bisnis sudah di tangan tersebut maka tujuan utama adalah “stretegi crowd gather”, mengumpulkan keramaian.

Setelah terjadi keramaian maka terjadilah kenaikan solvabilitas atau kenaikan nilai asset. Katakanlah saat ini per meter tanah 100 rupiah. Dengan adanya keramaian dalam 2 tahun bisa naik 2 atau 3 kali lipat nilai tanahnya.

Dengan kenaikan tersebut maka kami memulai membangun tahap kedua, yaitu hotel 150 kamar . patinya dengan loan pinjaman pastinya dengan menjaminkan tanah yang sudah naik nilainya atau bahasa kerennya di-refinance. Setelah me-revaluasi nilai tanah yang baru.




“KELAPARAN” MANAJEMENNYA DAN
KELIARAN IDENYA SANGAT SAYA
BUTUHKAN.

Ada sebuah masterpiece karyanya di area 247 lain lagi yaitu 5 star toilet. Sebuah toilet yang dilengkapi perlengkapan bintang lima untuk kamar mandi, toilet, meja rias. Hot towel, dry towel semua disediakan. termasuk concierge nya. sarana tersebut di target kelas atas untuk refreshment, untuk ganti diaper. Bahkan saya bengong waktu tahu Djabas meminta standar toilet nya yang seharga 70 juta. yang dilengkapi air panasnya untuk flush toilet dan lain sebagainya, semua electronic dan hi tech.

Dengan biaya 50 ribu rupiah semua orang bisa menikmati 5 star toilet tersebut dan...akhir tahun lalu pak Djarot mengatakan, saya sudah dapat kontrak dari merchant banking ternama. jika seseorang memiliki kartu kredit dari bank ini, bank ini dia menyebutkan 4 merchant banking ternama yang meng-endorse 5 star toilet di area 247 maka mereka cukup bayar 1 rupiah sudah bisa menikmati sarana tersebut. Ini yang saya sebut ide brilian Djabas.

Pikiran saya yang melayang tersebut buyar ketika saya membaca pesan singkat di BBM, pak lapor, berita terakhir dari Padang pak..Pak Djarot jantungnya melemah. Mohon doanya. # May the peace be upon



PIKIRAN SAYA YANG MELAYANG
TERSEBUT BUYAR KETIKA SAYA
MEMBACA PESAN SINGKAT DI BBM,
PAK LAPOR, BERITA TERAKHIR
DARI PADANG PAK..PAK DJAROT
JANTUNGNYA MELEMAH. MOHON
DOANYA.

Bersyukurlah!

“BERSYUKURLAH ATAS WAKTU TERBERAT ANDA, KARENA HAL INI MEMBENTUK ANDA YANG PALING INDAH”

Mendengar kabar salah satu direksi anak usaha mengamuk dan memaki dengan menggunakan kata-kata kasar dan bicara sangat sarkasme saya sangat terkejut. Saya mengenalnya lebih dari 7 tahun dan dia adalah sedikit dari orang yang bisa dikatakan sabar, dia sabar sekali.

Disisi lain dia adalah seorang yang bersemangat dan kalau dia bersemangat, dia menyala-nyala baik bicaranya maupun gerak tubuhnya, gayanya sangat percaya diri. Banyak menyatakan dia seorang yang arogan, keras kepala namun saya tahu integritasnya total.

Loyalitasnya tinggi dan kemampuan leadershipnya sangat baik. Dia sangat mudah mempengaruhi teamnya, sehingga kemana dia berjalan selalu teamnya bersemangat mengikuti dirinya. Terkadang dia berlari walau teamnya berjalan dan dia tidak peduli. Dia bisa tinggalkan team tersebut dan membangun team yang bisa berlari dengan nya. Itu yang saya salut darinya.

Namun mendengar dia berkata keras dan kasar yang bisa di dengar setengah kantor adalah hal yang langka atau aneh. Bahkan di awalnya saya tidak percaya. sehingga saya melakukan sebuah kebiasaan saya untuk menggali informasi lebih jauh langsung dari narasumber adalah mengajaknya makan siang. Itu solusi termudah mendapatkan keterbukaan. Di kala sedang santai.

Mas, bener tuh tadi pagi kamu menghardik beberapa orang dan berkata kasar bahkan menggunakan kalimat yang sangat tidak pantas, nama binatang terucap ya? Saya memulai pembicaraan

O iya pak, saya lakukan itu semua, benar pak. Dan kepada yang bukan tersangkut masalah itu yang ikut mendengar saya memaki saya sudah minta

maaf tapi kepada yang tertuju saya berkata jelas ketidak sukaan saya tersebut. Dan saya sungguh-sungguh mengatakannya kepada mereka.

Apa yang membuat mas begitu?

Iya, rencananya saya ada meeting yang di atur jauh sebelum hari pertemuan yaitu jam 2 siang, sejak minggu lalu karena beberapa staf banyak kerjaan paginya karena sejatinya saya minta pertemuan tersebut jam 9 pagi. Tahu-tahu jam 8.00 pagi saya di telpon oleh staf ada perubahan jam pertemuan. Bahwa atas permintaan pusat acara di rubah jam 10 pagi. Saya sangat kaget ada orang merubah pertemuan saya dan team saya mengatas namakan holding dan kantor pusat tapi tidak kordinasi dengan saya.

Saya kaget karena ini meeting dengan saya atau kantor pusat panggil mereka meeting juga?..Dan hal itu sudah berkali-kali di lakukan oleh staf kantor pusat tersebut yang sifatnya pribadi.alias mau-maunya dia saja. Dia jabatan ngak punya namun sudah tahunan kerja dan merasa dekat dengan big boss. Ini orang memang jago cari mukanya dan sudah terkenal akan gayanya yang lenje-lenje menjilat big boss. Dia dengan berapi-api menceritakan versinya mengapa dia marah dan emosi.

Saya langsung hadapi orang tersebut dan saya tanya siapa yang atur meeting jam 10, kenapa saya tidak di kordinasikan? Orang itu ya diam saja. Cengangas cengenges merasa ngak bersalah dan merasa orang kantor pusat mendukung saya mau apa loh? Itu adalah gaya sewaktu saya dengan keras menanyakan mengapa ngak ada kordinasi.

Di situlah emosi saya meningkat dan saya dengan keras mengatakan, ini kantor isinya penjilat dan pemain drama semua!!! terlalu banyak sandiwara di kantor ini. Isinya kumpulan orang penjilat pantat boss!!!



SAYA KAGET KARENA INI MEETING
DENGAN SAYA ATAU KANTOR PUSAT
PANGGIL MEREKA MEETING JUGA?

O begitu ceritanya kata saya selanjutnya.. Apa ini efek kamu yang merasa selama 4 bulan ini di tekan oleh beberapa orang dan kamu ngak tahan sehingga meng ekspresikan marahmu. Benar khan? Saya mencoba menyudutkan pandangannya dan mempersempit alur pikirannya. Atau kalau teman-teman psikologi menyebutnya “closed question” pertanyaan menutup, konvergen. Pertanyaan yang hanya di jawab dua pilihan iya atau tidak.

Dia mengangguk.

Mengapa orang menekanmu? Bahkan semua orang menekanmu? Kira-kira kenapa? Coba kamu cari jawaban tersebut dengan tenang, dari sisi terdalam kamu. Tidak perlu di jawab sekarang. Sambil makan coba kamu taruh pertanyaan saya tadi di sudut paling dalam dan sekarang enjoy makan siang kita.



MENGAPA ORANG MENEKANMU? BAHKAN SEMUA ORANG MENEKANMU? KIRA-KIRA KENAPA?

Dia menundukan kepalanya dan memulai menyuapi mulutnya dengan makanan, saya mendiamkan kepala nya bekerja, saya tahu dia sedang melakukan “inward looking” saya biarkan. Bahkan kalau dia merencanakan berbicara topik lainnya, saya berencana untuk membaliknya lagi agar dia menemukan dulu jawaban atas pertanyaan saya di awal, mengapa banyak orang “menekan” kamu sekarang?. Pasti saya akan looping pertanyaan tersebut.

Tapi karena dia diam saja artinya pertanyaan tersebut masih di benaknya, dan saya izin kan dia mencari terus kedalam.

Komunikasi di awal makan siang adalah sharing, dan dari sharing tersebut saya hanya menunggu 3 perkataan. Apakah dia akan “blaming” menyalahkan? Apakah dia akan “denial” menyangkal? Atau “accuse” menuduh?. Dalam sharing jika terdapat 3 hal ini maka sudah dikatakan dia type pecundang.

Saya tidak akan pertahankan.

Kalau dia tidak melakukan ketiganya, saya akan pertahankan dan saya akan mem-back up nya. Saya terus menunggu peluang tersebut, yaitu dia akan mengatakan 1 diantara ketiganya atau ketiganya sekaligus dan di ulang-ulang, denial, blaming, accuse.

Dia merasa di “character assassinated” di bunuh karakternya, dia merasa di “corner’ disudutkan oleh beberapa orang. Dia di lihat “berbahaya” oleh beberapa orang.

Bagi saya, saya memerlukan pandangan “bird eyes” mata burung untuk melihat kejadian ini dari sisi luas. Saya harus jeli dan sabar menggali fakta. Dan ada satu teknik terbaik menemukan ke-sejatian adalah dengan “inward looking” pertanyaan mendasar dan diulang-ulang sehingga seperti mengupas bawang merah. Sebelum mendapat siungnya di bagian dalam setiap kupasan bawng tersebut akan membuat anda berair mata.

Teknik yang dalam dunia psikologi bernama DYAD tersebut saya sedang lakukan. Intinya manusia itu harus menyelesaikan persoalan hidupnya sendiri. Sehingga ketika seseorang nantinya mendapatkan siung dari pertanyaan terdalam tersebut ini adalah AHA moment. Inilah jawaban. Jika jawaban didapat, maka kesadaran anda akan naik, dan anda “ngeh”.

Setiap tindakan kedepannya anda pasti akurat, tepat.

Tidak terkecuali diperistiwa ini. saya menggiringkan ke-sesi menyelesaikan akar masalahnya sendiri dengan pertanyaan yang turunan dari pertanyaan ini “ what have I done to deserve this” apa yang sebenarnya saya telah lakukan sehingga saya di perlakukan seperti ini. saya siap men-drill dia sampai dapat inward looking dirinya tersebut, sampai berapa lamapun. Sebagai sahabatnya.# May peace be upon



INTINYA MANUSIA ITU HARUS
MENYELESAIKAN PERSOALAN
HIDUPNYA SENDIRI.

SAYA-ANDA-FAKTA

MINDSET

04

“SELALU ADA 3 SISI CERITA, CERITA SISI SAYA, CERITA SISI ANDA, DAN FAKTA”


“Pak boleh minta waktu untuk berbagi. Kami ber 5 merasa perlu berdiskusi dengan bapak”. Ini adalah permintaan dari staf anak usaha perusahaan dimana saya sebenarnya posisinya jauh dari penting dan hampir tidak ada kekuasaanya.

Saya bertanya balik, “saya ini bukan atasan kalian. Juga bidang yang kalian kuasai jauh banget dari ketrampilan saya, saya tidak faham blas. Ngak ngerti apa-apa. Saran apa yang bisa saya berikan kira-kira?”

Kalimat tersebut hanya membuat kelima orang tersebut saling bertatapan mata. Mereka adalah professional yang memiliki lebih dari 15 tahun rata-rata di bidang hospitality, mereka yang sangat professional, dan baru bergabung dengan organisasi kami 2 tahun belakangan ini.

Saya sebenarnya tidak mengiyakan untuk menyediakan waktu untuk mereka namun seperti kebiasaan saya, saya memilih bertanya terlebih dahulu. Setidaknya sebagai pembenaran saya untuk menolak halus permintaan waktu saya dengan mereka.

Saya merasa tidak memerlukan diskusi dengan mereka hingga minggu depan, saya kurang data. Namun mereka memiliki sisi pandang lain, mungkin diskusi dengan saya sekarang-sekarang ini menjadi hal yang harus di dahulukan.



“SAYA INI BUKAN ATASAN KALIAN.
JUGA BIDANG YANG KALIAN KUASAI
JAUH BANGET DARI KETRAMPILAN
SAYA, SAYA TIDAK FAHAM BLAS.

Saya bertanya, mengapa harus sharing dengan saya sekarang?

Setelah beberapa saat mereka saling tatap satu dengan yang lain akhirnya mereka sepakat menunjuk pria paruh baya di hadapan saya untuk bicara. Dia merupakan seorang yang memiliki beragam posisi dalam dunia hospitality dengan keilmuan dasar adalah Food & beverage.

Dia berkata, pak..kami merasa heran dengan putusan kantor pusat yang salah satu direksinya menjadi unsur paling dominan dalam setiap rapat. Idenya dan tindakan kantor pusat semua berdasar informasi dari dia. Dan dia seorang akunting totok yang sangat kacamata kuda.

Lalu apa masalahnya? Saya bertanya mencoba menggali informasi lebih dalam. Sejatinya saya tertarik dengan prolog pilihannya. “Akunting berkacamata kuda”.

Begini pak, orang akunting itu selalu berfikir bahwa satu tambah satu dua. Sementara orang finance satu tambah satu bisa apa saja.lalu pebisnis seperti bapak selalu berkata kepada kami yaitu satu tambah satu yang penting profit.

Hahahahaha..meledak tawa saya seketika.



BEGINI PAK, ORANG AKUNTING
ITU SELALU BERFIKIR BAHWA SATU
TAMBAH SATU DUA.

Dia melanjutkan, bayangkan pak, seluruh laporan, tindakan bisnis, operation kami mendadak penuh dengan kertas, rapat, pertemuan, persetujuan sebelum, dan sesudah yang semua memerlukan lembaran bukti, catatan rapat, persetujuan approve sana sini. Dari bawah sampai kepusat bisa membuat organisasi lambat jalannya dan kami telah puluhan tahun menjalankan roda professional memiliki pengalaman panjang tidak pernah serumit ini.

Kami harus menyingkat data dan proses pengambilan keputusan cepat. Walau benar seluruh bukti administrasi wajib kami siapkan namun prosenya tidak panjang seperti apa yang dia putuskan saat ini. Benar-benar membuat kami bingung. Kami di pimpin oleh orang yang tidak mengerti dan kayaknya tidak mau mengerti.

“Sebentar-sebentar..yang terakhir bukan masalah pekerjaan tapi pendapat pribadi atas ketidak setujuan tindakan atasan. Jangan begitu kalau hendak share sama saya. jangan campurkan fakta dengan opini pribadi” Saya berkata berusaha meluruskan keadaan.

Kalau mau share sama saya, syaratnya satu. Hanya diskusi fakta. Saya tidak terima opini, saya tidak terima perasaan, saya tidak terima kata-kata yang ada unsur : katanya, kayaknya, jangan-jangan, sepertinya.... Saya hanya terima fakta.

Mereka semua terdiam dan saya tatap satu-satu mata mereka. Yang semuanya menganguk setuju. Saya sangat tegas urusan yang satu ini. Saya ngak suka gossip, drama, apa lagi fitnah. Bisnis ya bisnis. Straight to the point, mana uangnya - where is the money?!.

Sebelum kita share, izin kan saya menceritakan sedikit sisi pandang dalam perusahaan kita. Hal ini menjadi masalah saya juga. Setelah mendengar cerita singkat saya, pasti saya akan tanya kalian lagi perlukah share dengan saya. hanya 5 menit cerita.

Mereka mengangguk.




KALAU MAU SHARE SAMA SAYA,
SYARATNYA SATU. HANYA DISKUSI
FAKTA. SAYA TIDAK TERIMA OPINI

Saat ini saya berada di barak. Bagi seorang prajurit berada di barak adalah penghinaan tertinggi. Bagi seorang prajurit lebih baik bertumpah darah di medan perang daripada berada di barak. Untuk 1 hal saya berada di barak yaitu ketika saya memilih medan pertempuran yang berbeda dengan jalur perang yang biasa perusahaan induk pilih.

Begini ilustrasi ringkasnya. Saya dalam bisnis focus saya membangun asset atau solvabilitas. Bahkan terkadang saya tidak memerlukan revenue atau turn over atau penjualan. Bahkan zero sales, saya berani. Bagi banyak orang itu salah, bahkan dosa besar, haram hukumnya.

Bagi seorang berbasis akunting, finance keuangan maka arus kas atau cashflow di perhatikan utama. Sementara saya memperhatikan nomor dua urusan tersebut. Bagi saya, asset tumbuh dulu baru penjualan. Banyak yang bilang ini gila, dan saya juga setuju, lah emang saya gila.

Misalnya keputusan saya masuk membeli asset dengan pinjaman. Ini di tentang habis sementara dalam pengalaman pribadi saya , saya sudah lakukan hal ini beberapa kali dan sukses. Saya punya rekor tersebut.



**SAYA DALAM BISNIS FOCUS
SAYA MEMBANGUN ASSET ATAU
SOLVABILITAS.**

Suatu hari saya naksir berat dengan tanah + bangunan seharga 1 milyar di kawasan jatipadang, pasar minggu. Lahan seluas 2000 meter tersebut saya tahu pasaranya 2 milyar. Pemilik butuh uang, maka 1 M dilepasnya.

Saya tidak punya uang tunai di tangan saat itu, kalau saya pinjam bank 1M maka perbulan saya harus menyicil sekitar 24 jutaan selama 5 tahunan. Income saya waktu itupun belum bisa menyicil karena masih ada kebutuhan rutin bulanan. Tapi feeling saya yakin sekali 3- 5 tahun harga itu mendekati 5 Milyar.

Maka saya putuskan ambil pinjaman 1,6 milyar dari bank. Yang 1 M saya bayar ke pemilik, yang 600 juta saya pakai buat bayar bunga pokok selama 2-3 tahun ditambah uang pendapatan saya lainnya. Saya yakin sekali keputusan saya tersebut.

Singkat cerita, 2 tahun berlalu tanah tersebut saya pasarkan dengan harga yang jauh di atas investasi awal saya. saya tanpa revenue, pakai pinjaman, modal nol, bisa punya asset yang saya jual dengan harga baik. Dan ini pengalam nyata saya.

Bagi orang kebanyakan itu ide gila dan perlu urat baja. Sekali salah, nama di dunia keuangan cemar. Bisa raport merah di BI dan banyak ketidakpercayaan lainnya yang akan menimbulkan rendahnya sukses dikemudian hari karena kita dinyatakan tidak capable, tidak trustable.

Saat ini saya melakukan lagi investasi tersebut. Bahkan lebih gila lagi atas nama perusahaan. Intuisi saya, pengalman saya cukup, sehingga Saya tahu sekali jalan keluarnya. Yang saya perlukan adalah “time”. Sama seperti investasi di atas, yang saya perlukan adalah “time” 2-3 tahun.

Baru 1 tahun berjalan saat ini, orang –orang berbasis akunting dan finance tadi tegang, ragu, dan tidak memberikan saya waktu 2-3tahun kedepan, tetapi sekarang juga dengan pertanyaan mana jualannya, mana sales buat cover expense overhead? Yang saya jawab ..program saya memerlukan pinjaman lagi untuk mengcover biaya. Hal itu tidak disetujui. Karena tidak ada counter nya, alias tidak ada lawannya di pembukuan. Ada biaya keluar tetapi tidak ada uang masuk. Pinjaman dianggap bukan uang masuk tetapi beban, cost, biaya.



BAGI ORANG KEBANYAKAN ITU IDE
GILA DAN PERLU URAT BAJA.


Saya faham maksud orang akunting ini. Saya faham maksud orang finance ini. Kalau mereka pebisnis, selesai diskusinya. Yang saya harap mereka pebisnis pola pikirnya. Namaun kalau mereka pegawai akunting, berbasis neraca dan balance sheet sebagai landasan berfikir, pasti bubar, pasti bingung, pasti saya dilihat salah. Yang saya akui, saya salah, dari kaca mata mereka.

Saya pun meminta hal yang berat bagi mereka, yaitu saya minta waktu. Ternyata waktu itu tidak di berikan. Ya sudah, saya likuidasi. Habis perkara. Back to square one, zero again. Balik dari awal. Ngak apa-apa juga sih. Saya bisa mulai lagi kapanpun. Hanya pasti satu hal, bukan dengan mereka.

Baik, saya stop cerita saya, yang hanya membuktikan satu hal. Saya faham maksud kalian. Akunting berkacamata kuda tadi. Kembali ke pertanyaan haruskan kita berbagi sekarang? Maka izin kan saya bertanya 2 hal. Apakah kalian nyaman di posisi terakhir saat ini?

Pertanyaan tersebut mereka jawab satu-satu namun sama jawabannya, mereka tidak nyaman.

Pertanyaan kedua, adakah prospek masa depan bisnis kita. Yang di jawab dengan semangat, banyak pak, sangat optimis.




MAKA IZIN KAN SAYA BERTANYA 2 HAL. APAKAH KALIAN NYAMAN DI POSISI TERAKHIR SAAT INI?

Jadi, masalah anda hanya ketidak nyamanan. Sebaiknya kalian mencari akar ketidak nyamanan tersebut dan nyatakan kepada pimpinan kalian. Buat kesepakatan supaya kenyamanan dua belah pihak itu ketemu dan tercapai seperti apa. Sama seperti nikah. Bacakan taktik talak. Jika setuju, ijab Kabul dilakukan. Kalau ngak ketemu kenyamanan, atau pimpinan tidak bisa menemukan kenyamanan anda, apa solusi atas ketidak nyamanan tersebut?

Anda akan ketemu dengan dua pilihan lagi. Yang ini bisa saya pastikan,

kalau kalian “a winner” seorang pemenang anda pasti pindah ketempat lain. Kalau kalian “a loser” seorang pecundang anda memilih bertahan walau menjadi zombie, mayat hidup. setiap hari anda mati sebenarnya tapi karena terpaksa anda terima kondisi tersebut. # may peace be upon us




KALAU KALIAN “A LOOSER” SEORANG
PECUNDANG ANDA MEMILIH
BERTAHAN WALAU MENJADI ZOMBIE,
MAYAT HIDUP. SETIAP HARI ANDA
MATI SEBENARNYA TAPI KARENA
TERPAKSA ANDA TERIMA KONDISI
TERSEBUT

**Ketidak pastian
menunjukkan
ketidakmampuan
begitu juga
sebaliknya**

Ada satu kebiasaan saya setiap hari saya lakukan dan telah saya lakukan tahunan, mungkin belasan tahun sudah. Sehingga kalau ada seorang pakar psikologi mengatakan anda baru bisa dikatakan “master” atas suatu ketrampilan jika anda minimum telah melakukan hal tersebut lebih dari 10.000 jam. saya seharusnya masuk kategori master barang kali atas hal tersebut.

Kemasteran 10.000 jam adalah jika anda melakukannya setiap hari 8 jam kira-kira maka anda akan disebut “master” setelah anda melakukannya kurang lebih 4-5 tahunan.

Ternyata ada yang lebih menarik lagi di tulisan “Babad Tanah Djawa” yang menjelaskan jika anda melakukan sesuatu lebih dalam lagi kira-kira 8 tahunan, alias lebih dalam dari “master” maka keilmuan itu di sebut “Galih” yang sudah masuk kesendi paling dalam, dalam diri anda. Dan, jika anda terus melakukannya hingga lebih dari 15 tahunan, maka keilmuan tersebut di kenal dengan nama “mustika”.




JIKA ANDA TERUS MELAKUKANNYA
HINGGA LEBIH DARI 15 TAHUNAN,
MAKA KEILMUAN TERSEBUT DI KENAL
DENGAN NAMA “MUSTIKA”.

Mustika ini adalah keilmuan yang benar benar sudah menyatu dengan anda. Tak terpisahkan. Ini yang membuat kagum saya dengan budaya tanah air. Kelimuan yang dianggap baru di dunia psikologi ternyata sudah menjadi pitutur pini sepuh dari generasi ke genari di tanah air kita.

Lalu, apa kira-kira yang saya kerjakan tiap hari selama belasan tahun? yang mungkin sudah menjadi “mustika “ saya. Saya ternyata memiliki kebiasaan menerima tamu minimum satu orang dalam sehari dan jika saya tidak menemui tamu maka saya akan keluar menemui orang lain. Siapa pun dia siapa saja untuk apa saja, tidak melulu bisnis.

Hal ini sebenarnya saya tidak sadari sehingga staff saya yang sudah tahunan mengucapkannya selagi makan siang bersama-sama. Pak, bapak itu kalau saya perhatikan setiap hari selalu menerima tamu, baik orang baru atau teman lama. Dan jika tidak ada tamu bapak yang bertamu dan bertemu orang baru atau sahabat lama.

Saya tersungut-sungut mencoba mengingat kebenaran kalimat itu yang saya ternyata angguk. Saya setuju. Hari itu selagi makan siang bersama saya menceritakan kepada para staf tentang pengalaman saya kemarin. Mungkin ini juga mengingatkan staf saya akan kalimat “saya setiap hari ketemu orang”.



SAYA TERSUNGUT-SUNGUT MENCOBA
MENGINGAT KEBENARAN KALIMAT
ITU YANG SAYA TERNYATA ANGGUK.
SAYA SETUJU.

Seperti kebiasaan saya menulis diary dengan staf saya pun sering berbagi cerita pengalaman harian saya. dan waktu itu saya menceritakan tentang pertemuan saya dnegan sahabat saya yang berkantor di Energy building di bilangan SCBD jakarta.

Sahabat saya yang saya temui kemarin sangat mengagumkan karena itu saya ceritakan pada para staf, sambil makan siang santai di restoran dekat kantor.

Pertemuan tersebut penantian lama saya yang menanti jadwal sahabat lama saya untuk bisa bertemu. Dia memiliki model organisasi bisnis sangat unik, dan sangat baik terapkan untuk holding company. Organisasinya kecil, lincah, militan, muda-muda stafnya, dan profit nya besar. Luar biasa sekali. yang saya ingin tiru.

Kekaguman saya salah satunya adalah kemampuannya memimpin dan mengajari.

Rata-rata pegawainya orang yang di bawah 5 tahun pengalaman kerja nya yang diambilnya dari masih fresh graduate. Lebih dari 5 tahun kebanyakan di jadikan mitra atau di spin off di anak usaha. Holdingnya staf nya kembali yang muda-muda lagi, yang dinamis, yang militant. Dan diajarinya dengan telaten.

Sehingga saya sangat ini belajar dengannya. Maka hari itu saya berusaha menjadi murid yang baik. Setelah itu saya minta izin dirinya untuk meniru, 100% saya tiru, tanpa modifikasi. Saya ingat sekali wejangan, “don’t ever change a winning streak”. Jangan pernah merubah strategi yang selalu menang. jadi karena dia winning streak, ya saya berencana meniru.

Saya bertanya,” mas..staf kantor pusat anda muda-muda dan orangnya sangat agresif. Bagaimana mengajari mereka dengan ilmu yang disekolah mereka tidak di ajari, di dunia kerja itu rahasia para konglomerat menjadi kaya, jadi pasti tidak akan diturunkan.”

Dia menjawab, “manusia semua di karuniai waktu yang sama 24 jam. Yang di bagi lagi dengan waktu tidur, waktu santai dg teman & keluarga dan waktu bekerja. Semua sama dan pinter-pinter setiap manusia memanfaatkan waktu 24 jam tersebut.”




JANGAN PERNAH MERUBAH
STRATEGI YANG SELALU MENANG.
JADI KARENA DIA WINNING STREAK,
YA SAYA BERENCANA MENIRU.

Di sisi lain, saya memiliki kebalikan dengan banyak orang. Saya lebih baik memiliki karyawan pintar walau dia nanti pindah kerja atau tidak loyal dengan saya. selama mereka kerja dengan saya saya bisa memaksimumkan kehadiran mereka untuk kepentingan saya dan saya tukar dengan ilmu saya.

Kalau mereka mau memberikan 8 jam waktu mereka untuk saya yang saya tukar dengan ilmu saya dan saya beri mereka gaji yang sangat layak maka bagi saya itu adalah “fair trade”. Karena itu staf saya di kantor pusat hanya 20 orang semuanya total memberikan 8 jam sehari waktu mereka untuk saya.

Alias kalau orang lain memiliki 8 jam waktu kerja sehari, saya memiliki waktu 160 jam sehari!

Ketika dia berbicara terdengar kesan “sombong” tapi saya ngak terlalu pikirkan. Bagi saya bangga-bangga sedikit pada diri sendiri wajar kok, penghibur hati. Terkadang kita juga perlu memberi “aplaush” pada diri sendiri. dan karena ngak ada yang memperhatikan, sesekali “bicara tinggi” ngak apa-apa.



KALAU ORANG LAIN MEMILIKI 8 JAM
WAKTU KERJA SEHARI, SAYA MEMILIKI
WAKTU 160 JAM SEHARI!

saya suka juga dengan istilah dirinya “memberikan waktu 8 jam waktu mereka kepada saya”.

kalau ilmu, bagaimana mengajarnya? Saya bertanya karena Saya kenal banget dia bukan orang yang berilmu manajemen atau makan sekolah dengan nilai baik.

“O itu..saya menggunakan matrix manajemen. Ini ciptaan saya sendiri, pakai imajinasi saya sendiri. jadi ada 3 bidang yang memang harus berijazah, atau bersertifikat atau berpengalaman untuk mengerjakannya jadi 3 divisi ini kami tidak perlu punya.”

Yaitu divisi legal, pajak, finance. Divisi ini saya out source saja.

Saya bertanya, legal di outsource? Ngak salah boz? Saya bertanya heran yang di jawab dengan lirikan tajam matanya dengan sudut mata dimiringkan sedikit, yang artinya kira kira tatapan itu adalah , kenapa ngak?

Begini, kamu sekarang punya 2 orang legal khan? Saya mengganggu membenarkan.

Berapa gaji mereka berdua per bulan? Saya jawab sekitar 20 jutaan.

Lalu dia bertanya lagi, kantormu satu floor di daerah bisnis area, dimana kedua orang legal tersebut memerlukan ruang kerja sekitar 10 M2. Ditambah sarana kantor untuk mereka seperti computer, telepon, transportasi, sarana kesehatan dan lain sebagainya.

Yang 20 juta an gaji mereka di sebut “direct cost” biaya langsung dikalikan 13 bulan dalam satu tahun. dan untuk sarana kantor, fasilitas kesehatan, alat kantor, perjalanan dinas dan lain sebagainya namanya “indirect cost” biaya tidak langsung. Biasanya perbandingan direct cost dengan indirect cost separuhnya. Alias sekitar 12,5 juta an juga perbulannya.

Kira-kira biaya untuk 2 orang legal kamu senilai 400 juta an pertahun mas Mardigu?!..ngak salah tuh? Dia balik bertanya kepada saya.

Heem , saya ngak kepikir, biasa saya hanya mengalikan gaji dengan 13 bulan sebagai cost karyawan. Lupa menghitung indirect costnya secara satuan.



BEGINI, KAMU SEKARANG PUNYA
2 ORANG LEGAL KHAN? SAYA
MENGANGGUK MEMBENARKAN

Ingat mas Mardigu, karyawan dan bisnis sama, tetap melihat mereka dengan neraca T katanya sambil membuat ilustrasi dengan gerakan tangan kanan lurus tegak dan tangan kiri dinumpu di atas tangan kanan sehingga membentuk format huruf T.

Sisi kiri asset, sisi kanan liabilities tanggungan.

Karyawan legal mu mas Mardigu, liabilities. Beban. Rubah mas. Di out source saya. di dalam legal dan HRD di gabung 1 orang, bisnis legal cari mitra. Setiap mereka ikut kita deal, jasanya 3 juta per agreement atau memo. Satu tahun paling banyak kamu membuat 10 deal bisnis, nilainya ya paling 30 jutaan. Bukan 400 jutaan!!.

Kalau tax perpajakan? Saya bertanya kemudian.

Sama, katanya pula. Tax bukannya di akhir tahun di atur-atut tetap di awal tahun sudah di set dan rapihkan. Sehingga tidak ada kesalahan pencatatan, sesuai aturan dan disiapkannya didepan. Ini di kasih ke professional saja.

Begitu juga pinjaman bank, private capital, investment, berikan kepada mitra professional. Karena mas Mardigu tidak setahun 10 kali minta pinjaman bukan? Kenapa kita mesti punya lengkap divisi ini? Berikan kemitra professional juga.

Saya mengangguk dan memperhatikan organisasi saya yang gemuk dan saya mengerti mengapa organisasi dia sangat ramping, lincah dan militant. Orang-orangnya semuanya asset. Semuanya produktif disisi kiri neraca.

Sementara saya memperhatikan keorganisasi perusahaan saya yang sudah cukup lama bahwa banyak orang dalam organisasi saya yang kalau di bandingkan cara sahabat saya berbisnis sebenarnya staf saya banyak yang liabilities, menjadi beban. Saya harus jujur mengakui itu. Dan ini salah saya mendiamkan cukup lama keberadaan mereka. Sebenarnya kebutuhannya tidak diperlukan banyak sehingga karena kebutuhannya sedikit hanya sesekali ada baiknya divisinya di outsources.

PHK, rasionalisasi, reshuffle, mutasi, spin off, golden shake hand, fired, semuanya ada dalam benak saya sejak saat itu, tetapi saya tidak berani lakukan, saya hanya diam sekarang. Organisasi gemuk, lambat, tua, pasif, safety semua orangnya. Saya merenung lama, dan belum tahu tindakan apa yang terbaik. # May peace be upon us

Status loe kata-kata bijak terus, kayaknya hidup loe lagi berat ya bro?!

Dalam sebuah diskusi dengan staf di hari jumat kemarin. Ada beberapa staf baru yang bertanya tentang masa lalu saya. mereka anak baru, rata-rata baru bergabung di bawah 6 bulan dengan saya. saya heran mengapa mereka bertanya dan ingin tahu.

Pak, bapak berbisnis sudah lama, dari beberapa staff lama mereka cerita pengalaman ikut dengan bapak pernah merasakan jatuh dan naik dengan macam-macam pengalaman. Bisa bapak ceritakan pengalaman masa lalu bapak ke kami?

Pertanyaan tersebut “ngeri-ngeri sedap” untuk menceritakannya. Karena rasanya kalau di ceritakan lebih banyak gagalnya dari berhasilnya. Lebih banyak dukanya dari senangnya. **Untungnya, perasaan itu pilihan, bukan hasil. Jadi saya memilih senyum-senyum saja di peristiwa jatuhnya saya, begitu juga sebaliknya di kala naik, ya senyum senyum sendiri saja.**



KARENA RASANYA KALAU DI
CERITAKAN LEBIH BANYAK GAGALNYA
DARI BERHASILNYA.

Dan, kayaknya menceritakan kegagalan & cerita duka, pasti ngak banyak yang suka. Disisi lain menceritakan keberhasilan, kayak pamer. Serba salah khan ya?

Pilihan saya kemarin saya putuskan, tidak menceritakan pengalaman saya namun saya memilih menceritakan mengapa saya memilih menjalankan kehidupan seperti sekarang ini. Jalan kehidupan saya di awalnya sederhana dan sangat banyak kemudahan.

Semua itu terjadi hingga di usia 26 tahun. Benar, saya merasa berjalan seperti di jalan bebas hambatan. Semuanya mudah, semuanya gampang.

Sehingga meninggalkan warisan Kediri saya hal yang kurang baik, yaitu satu hal yang pasti, saya “menggampangi” proses, pada saat itu tentunya. Karena saat ini, “proses” adalah hal yang saya paling hormati.

Dan sejak usia 27 hingga saat ini, kehidupan saya mengalami pasang surut yang luar biasa. Baik masalah secara personal pribadi, masalah spiritual ketuhanan, masalah rumah tangga, masalah parenting, hingga keuangan. Dikala saya berfikir laut itu berair tenang saya memilih meng-angkat jangkar mengembangkan layar ke sebuah tujuan pasti yaitu ingin sukses. Dengan tujuan hanya tahu satu arah, yaitu kedepan.

Sebuah kesombongan yang saya bayar sangat mahal. Sangat melelahkan, penuh duka airmata dan keringat. Ternyata laut di depan tidak semanis gelombang di pantai. Dalam perjalanan, ombak besar, angin kencang, bahan bakar kurang, sumber daya terbatas.

Satu hal yang saya lupa, saya tidak bawa kompas penunjuk arah.

Alias, saya mengarungi samudra tanpa ilmu, tanpa petunjuk, tanpa pembimbing. Mentang-mentang punya “glory from the past” kisah sukses saya pribadi masa lalu, sehingga saya merasa, saya bisa apa saja. Inilah biang masalah saya di masa ke depannya sejak keputusan saya mengarungi samudra.



SEBUAH KESOMBONGAN YANG SAYA
BAYAR SANGAT MAHAL. SANGAT
MELELAHKAN, PENUH DUKA AIRMATA
DAN KERINGAT.

Sampailah saya di titik dimana kapal saya akhirnya karam kedaras samudra dan badan saya terdampar di pulau kecil sendiri dengan kebutuhan seadanya. Sangat mendasar. Saya hanya bisa diam. Meratap pun tidak bisa, airmata habis, tenaga tak punya, yang ada hanya nafas di badan. Yang setiap

tarikan nafas pun terasa sesak dada ini karena mau meledak, karena terisi oleh kesal, lelah, marah, kecewa.

Ketika saya memutuskan bergerak, saya tidak mau melakukan seperti masa lalu. Saya harus melakukannya dengan cara yang berbeda. Namun saya tidak punya pilihan dari “pola pikir” saya sama dengan yang lalu.

Saya memutuskan saya harus berilmu, saya harus merubah “platform” pondasi saya terutama “cara” saya berfikir. Saya bukan saja perlu belajar dan meng”install” software baru tapi OS operating systemnya saya harus saya pasang sehingga bisa “connect” dengan software tersebut sehingga saya baru bisa di sebut berbekal “ilmu”

Sederhananya begini, otak manusia itu seperti computer yang maha dahsyat, memorynya, speednya luarbiasa besar kapasitasnya. Dalam kehidupan kedepan kita dipasang software bahagia, software kerja, software kesantunan, software marah, software, kesal, dan lain sebagainya.



KETIKA SAYA MEMUTUSKAN
BERGERAK, SAYA TIDAK MAU
MELAKUKAN SEPerti MASA LALU.

Software sukses, software sehat, software bahagia itupun harus di install. Itu “man made” buatan manusia , bukan “God given” pemberian Tuhan.

Banyak mungkin sahabat yang berkerut ketika membawa man made vs God given ini. Saya memberikan ilustrasi, seorang anak yang hidupnya di kritik, di marahi, di tekan, dipaksa, di haruskan, dibatasi, dilarang, di maki, di hina akan menghasilkan anak yang peragu, pemaarah, pendendam.

Bandingkan dengan anak yang di dorong, di puji, di sayang, di perhatikan, disupport, penuh canda tawa, kompak keluarganya maka sang anak akan

memiliki “platform” hidup lebih ringan, fun, banyak senyum, dan vibrasi dirinya disukai orang.

Keduanya itulah maksud tulisan saya “ di install” dalam computer pikiran mereka software –software kehidupan tersebut. Yang di install oleh orang tua, lingkungan sekitar. Dan ketahuilah, software tersebut yang buruk tentunya ternyata bisa di ganti, dirubah, dibuang jika kita mau. Kalau bisa dipasang artinya memang bisa di lepas lagi. Bukan hal yang permanen. Itulah sesi “teraphetic” dalam dunia psikologi.

Pilihan di kala memuncaknya kesalahan, kegagalan dalam kehidupan tersebut adalah mencari kompas ilmu dan perubahan “pola pikir”. Saya putusan, saya harus merubah pola pikir. Saya beri gambaran begini, jika hasil sebuah printer dalam kertas tersebut salah. Waktu lalu saya menghapus tulisan tersebut atau men-tip x kalimat yang salah dan saya ganti. Saya lakukan itu terus menerus.

Saya lama-lama muak dan cape juga. Saya tahu bukan printernya yang salah, yang salah adalah data di komputernya. Kalau yang di rubah dari sisi komputernya, baik itu OS nya, software nya atau pembuat data maka jika sudah benar maka apapun yang di print pasti tidak salah.

Saya memilih merubah dari sisi computer dari pada merubah hasilnya di kertas printer. Itulah yang saya maksud dengan merubah “pola pikir” dan membuat data dengan benar.



SAYA TAHU BUKAN PRINTERNYA
YANG SALAH, YANG SALAH ADALAH
DATA DI KOMPUTERNYA.


Sampailah saya melanglang buana ke kota Gowa di india, Hongkong, kota Kinabalu Malaysia, New Zealand dengan Sandy Macgregor, dan Ramta School

of mind Sydney ,Australia. Semua dengan modal terakhir, jual seluruh harta tersisa masih kurang, mencari pinjaman sana-sini.

Kalau di total, ini adalah 1000 jam workshop dalam kelas. Semua itu tidak sekaligus. Dalam 2 tahun saya berangkat rata-rata 7 hari workshopnya. dan setelah itu seperti ada yang “klik” dalam diri saya. saya punya sisi lain dalam melihat kehidupan, terutama melihat “peluang rezeki”.

Kalimat saya bercerita mendadak terhenti karena terpotong kalimat staf saya. “pak, kapan kami di ajari ilmu bapak, kapan kami juga punya Kompas kehidupan seperti bapak?!” kami perlu alternative keilmuan lain seperti apa yang bapak miliki.

Mendengar permintaan tersebut saya berfikir, eehmm, kenapa tidak! Terbersit di kepala saya selanjutnya, yang jadi masalah memberi ilmu 1 orang, 5 orang, 100 orang bahkan 500 orang tenaganya sama, capek nya sama. Ya sebaiknya banyak-an saja sekalian. Tapi, hati kecil saya bertanya, apakah ada orang lain yang minat dengan keilmuan begini? # May peace always be upon us



YANG JADI MASALAH MEMBERI
ILMU 1 ORANG, 5 ORANG, 100
ORANG BAHKAN 500 ORANG
TENAGANYA SAMA, CAPEK NYA SAMA.
YA SEBAIKNYA BANYAK-AN SAJA
SEKALIAN.

**Perjuangan berat
anda hari ini
adalah adalah
kekuatan anda di
hari esok**

Kemarin siang selagi staf santai di kantor saya mengajukan pertanyaan, Siapa yang mau ikut kalau saya mengadakan workshop Millionaire Mindset? Saya bertanya pada staf karyawan saya. 9 orang menaikkan tangannya dengan cepat, yang sisa malah balik bertanya kepada saya, emangnya kapan pak workshopnya di adain?

Saya bukannya menjawab pertanyaan balik mereka, malah saya memulai bercerita, “begini..saya ini harus menata banyak hal untuk workshop ini . Nomor satu adalah mengumpulkan para fasilitator. Satu fasilitator nantinya di dalam workshop ini akan membantu 10 peserta, jadi kalau ada 100 peserta fasilitatornya 10 orang.”

Mereka adalah para alumni dan mereka sudah membuktikan apa yang di ajarkan terbukti dalam kehidupan mereka. Mereka nanti di mintakan kesaksiannya. Yang jadi masalah saya, saya harus mengumpulkan jadwal mereka yang pas bisa membantu workshop kita tersebut. Saya tahu mereka semua orang sibuk. Ada yang lawyer, ada yang pengusaha , ada yang direksi bank, dan banyak profesi yang akan saya hubungi dan saya mintakan waktu luangnya. Ini yang saya sebut tidak gampang.



MEREKA ADALAH PARA ALUMNI DAN
MEREKA SUDAH MEMBUKTIKAN APA
YANG DI AJARKAN TERBUKTI DALAM
KEHIDUPAN MEREKA.

Berikutnya peralatan workshop. Ternyata games, simulasi, spread sheet workshop ini harus di perbaharui karena barang yang lama ada di kantor Rawamangun dan entah dimana terselipnya sehingga saya kepikiran harus membuatnya lagi yang baru yang lebih bagus.

Lalu, ada “questionnaire” yang sangat banyak untuk setiap peserta dimana kita akan membaca “life Driven factor”nya, “basic Paradigm” nya, “ Decision making proses”nya, “meta program” nya, “wealth Dynamic” nya. Masing-masing peserta akan mengisi dengan jujur data dirinya agar bisa di dapat data asli dirinya dengan mengisi questionnaire tersebut. Questionnaire itu bernama “clock & compass” .

Questionnaire Clock & compass tersebut harus di kumpulkan 1 minggu sebelum acara, karena ini adalah dasar “platform” kelas yang akan di rancang modularnya ketika hasil questionnaire semua peserta sudah masuk. Setiap workshop pasti berbeda rundown modularnya karena “isi” nya pasti berbeda. Benar-benar harus saya “tailor”. Saya pattern dan jahit dengan benar sejak awal.

Dan yang terakhir, saya akan mengirimkan sekitar 25 lembar tulisan terdiri dari 7 chapter yang kalau bisa tulisan itu di baca berulang-ulang dan di fahami, karena di kelas workshop nantinya 70% isinya adalah simulasi, games, dan berbagai aktifitas interaktif dimana teori di fahami dari tulisan 7 chapter tersebut.

Saya tahu sekali bahwa peserta akan mengerjakan banyak home work sebelum acara. Walau nantinya acara workshop hanya 6-8 jam alias hanya 1 hari, dan acaranya pasti akan super padat, workshop yang melelahkan namun hasilnya garansi harus maksimum. Karena itu kesungguhan peserta di perlukan. Pengorbanan peserta di butuhkan. Niat peserta dimaksimumkan.

Hal diatas inilah yang membuat saya sebenarnya masih bertanya-tanya, bener ngak sih ada yang akan meluangkan waktu 8 jam di kelas, di tambah beberapa jam sebelum kelas mulai sudah di repoti. Benar ngak sih ada yang



PENGORBANAN PESERTA DI
BUTUHKAN. NIAT PESERTA
DIMAKSIMUMKAN.

mau membayar sarana dan prasarana ini semua karena hal ini tidak murah, melelahkan, bahkan bagi beberapa bisa dianggap “time consuming”.

Dibalik rasa pesimis saya, ada rasa optimis dimana saya juga sangat yakin sebenarnya banyak yang akan bergabung dalam workshop ini hanya saja mereka tidak ter-inform, tidak mendengar kabar ini. Sehingga kembali saya berfikir, apa jalan keluarnya agar informasi ini terdengar dan difahami banyak orang?

Saya melanjutkan pertanyaan, “saya berencana mengadakan workshop ini di hari sabtu, akhir bulan Maret 2015 ini. Jadi kira-kira siapa yang sangat minat untuk ikut? “ Saya menatap sekeliling dan sekarang hanya 4 jari mengacungkan tangannya. Lalu, terdengar celetukan di belakang, pak , kita-kita staf bapak harus bayar juga ya pak?

Saya mengangguk dan berkata, iya tidak pengecualian dan tidak ada bedanya dengan semua peserta lainnya. Saya ulangi lagi, siap yang sudah siap untuk ikut? Sekarang hanya 1 jari yang masih bertahan, di tambah satu jari lagi di sisi kanan yaitu resepsionis , dua jari naik...lalu di lanjutkan dengan celetukan, saya boleh pikir-pikir lagi pak? Saya boleh tanya suami? Saya coba atur waktu saya...Saat itu saya pastinya hanya tersenyum tapi dalam hati saya adakah sahabat bisa menebaknya?

Apapun jawabnya dikepala saya sudah bulat, saya akan mengadakan workshop tersebut minggu 29 maret 2015, jam 8-16 . biaya Rp 1.000.000 termasuk coffee break, lunch, clock n compass questionnaire + makalah. Mau pesertanya 1 orang, workshop akan jalan. Karena saya ingin berbagi. Pendaftaran : berikan no contact sahabat di inbox saya. # May peace be upon us



DIBALIK RASA PESIMIS SAYA, ADA
RASA OPTIMIS

Bagi peserta yang akan meluangkan waktu dalam Milonaire Mindset Workshop maka 7 chapter tulisan ini adalah dasar pemahaman teori Mindset.

Ini adalah sedikit pengalaman, izinkan saya berbagi. Pengalaman saya di tahun 2001 dimana saya mengalami kebangkrutan luar biasa bahkan memiliki hutang dan kehidupan keluargapun morat marit. Langit diatas seakan runtuh-itu yang saya rasakan saat itu.

Sebuah nasehat yang saya dapat dari sahabat saya waktu itu adalah, "hutangmu tak mungkin terbayar dan beban mu tak mungkin berkurang jika kamu tetap menggunakan cara berfikir seperti ini". lalu saya putuskan untuk melakukan "sesuatu yang baru".

Dengan sedikit uang dari hutangan dan waktu yang sempit saya memilih berangkat dan mengikuti workshop ke Ramtha's di Sydney Australia.

7 hari workshop yang sederhana namun sangat esensial (menurut saya) memberikan saya semua jawaban tersebut dan tahu kah anda hanya dalam 2 tahun semuanya berbalik setelah saya "melihat sesuatu dengan cara pandang baru" yang bukan cara pandang saya kemarin, semuanya sangat cepat berbalik menjadi lebih baik...lebih baik. Saya syukuri pengalaman ini hingga saat ini. terlampir beberapa seri tulisan pengalaman disana..semoga manfaat

MIND SET PIKIRAN MAKMUR

MINDSET

4

Secara keseluruhan anda adalah manusia yang terlahir sempurna. Dasar setiap anda adalah baik. Anda di beri hak menjadi lebih baik. Berhak mendapatkan kesuksesan, kebahagiaan, semangat dan anda berhak memperoleh hubungan dengan pasangan yang berbahagia, kesehatan yang sempurna, pekerjaan yang layak, dan kehidupan berkecukupan dengan limpahan finansial. Ini semua hak asasi anda. Semuanya adalah paket yang anda miliki.

Anda di ciptakan untuk mendapatkan kesuksesan. Anda di design memiliki rasa percaya diri “self esteem”. Anda diciptakan memiliki hormat atas diri sendiri “self respect” kebanggaan diri. Anda sebuah mahakarya. Sebuah masterpiece. Tidak ada dua anda. Tak ada yang sama persis dengan anda. Unik.

Anda di ciptakan sebagai “Co Creator to God”...pencipta no dua setelah Tuhan!. Anda memiliki bakat dan kemampuan terpendam yang menajubkan. Gali dan pergunakan potensi itu. Anda akan memperoleh apa yang anda impikan...”be carefull with what you wish”. Benar..hati-hati dengan apa yang anda inginkan dan ucapkan. Bersama tulisan yang saya persembahkan, saya telah membuktikan. Sekarang giliran anda.

Ketahuilah....anda hidup di sebuah zaman yang menggagumkan. Zaman yang paling hebat dalam sejarah umat manusia. Anda dikelilingi oleh banyak peluang yang dapat anda manfaatkan untuk meraih impian-impian anda. Semua alat penunjangnya pun lengkap.

Satu satunya BATAS NYATA yang menjadi penghalang anda untuk mencapainya adalah “batasa-batasan yang ada dalam diri anda. Batasan yang di dalam pikiran anda, hasil pikiran sendiri”. Masa depan anda sesungguhnya terbuka lebar, nyaris tak terbatas.



ANDA DI CIPTAKAN SEBAGAI “CO
CREATOR TO GOD”

BANGUN!


Apa yang anda dapat dari tulisan diatas? Anda merasa cocok dengan tulisan tersebut atau anda merasa gamang? Tidak percaya. Meskipun berat anda memiliki keinginan kuat untuk memperoleh seluruh impian tersebut. kehidupan yang sehat, kehidupan yang bahagia. Sewaktu anda membaca tulisan di awal rasa ragu dan takut mulai merasuk. Rasa skeptis dan kepantasan muncul.

Anda tidak sendirian. Banyak dari pembaca juga memikirkan hal tersebut.

Bisa kah tercapai? Itulah yang saya rasakan bertahun tahun yang lalu. Pada saat itu, saya ingin sekali mencapai kesuksesan besar dalam hidup ini. saya seorang perantau yang tak memiliki banyak koneksi bagus. Saya tidak memiliki ketrampilan apapun. Dari desa, dari perantauan!

Saya merasa terperangkap dengan ide-ide besar disatu pihak dan keterbatasan sumber di pihak lain. Saya tidak tahu sama sekali bagaimana memulainya. Dengan pengalaman itu saya menulis tulisan ini. dengan memohon ijin anda terlebih dahulu. Saya mengajukan diri menjadi mentor anda. Kembali kenyataan saat itu, kondisi saya sulit dan berat.

Lalu saya menemukan sebuah prinsip hidup yang luar biasa yang selama ini telah membuktikan berbagai kesuksesan oleh banyak orang bersama workshop di Ramta's school of mind. Kemudian, kehidupan saya pun berubah, mulai membaik, membaik, dan menjadi terbaik menurut versi saya. Sungguh saya merasa sangat bersyukur memuji Tuhan tak pernah berhenti.




DENGAN PENGALAMAN ITU SAYA
MENULIS TULISAN INI. DENGAN
MEMOHON IJIN ANDA TERLEBIH
DAHULU.

Setelah membuktikan keampuhan hukum dalam prinsip tersebut dalam diri saya sendiri mulailah kemudian saya membagikan kepada sahabat2. Banyak yang telah membuktikannya bahwa prinsip ini berhasil. Lalu dengan berjalannya waktu, untuk menghemat waktu dan biaya saudara-saudara lainnya. Saya memulai memberikan pelajaran dengan ebook ini. dengan web ini. dan hanya di sini.

Seperti kebanyakan orang, memang gamang diawalnya. Namun kita akan melewatinya dengan cepat. Saya selalu bersama anda menemani. Hadirkan saya dalam pikiran anda. Izinkan semua terjadi. Pahami setiap tulisan ini, ide-ide yang mengubah pemikiran lama, ide yang akan merubah menjadi lebih baik.

bersambung...



SEPERTI KEBANYAKAN ORANG,
MEMANG GAMANG DIAWALNYA.
NAMUN KITA AKAN MELEWATINYA
DENGAN CEPAT. SAYA SELALU
BERSAMA ANDA MENEMANI.

MILLIONAIRE MINDSET (Chapter 1)

MILLIONAIRE MINDSET VOL. 04

BAGI PESERTA YANG AKAN
MELUANGKAN WAKTU DALAM
MILONAIRE MINDSET WORKSHOP
MAKA 7 CHAPTER TULISAN INI
ADALAH DASAR PEMAHAMAN TEORI
MINDSET.

Ini adalah sedikit pengalaman, izinkan saya berbagi. Pengalaman saya di tahun 2001 dimana saya mengalami kebangkrutan luar biasa bahkan memiliki hutang dan kehidupan keluargapun morat marit. Langit diatas seakan runtuh-itu yang saya rasakan saat itu.

Sebuah nasehat yang saya dapat dari sahabat saya waktu itu adalah, "hutangmu tak mungkin terbayar dan beban mu tak mungkin berkurang jika kamu tetap menggunakan cara berfikir seperti ini". lalu saya putuskan untuk melakukan "sesuatu yang baru".

Dengan sedikit uang dari hutangan dan waktu yang sempit saya memilih berangkat dan mengikuti workshop ke Ramtha's di Sydney Australia.

7 hari workshop yang sederhana namun sangat esensial (menurut saya) memberikan saya semua jawaban tersebut dan tahu kah anda hanya dalam 2 tahun semuanya berbalik setelah saya "melihat sesuatu dengan cara pandang baru" yang bukan cara pandang saya kemarin, semuanya sangat cepat berbalik menjadi lebih baik...lebih baik. Saya syukuri pengalaman ini hingga saat ini. terlampir beberapa seri tulisan pengalaman disana..semoga manfaat.

MIND SET PIKIRAN MAKMUR

Secara keseluruhan anda adalah manusia yang terlahir sempurna. Dasar setiap anda adalah baik. Anda di beri hak menjadi lebih baik. Berhak mendapatkan kesuksesan, kebahagiaan, semangat dan anda berhak memperoleh hubungan dengan pasangan yang berbahagia, kesehatan yang sempurna, pekerjaan yang layak, dan kehidupan berkecukupan dengan limpahan finansial. Ini semua hak asasi anda. Semuanya adalah paket yang anda miliki.

Anda di ciptakan untuk mendapatkan kesuksesan. Anda di design memiliki rasa percaya diri “self esteem”. Anda diciptakan memiliki hormat atas diri sendiri “self respect” kebanggaan diri. Anda sebuah mahakarya. Sebuah masterpiece. Tidak ada dua anda. Tak ada yang sama persis dengan anda. Unik.

Anda di ciptakan sebagai “Co Creator to God”...pencipta no dua setelah Tuhan!. Anda memiliki bakat dan kemampuan terpendam yang menajubkan. Gali dan pergunakan potensi itu. Anda akan memperoleh apa yang anda impikan...”be carefull with what you wish”. Benar..hati-hati dengan apa yang anda inginkan dan ucapkan. Bersama tulisan yang saya persembahkan, saya telah membuktikan. Sekarang giliran anda.

Ketahuilah....anda hidup di sebuah zaman yang menggagumkan. Zaman yang paling hebat dalam sejarah umat manusia. Anda dikelilingi oleh banyak peluang yang dapat anda manfaatkan untuk meraih impian-impian anda. Semua alat penunjangnya pun lengkap.

Satu satunya BATAS NYATA yang menjadi penghalang anda untuk mencapainya adalah “batasa-batasan yang ada dalam diri anda. Batasan yang di dalam pikiran anda, hasil pikiran sendiri”. Masa depan anda sesungguhnya terbuka lebar, nyaris tak terbatas.

MILLIONAIRE MINDSET chapter 2 - lanjutan

KENAKAN SABUK PENGAMAN

Kita akan terbang dengan prinsip utama.

Menurut saya, prinsip mental spiritual yang terpenting yang pernah ditemukan umat manusia adalah “anda akan menjadi seperti apa yang anda impikan”. Kehidupan diluar diri anda sebenarnya adalah cerminan dari apa yang sebenarnya terjadi didalam diri anda. Saya ulangi, apa yang terjadi diluar adalah refleksi dari apa yang ada di dalam diri anda.

Intinya: anda akan menebak kondisi didalam diri seseorang dengan melihat kondisi luar kehidupannya. Dan ini tidak berlaku kebalikannya.

KUNCINYA

Otak anda memiliki kemampuan yang luar biasa. Otak anda luar biasa pengaruhnya terhadap kehidupan anda. Pikiran-pikiran lahir dari otak anda mengendalikan dan menentukan semua yang terjadi pada diri anda.

Pikiran anda dapat menaikkan dan menurunkan detak jantung anda. Pikiran dapat mengubah komposisi kimia darah anda. Pikiran anda mambantu anda tidur nyenyak dan membuat anda tidak dapat tidur semalaman.

Pikiran anda dapat membuat anda sedih atau senang kadangkala dalam waktu sedikit saja.pikiran anda dapat membuat anda siaga dan waspada,atau terganggu dan tertekan.pikiran anda dapat membuat anda menjadi populer,atau tidak populer,merasa percaya diri atau rendah diri,positif atau negatif.pikiran anda dapat membuat anda merasa mampu melakukan apapun atau membuat anda merasa tak berdaya,menjadi seseorang pecundang atau seorang pemenang,seorang palawan atau seseorang pengecut.

Dalam kehidupan materi anda,pikiran anda dapat menjadikan anda seorang yang sukses atau seorang yang gagal,seorang yang kaya raya

atau seorang yang melarat, seorang yang di hormati atau seseorang yang di sepelekan. pikiran anda, dan tindakan –tindakan yang dipicu oleh pikiran-pikiran tersebutlah yang menentukan kehidupan anda. dan, hal terbaik dari semua ini adalah kenyataan bahwa **pikiran anda seutuhnya berada di bawah kendali anda.**

PIKIRAN & PERASAAN

Diri anda terbuat dari sekumpulan rumit pikiran-pikiran dan perasaan-perasaan. Dari hal tersebut lahirlah sikap, keinginan, kesan ketakutan-ketakutan, harapan-harapan, keraguan ambisi ambisi dan solusi-solusi. Selalu berubah dalam hitungan detik.

Setiap pengalaman masalalu menjadi referensi cara otak berfikir. Apa yang anda baca dengan siapa anda bermain, dengan type keluarga seperti apa anda di bentuk itulah elemen dasar pembentuk anda. Setiap elemen kepribadian anda ini akan menentukan jalan hidup yang anda pilih.

Pikiran anda mendorong terbentuknya berbagai citra diri anda. Gambaran diri anda. Emosi anda. Citra diri dan emosi menciptakan tanggapan orang terhadap anda. Semua ini menjadi penentu tindakan anda. Tindakan anda kemudian akan menghasilkan berbagai sebab dan akibat yang menentukan hal-hal yang menimpa anda.

Jika pikiran tentang kesuksesan ada dalam diri anda, maka muncul lah citra percaya diri bersama anda. Anda merada kuat dan kompeten. Lalu anda terdorong bekerja dan memperoleh hasil yang lebih baik.

Jika anda berfikir menyalahkan orang lain, atau mengeluh atas keterbatasan anda, hasil kerja anda akan buruk, betapapun pandainya anda sebenarnya.

Pikiran anda tetang suatu situasi, akan menyebabkan anda secara langsung merasa gembira atau sedih, girang atau marah, merasa di cintai dan kesepian.

Sikap anda, baik positif atau negatif baik membangun atau merusak akan

membawa citra diri, emosi, dan tindakan yang saling berkait yang akan mempengaruhi kehidupan dan hubungan anda dengan sesama. Sikap anda adalah cerminan pengalaman-pengalaman anda masa lalu.

Terlepas dari apa dan bagaimana anda berfikir, ada hal penting yang harus diperhatikan. **Seluruh aspek diluar diri anda bersifat NETRAL. Artinya, anda lah yang memberi label. Begitu anda merubah nilai dalam pikiran anda maka labelnya berubah.** Misalnya anda melihat banyak sampah disebuah taman. Maka anda merasa marah dengan mereka yang melakukan pengotoran taman tersebut. maka yang dimaksud “merubah lebel” adalah merubah pikiran..maka jika anda memilih cara berfikir baru seperti misalnya..”wah.. waktunya cari keringat oleh raga nih...kumpulin sampah ahhh” (anda ambil kotoran yang dilakukan orang tersebut) ,anda biasa saja melihat hal tersebut dan begitu sampah selesai anda bersihkan, ada bonus lain pastinya yaitu sebuah kepuasan bathin. inilah kemenangan pribadi, private victory.

Kembali ke topik, **ketika mengubah pemikiran anda terhadap bagian manapun dalam diri kehidupan anda, anda akan mengubah PERASAAN anda para area tersebut. Begitu anda berubah pemikirannya, anda rubah PERASAAN ANDA, tindakan andapun berubah. Begitu perasaan berubah maka lebel berubah. Pilihlah perasaan nyaman bahagia disetiap keputusan tindakan anda.**

Dan kembali ke pikiran..hanya anda yang dapat memutuskan apa yang anda akan pikirkan karena andalah pemegang kendali secara penuh hidup anda. Anda lah yang bertanggung jawab penuh atas apa yang anda pikirkan, rasakan dan kerjakan. # May Peace Be Upon Us (Repost 22 Maret 2015)

Bersambung...



PILIH LAH PERASAAN NYAMAN
BAHAGIA DISETIAP KEPUTUSAN
TINDAKAN ANDA.

MILLIONAIRE MINDSET

Chapter 3 - lanjutan

PERTANYAKAN DIRI ANDA TENTANG KEYAKINAN

Pertanyakan keyakinan anda. Keyakinan jika tidak diuji maka keyakinan yang akan menguji anda. Pada sebuah hukum keyakinan: “Apapun yang anda yakini dengan penuh akan menjadi kenyataan. Anda selalu berjalan sesuai dengan keyakinan anda”. Anda selalu berjalan konsisten dengan keyakinan anda. Tak peduli dengan benar atau salah.

Semua yang anda yakini saat ini adalah hasil sebuah proses pembelajaran dalam kehidupan anda kemarin. Namun begitu keyakinan tersebut jalan ditempat pada saat ini, anda wajib memiliki keyakinan baru. Bagaimana membentuk keyakinan baru tersebut. keyakinan yang sejalan dengan kemajuan.

Ingat: keyakinan anda sangat menentukan kehidupan nyata anda.”Anda bukan mempercayai yang anda LIHAT. Tetapi anda melihat apa yang anda YAKINI”. Dan ketahuilah, keyakinan yang paling berbahaya adalah kepercayaan yang membatasi diri “self limiting belief” ini adalah jenis keyakinan terhadap diri anda terhadap POTENSI ANDA yang menghambat diri anda.

Banyak nya keyakinan seperti ini adalah keyakinan yang anda terima tanpa anda melihat kebenrannya. Hanya kumpulan pemikiran orang sekitar yang anda angguk. Misalnya ada sebuah situasi, lalu anda bilang..

“ya.. itukan hanya untuk orang kaya, bukan untuk kita kita!”.

“Ngapain kaya kalau ngak bahagia?..hidupkan yang penting bahagia!”

“Ini informasi apaan..paling sama aja ngajarin ilmu kaya tapi susah dipraktekan”

Perhatikan 3 kalimat diatas tersebut.

Pernyataan pertama membuktikan bahwa dalam berfikir dan memilih diri ia BERJARAK dengan kekayaan, ia memilih dirinya tidak layak kaya.

Pernyataan kedua, ia memilih berfikir bahwa kaya miskin gak penting yang penting bahagia. Maka benar bahagia didapat namun kaya belum tentu. Ia berfikir kaya merepotkan. Namun dalam ketidak kayaannya ia akan sering di goda dengan kenyamanan orang kaya sehingga kekesalannya memuncak atas usaha mencari bahagia yang tersandung-sandung.


Pernyataan ketiga, adalah pernyataan lelahnya dirinya atas banyaknya peluang yang mendatangnya karena permintaannya untuk kaya, namun dia tidak mencapainya. Dia menolak kaya. Kaya itu susah. Stop belajar, stop mencoba.

Jika anda benar yakin bahwa anda memang tidak mampu dalam bidang mencari kemakmuran dan menghasilkan uang banyak kepercayaan ini menjadi benar dalam kehidupan anda.

Saya berani jujur mengatakannya seperti ini karena dulu saya berfikir seperti itu, hingga saya memilih merubahnya.

Ini cara saya merubahnya (setelah saya belajar dan terseok seok terlebih dahulu tentunya)

Hukum daya tarik dalam dunia fisika kita mengenal dengan magnet hidup.. anda adalah magnet hidup..pikiran anda adalah motornya magnet hidup tersebut. bahwa anda tanpa pengecualian akan menarik orang-orang, peluang-Peluang dan keadaan yang serasi dengan pemikiran-pemikiran dominan anda KEDALAM kehidupan anda.



SAYA BERANI JUJUR MENGATAKANNYA
SEPERTI INI KARENA DULU SAYA
BERFIKIR SEPERTI ITU, HINGGA SAYA
MEMILIH MERUBAHNYA

Intinya: semua yang datang keanda adalah yang anda tarik.

Jika memikirkan pemikiran pemikiran yang positif,optimis,penuh kasih,dan menyukkseskan ,anda akan menciptaka medan magnet yang menarik,seperti halnya besi terhadap magnet,apapun yang anda pikirkan.hukum ini menjelaskan mengapa anda tidak perlu merisaukan dari mana anda akan memperoleh hal hal yang baik bagi diri anda.jika anda membuat diri anda benar benar terfokus pada apa yang anda inginkan,dan menghilangkan pemikiran pemikiran tentang apa yang tidak anda inginkan ,anda akan menarik segala sesuatu yang anda perlukan untuk mencapai tujuan tujuan anda ,tepat ketika anda sudah siap menerimanya .ubahlah cara berpikir anda maka anda dapat mengubah hidup anda.

PILIH LAH PIKIRAN-PIKIRAN ANDA

Orang orang yang berhasil adalah mereka yang berfikir dengan lebih efektif dibanding mereka yang tidak berhasil. Mereka menghadapi kehidupan mereka,hubungan hubungan mereka dengan orang lain,tujuan tujuan hidup mereka ,masalah masalah mereka,dan pengalaman pengalaman mereka dengan cara yang berbeda dengan orang lain.mereka menaburkan bibit yang lebih baik dan sebagai akibatnya akan menuai kehidupan yang baik pula. jika belajar bagaimana cara berpikir dan bertindak layaknya orang orang sukses,bahagia,dan makmur yang lain,anda akan dengan segera dapat menikmati kehidupan yang serupa dengan kehidupan mereka.ketika sudah mampu mengubah cara berfikir anda ,anda akan dapat mengubah kehidupan anda.

(kedepan tulisannya akan menjurus ketindakan atau praktek dimana pada saat workshop akan dibuka lanjutannya..bersiap menggunakan sabuk pengaman, welcome aboard!)

Bersambung...

MILLIONAIRE MINDSET

Chapter 4 - lanjutan

SEHELAI KERTAS BERNAMA ANDA

Setiap manusia terlahir tanpa memiliki ide tanpa memiliki pemikiran sama sekali. Apapun yang menjadi pemikiran dan perasaan saat ini pastilah sesuatu yang dipelajari. Sejak mulai bayi hingga besar seperti sekarang.

Otak seorang anak adalah sehelai kertas kosong yang polos. Kemudian setiap orang dan pengalaman yang hadir dalam hidupnya meninggalkan jejak di atas kertas polos tadi. Bagi orang dewasa, yang terdapat dalam benak pikiran adalah akumulasi jumlah total pengalaman-pengalaman, jejak-jejak masa lalu yang membentuk sebuah jalan...matrik kehidupan.

Apa yang dia pelajari, apa yang dia rasakan dan alami sepanjang hidup kelak menjadi apa cara dia berfikir dan bertindak ketika dewasa. Inilah yang disebut self concept..konsep diri seseorang. Ada yang menyebutnya dengan istilah lain: setiap orang akan mengembangkan berbagai keyakinan tentang dirinya. Dimulai sejak lahir kemudian menjadi programmer yang menggerakkan komputer bawah sadar anda. Menentukan apa yang anda pikirkan, menentukan apa yang anda rasakan, menentukan yang anda lakukan.

Oleh karena itu, semua perubahan yang terjadi yang terjadi pada kehidupan lahiriah anda **DIMULAI DARI PERUBAHAN PADA SELF CONCEPT, gambaran keyakinan diri dirubah. Inilah yang menjadikan pelajaran awal untuk menjadikan anda memiliki kemakmuran.**

Saya lama melakukan perubahan keyakinan diri. Dulu saya adalah orang kampung itu adalah self concept saya. Kemudian **saya merubah bayangan diri tersebut. keyakinan diri saya menggambarkan saya adalah orang sukses, orang yang berhasil menaklukkan ibukota jakarta.** Begitu saya mengalami kebangkrutan. Disinilah awal semuanya. Disinilah awal saya bergerak maju. Disinilah konsep gambaran diri saya yang baru terealisasi mengkrystal menjadi kenyataan.

Ingat, seorang anak terlahir ke dunia “tanpa bayangan keyakinan diri/self

concept” sama sekali. Semua ide, opini, perasaan, sikap, atau nilai nilai yang anda miliki adalah hasil perjalanan kehidupan anda sejak kecil.

Seperti apa anda hari ini adalah hasil keyakinan anda masa lalu. Jika anda tidak puas dengan hasil sekarang maka “ubahlah konsep gambaran keyakinan diri anda terlebih dahulu”. Lalu jalani kehidupan kedepan dengan gambaran konsep kekinan diri anda yang baru.

“I think therefore i am..aku adalah apa yang aku pikirkan” - Rene Descartes

Sekarang anda sudah mengetahui bagaimana pola pikir mindset kemakmuran tersebut anda tanam kedalam pikiran anda. Anda ciptakan konsep bayangan keyakinan diri anda yang baru.

Jika anda dibesarkan oleh orang tua yang selalu mengatakan anda adalah anak yang baik, dan orang tua anda selalu memberikan cinta yang cukup, lingkungan anda selalu mendorong kemajuan anda, mendukung anda, percaya kepada kemampuan anda, tidak peduli dengan apa yang anda lakuakan gagal atau berhasil...anda akan tumbuh menjadi seorang yang memiliki self concept gambaran keyakinan diri anda adalah anda seorang yang baik dan seorang yang berharga.



“I THINK THEREFORE I AM..AKU
ADALAH APA YANG AKU PIKIRKAN”
- RENE DESCARTES

Pengalaman pada saat kecil tadi menjadikan keyakinan ini tertanam dalam diri anda dan menjadi dasar bagaimana ANDA MEMANDANG DIRI ANDA. Bagaimana anda memandang hubungan anda dengan dunia anda.

Jika anda dibesarkan oleh orangtua yang tidak paham betapa berpengaruhnya setiap kata dan tindak tanduk mereka dalam membentuk kepribadian anda. Mereka akan dengan mudah melontarkan kritik-kritik

destruktif, menunjukkan ketidaksetujuan. Orang tua yang menekan anda dengan menerapkan hukum fisik atau menerapkan tekanan emosional agar dapat menerapkan disiplin untuk mengendalikan anda.

Jika seorang anak terus menerus dikritik diusianya yang masih belia, dia akan dengan segera menarik kesimpulan bahwa hidupnya TIDAK BERES. Sesungguhnya dia tidak mengerti mengapa dia di kritik atau dihukum, namun dia menganggap orang tuanya tahu sesuatu yang dia tidak tahu. Jadi bayangan diri yang tercipta atas dirinya sendiri adalah dia orang yang tidak berharga atau tidak patut di hargai. Dia tidak berhak mendapat penghargaan dan rasa cinta. Pasti dia tidak berarti. Itulah bayangan keyakinan dirinya yang tertanam. Dan masa depannya sudah mudah di tebak, benar?

BAGAIMANA JIKA DALAM GAMBARAN
KEYAKINAN DIRI ANDA TERSEBUT
BELUM TERPASANG KONSEP
KEMAKMURAN. BISA-KAH DIPASANG?
BAGAI MANA CARANYA?

Bersambung...

MILLIONAIRE MINDSET

Chapter 5 - lanjutan

MENGUBAH KEYAKINAN ANDA

Setiap kali anda ingin mengubah prestasi hasil kerja anda di area manapun dalam diri anda adalah “harus merubah self concept anda terlebih dahulu”. Anda harus merubah gambaran keyakinan diri anda terlebih dahulu. Saya yakin anda sudah bisa melakukannya sendiri sekarang. Rubah seperti apa yang anda maukan. Dengan ber visualisasi, dengan membayangkan. Dengan mengulang ngulang. Sehingga menjadi kebenaran baru. Gambaran baru.

Namun, ada sebuah keyakinan yang sangat menganjal, adalah keyakinan yang bersifat membatasi..”self limiting belief”. Ini biasanya doktrin-doktrin dari agama yang disalah artikan. Doktrin sosial yang belum menangkap kemajuan jaman. Lingkungan ortodok yang mempunyai kebenaran kaku terhadap hal baru.

Kepercayaan jenis ini sangat efektif menghalangi anda. Karena selagi anda berusaha menimbulkan keyakinan baru tentang anda yang baru. Keyakinan membatasi anda adalah keyakinan sosial, atau kolektif belief.

Saran saya..anda merantau. Seperti saya. Anda ubah crowd! ubah lingkungan yang mempengaruhi anda

Ini adalah titik awal pembebasan potensi diri anda pencapaian hasil yang lebih besar daripada yang pernah anda hasilkan. Sebuah langkah awal adalah mempertanyakan kembali keyakinan-keyakinan tersebut. pertanyakan hal-hal yang membatasi tersebut. pertanyakan dengan sanubari anda. Dengan hati tulus bersih.

Sebagai contoh bayangkan anda memperoleh penghasilan 10 kali lipat dari apa yang anda peroleh sekarang. **Bayangkan anda tinggal di rumah yang besar di lingkungan yang sehat. Memiliki gaya hidup yang lebih menyenangkan dari apa yang anda dapat sekarang.**

Bayangkan anda memiliki kemampuan menjadi terbaik di bidang yang anda geluti sekarang. Bayangkan anda menjadi seorang yang paling populer.

Paling berkuasa, paling berpengaruh dalam dunia sosial dan dunia bisnis. Bayangkan anda menjadi seorang yang tenang, berwibawa, percaya diri. Inilah awal anda melakukan perubahan self concept. Bayangan merubah gambaran keyakinan diri. Langkah awal anda merubah cara berfikir anda. Dan kemudian merubah hidup anda.

Saya ulangi:

Bayangkan citra anda yang baru

Bayangkan dengan sejelas jelasnya

Berikan emosi pada bayangan baru tersebut

Lakukan berulang-ulang.

Bisakan saya mengatakan bahwa ini adalah esensi doa? Benar..inilah intisarinnya.

Titik tolak proses penghapusan keyakinan yang membatasi dan pembebasan potensi anda adalah memprogram ulang pikiran anda. Software mental anda. Caranya: dengan memasukkan keyakinan-keyakinan atas diri dan masa depan anda yang baru, yang positif, yang membangun. Dalam workshop nanti akan dipraktekkan pelajaran yang lebih detail lagi.

BAGAIMANA ANDA MELIHAT ANDA

Setelah konsep tentang keyakinan diri atau self concept yang berikutnya adalah self image. Ini adalah bagaimana anda melihat diri sendiri. Ini disebut "cermin dalam" diri. Bisa anda bayangkan misalnya saya berjalan bersama anda, kemudian kita masuk sebuah toko busana ternama. Anda melihat dan mencoba sebuah jas. Lalu saya membelikan satu stel jas tersebut seharga 8 juta rupiah. Kemudian kita ke toko pena, saya membelikan mountblanc pen seharga 5 juta rupiah. Kemudian kita ke toko jam, lalu saya belikan anda sebuah jam omega seharga 17 juta.


Percayakan anda sewaktu keesokan harinya anda mengenakan semua itu untuk semua presentasi bisnis. Anda langsung memiliki keyakinan yang tinggi dan citra diri anda yang terpancar dari dalam keluar adalah citra sukses. presentasi anda pasti memukau. Dan sungguh saya sudah membuktikan teori ini. itulah penting nya citra diri.

Dalam hal pelajaran di tulisan ini, citra diri tersebut bisa anda bentuk dengan visualisasi. Dengan bayangan dalam diri. Bayangkan suasana presentasi bisnis yang akan anda lakukan. Bayangkan reaksinya. Bayangkan sampai hasil akhir seperti yang anda harapkan. Bisnis goal!

Jadi ada dua cara meningkatkan dan merubah citra diri. Pertama dengan memberikan pengaruh fisik seperti cerita pertama. Kedua dengan kekuatan imajinasi berulang-ulang. Keduanya memiliki efek sama besarnya. Dengan memvisualisasi diri anda sebenarnya anda sedang mengirim pesan tertentu dalam pikiran bawah sadar anda. Kemudian pikiran tersebut akan mngkoordinasikan dengan pikiran, kemudia dengan kata-kata anda, kemudian tindakan anda. Dan ini berjalan konsisten dengan bayangan citra diri yang anda bentuk.

Inti pesan: semua perbaikan dalam hidup anda akan dimulai dari perbaikan gambaran mental anda. Citra internal anda akan mempengaruhi emosi, perilaku, sikap, bahkan bagaimana orang lain berinteraksi dengan anda.

Lalu saya mengingatkan ada hal yang sangat penting dalam konsep MINDSET yang saya ingatkan dan tuliskan untuk anda. Konsep trilogi pikiran sukses.



SEMUA PERBAIKAN DALAM HIDUP
ANDA AKAN DIMULAI DARI
PERBAIKAN GAMBARAN MENTAL
ANDA.

Yaitu seberapa besar anda menyukai diri anda. Saya ulangi bagian komponen emosional yang terpenting tentang konsep anda adalah self esteem yaitu seberapa anda menyukai diri anda. Tingkat anda menyukai diri anda sendiri menentukan banyak hal yang akan terjadi dalam diri anda. Semakin anda menyukai diri anda semakin BAIK anda akan bertindak dalam bidang yang anda tekuni. Dan jika di lihat dengan pemahami terbalik, semakin baik performa anda...anda akan menyukai diri anda sendiri.

Sebagai contoh singkat..jika ada sesuatu terjadi dalam diri anda. Misalnya anda seorang suami atau seorang istri meninggalkan rumah sebentar untuk belanja. Setibanya dirumah anda melihat rumah menjadi berantakan barang-barang anak-anak, dan lain sebagainya. Jika anda mulai berteriak memanggil anak-anak, atau pembantu atau apapun diluar diri anda!!!...artinya anda tidak menyukai diri anda.



DAN JIKA DI LIHAT DENGAN
PEMAHAMI TERBALIK, SEMAKIN
BAIK PERFORMA ANDA...ANDA AKAN
MENYUKAI DIRI ANDA SENDIRI

Ingat..jika anda menunjuk masalah sesuatu diluar diri anda. Artinya anda tidak terlalu menyukai diri anda. Tidak mengerti tulisan ini...? baiklah, saya melanjutkan tulisannya. Jika seseorang mengenak dirinya sendiri dan menyukai diri sendiri maka yang dilihat pertama adalah diri sendiri terlebih dahulu. Begitu anda sadar bahwa semua adalah kealfa an anda mengajari... persoalan selesai. Sayangnya banyak yang merasa sudah melakukan pengajaran tersebut sehingga tinggal menyalahi atau menunjuk orang lain.

Saya ulangi dengan penulisan dari sudut lain lagi..SETIAP KALI ANDA BERFIKIR PERSOALAN ITU ADA "DILUAR SANA", MAKA SESUNGGUHNYA "PIKIRAN" TERSEBUT YANG MENJADI PERSOALAN.

Inilah kalimat saya yang menyatakan” anda tidak mengenal diri anda, anda tidak menyukai diri anda”. Maaf tulisan ini terlalu langsung namun itu adalah pengalaman saya pribadi. Dulu saya adalah orang yang sering menunjuk semua” diluar sana”, namun begitu saya membalik bahwa semua didalam diri, saya menjadi merasa damai. Dunia indah. Saya mengenal diri saya. Potensi saya. Hingga perubahan tersebut membuat saya seperti sekarang.

Self esteem ini adalah inti reaktor. Seberapa anda menyukai diri anda andalah inti kepribadian anda. Sayang diri inilah yang menentukan tinggi rendahnya tingkat keyakinan dan jelas tidaknya bayangan diri. Dalam bahasa alain...self esteem menentukan self concept dan self image!

Semakin tinggi self esteem anda semakin mudah anda mencapai apa impian anda. Orang yang memiliki self esteem tinggi nyaris tak terbendung. Inilah hasil akhir tulisan ini. and ayng tak terbendung. Self esteem menentukan KUALITAS HUBUNGAN SOSIAL ANDA dengan orang lain. Semakin tinggi kesukaan akan diri sendiri orang semakin menyukai anda.

Kesannya nya adalah kalau anda adalah seorang yang tidak menyanyagi diri sendiri mengapa anda layak di cintai orang. Dan lakukan sebaliknya.. semakin anda menyukai diri anda...semakin anda disukai orang. Semakin anda menghormati diri sendir anda pun tergiring menghormati orang lain. Dan pada akhirnya orang menghormati anda. Nyaman dengan anda.

Dalam kemakmuran finansial...tingginya self esteem adalah tingginya rekening anda di bank. Percayalah. Semakin tinggi self esteem anda sebagai orang tua akan menciptakan anak-anak yang self esteemnya tinggi pula. Keluarga yang memiliki self esteem tinggi biasanya dalam rumah keluarga tersebut terpancar cinta, tawa, dan kebahagiaan

Bersambung...

MILLIONAIRE MINDSET

Chapter 6 - lanjutan

HAL-HAL YANG PERLU DIPERHATIKAN

A. Dasar pemikiran anda

Dalam memutar roda selalu ada hal yang memberatkan. Sama juga dalam melakukan perubahan mindset ini. maka selain keyakinan keyakinan lingkungan yang mempengaruhi ada juga hal yang harus anda jaga setelah anda melakukan perubahan. Jika ini tidak dijaga anda akan kembali lagi menjadi anda yang lama.

Sebagaimana anda tahu, pandangan dan reaksi anda terhadap kejadian dalam hidup anda ditentukan oleh dasar-dasar pemikiran anda. Dasar pemikiran tersebut adalah keyakinan-keyakinan, pendapat-pendapat, dan kesimpulan-kesimpulan yang anda tarik sebagai masukan dari pengalaman yang anda terima sejak kecil.

Hal-hal tersebut yang membentuk self concept, seberapa anda yakin dengan anda, dan inilah FILOSOFI hidup anda. Semakin kukuh dasar pemikiran tersebut semakin yakin anda dengan "kebenarannya". Pada akhirnya dasar inilah yang menjadi pengendali apapun yang anda lakukan, kerjakan dan rasakan.

Jika anda yakin anda adalah seorang yang penuh dengan talenta, dengan semangat, ramah dan populer, sehat dan kehidupan yang indah...dasar-dasar pemikiran ini lah yang akan membawa anda kepada penetapan sasaran hidup.

Jika anda belum memiliki template dasar tersebut, lakukan perubahan, pasang template dasar tersebut dalam diri anda. Lakukan seperti saya pernah lakukan dan terus saya lakukan. Ingat: yang penting bukan apa yang terjadi kepada anda didalam kehidupan ini tetapi BAGAIMANA REAKSI ANDA.

Juga bukan dari mana ASAL anda tetapi KEMANA tujuan anda dan bagaimana anda mencapainya. Sungguh tujuan anda hanya dibatasi oleh

imajinasi anda. Karena imajinasi tak terbatas jadi tujuan anda sesungguhnya menjadi tak terbatas. Inilah dasar pemikiran dan keyakinan yang anda perlukan untuk menunjang potensi anda.



PANDANGAN DAN REAKSI ANDA TERHADAP KEJADIAN DALAM HIDUP ANDA DITENTUKAN OLEH DASAR- DASAR PEMIKIRAN ANDA

B. Dobrak Mitos

Sayangnya, terdapat berbagai mitos yang kita dengar selama kita tumbuh menjadi dewasa. Mitos ini bisa menjadi PENYABOT harapan-harapan anda dalam meraih sukses, meraih kebahagiaan, dan kepuasan dikemudian hari.

Misalnya:

Perasaan “anda kurang pintar”. Perasaan seperti ini adalah dasar pemikiran yang menimbulkan rasa rendah diri dan tidak mampu. Anda berasumsi bahwa orang lain lebih mampu hanya karena merasa saat ini mereka berprestasi lebih baik dari anda.

Perasaan rendah diri ini menetap jauh di lubuk self concept.

Dari mana ide “anda kurang pintar” itu? Tentunya masa lalu anda memberi sumbangan terbesar. Bisa didapat dari orangtua yang kurang faham mendidik anda. Bisa didapat dari lingkungan. Anda yang sering diabaikan yang kurang mendapat perhatian yang kurang mendapat kepercayaan yang kurang mendapat waktu, sehingga anda mulai membentuk “keyakinan” anda yang kurang mampu. Itu mitos! Itu tidak benar. Sudahi sekarang juga!!!

Mulailah berbicara hal yang positif tentang anda, berulang ulang.

Kata-kata yang paling berpengaruh dalam kosakata anda adalah kata-kata yang biasa anda katakan kepada diri anda sendiri dan kemudian anda yakini kebenarannya. Dialog dengan diri sendiri merupakan penentu 95% emosi anda.

Ingat, **ketika anda berbicara dengan diri sendiri, otak anda menerima kata-kata sebagai perintah. Your wish is a command!**

Pikiran tersebut menyebar keseluruh tubuh kemudian menyesuaikan dengan perilaku, citra diri, dan tindakan anda sesuai dan cocok dengan kata-kata anda.

Oleh karena itu, mulai sekarang anda berbicara dengan diri sendiri gunakan kata-kata yang sebenarnya anda inginkan TERJADI pada dalam diri anda. Kata-kata yang anda inginkan. Dengan bahasa lain: hindari mengatakan apa-apa tentang diri anda sesuatu yang TIDAK ANDA HARAPKAN akan terjadi.

Katakan kata-kata hanya yang ingin terjadi dalam diri anda. Katakan dengan berulang-ulang kata-kata yang memberi pengaruh positif dalam diri anda. Ingat bahkan celetukan tentang hal diluar diri anda kembalinya ke anda. Jadi celetuk, komentar, opini, pendapat, berkata-kata dalm diskusi, dalam dialog...hanya yang akan membuat anda menjadi lebih baik.

Mengeluh, curhat, sharing hanya yang baik.

Kata-kata: saya bisa, ini mudah, asyik, fun, saya yang terbaik, ini milik saya, dunia menyenangkan, adalah sebuah program untuk dasar self concept anda. Lakukan mulai sekarang.

ANDA PATUT MENDAPAT YANG TERBAIK

Sebagai akibat sinikal seringnya anda mendengar keluhan, sperti kata-kata: lahi krisis ekonomi, susah dapat uang, susah cari kerja, dunia emang keras, dan lain sebagainya. Juga kritikal perusak yang anda terima pada

masa lampau, kemudian manusia memiliki satu lagi mitos kepercayaan yang merugikan. Kepercayaan ini adalah anda “tidak berhak” atas kesuksesan.



**MENGELUH, CURHAT, SHARING
HANYA YANG BAIK.**

Ini sering terjadi pada mereka yang hidup dari keluarga yang terbatas ekonominya. Lingkungan yang marginal. Kurang pendidikan. Jadi ada mitos yang dipercaya oleh lingkungan seperti bahwa orang miskin penuh hikmah dan nilai-nilai luhur sementara orang kaya penuh dengan dosa. Ada pula yang mengatakan banyak harta membuat beban di akhirat nanti. Juga kepercayaan kita memang begini abis pemerintah gak urusin kita.

Sebuah kepercayaan yang masalah diluar anda. Masih ingat orang yang suka menunjuk diawal tulisan? Jika yang mereka tunjuk adalah hal sinikal dan negatif dan terjadi diluar dirinya maka dia memiliki “kesadaran kemakmuran rendah”.

Seorang yang memiliki kesadaran (self concept) kemakmuran yang tinggi, menunjuk keluar hanya positif, menunjuk kedalam lebih positif lagi.

Jika dalam kehidupan anda dibesarkan dengan keadaan negatif diatas namun ternyata anda berhasil mengatasi masalah tersebut. anda menjadi sukses. Perlu saya ingatkan anda tetap harus menghilangkan template dasar-dasar nilai yang telah terbentuk dalam sindiran, kritikan atau sinikal yang pernah anda alami. Hilangkan. **Benar anda bisa tutup dengan citra dan pelajaran diawal, namun anda jnagan lalai melelukannya terus menerus.**

Saya pernah alami dimana kesuksesan mulai menanjak. Saya mengalami hal yang membuat saya lupa diri. Saya lupa melakukan pengulangan keinginan dan citra baru saya. Data lama banyak yang belum hilang ..maka..

dalam hati kecil bawah sadar saya saya tidak layak atas harta ini. saya seakan menipu hati kecil saya. Reaksinya..saya menghambur-hamburkan uang dengan belanja hal-hal yang tidak saya perlukan. Gaya hidup keluarga menjadi seakan borjuis. Perilaku saya menjadi aneh menurut beberapa rekan.

Benar data bahwa kemiskinan lebih mendapat hikmah dan kaya sumber masalah masih ada. Saya tidak sadar mengapa saya bereaksi demikian. Hingga akhirnya saya kembali terpuruk.

Disanalakah saya melakukan perenungan sekali lagi. Saya melakukan imajinasi ulang pikiran saya. Saya melakukan kata-kata positif lagi terhadap diri sendiri dan dalam dan luar diri terus menerus hingga sekarang hingga masa akan datang.

Saya sekarang bisa menikmati hidup. Saya lebih lepas sekarang. Data baru saya total. Sudah menghapus data lama. Mungkin sebagian data lama masih ada namun sudah ditutup dengan data baru. Namun jujur ini masih berkisar tentang kemakmuran materi. Saya masih harus bekerja keras untuk data tentang kesehatan, hubungan dengan keluarga, mendidik anak, dan lain sebagainya.

Bersambung...



SAYA SEKARANG BISA MENIKMATI
HIDUP. SAYA LEBIH LEPAS SEKARANG.
DATA BARU SAYA TOTAL.

MILLIONAIRE MINDSET Chapter 7

MENGUBAH CARA HIDUP

Pikiran dan perasaan Anda terhadap diri Anda sendiri, termasuk kepercayaan-kepercayaan dan harapan-harapan Anda tentang Apa yang mungkin dapat Ada peroleh, menentukan apa saja yang dapat Anda lakukan dan apa saja yang dapat Anda lakukan dan apa saja yang akan terjadi kepada diri Anda. Ketika mengubah kualitas pemikiran Anda, Anda akan mengubah kualitas hidup Anda, kadang bahkan secara langsung.

Satu-satunya hal di jagat raya ini yang dapat Anda kendalikan secara penuh hanyalah pikiran Anda! Anda dapat memutuskan apa yang ingin Anda pikirkan dalam menghadapi satu situasi tertentu. Pikiran Anda dan cara Anda menginterpretasikan kejadian apa pun itu akan mendorong terbentuknya perasaan Anda—baik positif maupun negatif. Pikiran dan perasaan Anda akan membawa Anda pada tindakan-tindakan yang kemudian Anda ambil dan menentukan hasil yang nantinya akan Anda peroleh. Semuanya bermula dari pikiran Anda.

POSITIF

Pikiran yang positif menunjang kehidupan. Pikiran-pikiran seperti itu akan meng-empower Anda dan membuat Anda merasa lebih kuat dan lebih percaya diri. Pikiran yang positif bukan hanya sebuah ide yang bersifat memotivasi. Pikiran seperti ini juga memiliki efek-efek yang konstruktif yang besarnya dapat diukur terhadap kepribadian, kesehatan, tingkat energi, dan kreativitas Anda. Semakin positif dan optimistis Anda, semakin bahagia Anda dalam setiap aspek kehidupan Anda.

Pikiran-pikiran yang negatif akan mendatangkan hasil yang sebaliknya. Pikiran-pikiran seperti ini akan men-disempower Anda dan membuat Anda

menjadi merasa lebih lemah dan kurang percaya diri. Kapan pun Anda berpikir atau mengatakan sesuatu yang negatif, Anda sebenarnya sedang meneruskan kekuatan Anda. Anda merasa marah dan defensif. Anda merasa frustrasi dan tidak bahagia. Lama-kelamaan, pemikiran yang negatif akan dapat membuat Anda sakit secara fisik, dan bahkan dapat meracuni hubungan-hubungan Anda dengan orang lain.

Pikiran yang positif akan memberi Anda kesehatan mental dan prestasi puncak. Pikiran negatif menimbulkan penyakit mental dan menurunkan efektivitas. Oleh karena itu, jika ingin mendapatkan kehidupan yang indah, Anda harus mengarahkan sasaran-sasaran Anda pada penanaman berbagai emosi positif dalam diri Anda dan membuang jauh-jauh emosi yang negatif.

Penghapusan emosi negatif adalah satu langkah yang sangat penting yang dapat Anda ambil demi mendapatkan kesehatan, kebahagiaan, dan kesejahteraan pribadi. Setiap kali Anda memegang kendali penuh atas pikiran dan perasaan Anda, dan mendisiplinkan diri Anda agar tetap memelihara pikiran-pikiran dan perasaan-perasaan yang positif, kualitas hidup Anda, baik mental maupun fisik, akan meningkat. Ketidadaan emosi negatif akan membuat pikiran Anda secara otomatis terisi oleh emosi-emosi yang positif, yang menghasilkan perasaan bahagia dan puas.

ANDA BISA MEMILIH APA YANG INGIN ANDA PIKIRKAN

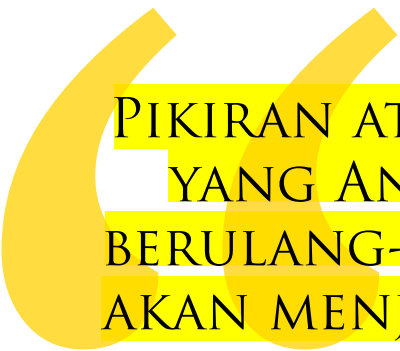
Hukum Substitusi mengatakan bahwa, "Otak Anda hanya mempunyai cukup ruang bagi satu pikiran setiap kalinya, apakah itu positif ataupun negatif . Anda dapat menyubstitusi sebuah pikiran negatif dengan sebuah pikiran positif kapan pun Anda mau". Anda dapat mengaplikasikan hukum ini dengan cara berpikir tentang sesuatu yang positif secara sengaja setiap kali Anda ingin menghapuskan sebuah pikiran atau perasaan yang membuat Anda marah atau tidak bahagia.

Hukum kebiasaan mengatakan bahwa, "Pikiran atau tindakan apa saja yang Anda lakukan secara berulang-ulang pada akhirnya akan menjadi sebuah kebiasaan baru". Setiap kali Anda bereaksi dan berespons secara positif, Anda sebenarnya mengendalikan alam sadar Anda. Dengan segera, hal ini akan tumbuh menjadi sesuatu kebiasaan yang otomatis akan Anda lakukan sehingga berpikir dan berlaku dengan cara seperti ini akan menjadi mudah bagi Anda. Dengan tekad yang keras dan pengulangan-pengulang, Anda akan dapat mengembangkan satu kebiasaan berpikir dan bertindak yang baru. Dengan menerapkan hukum ini, Anda akan dapat menjadi seseorang yang benar-benar positif, dan Anda dapat mengubah hidup Anda.

Bersambung di Kelas Workshop Millionaire Mindset.

Seluruh keilmuan dan pelajaran dalam Millionaire Mindset dikelas nanti seperti ilmu silat, banyak praktek, simulasi, games, experiential method sehingga teorinya 30% untuk membuat 7 chapter tulisan menjadi "aha Experience". Semoga tulisan ini bermanfaat. Sempatkan baca berulang,.

Mohon bagi peserta mengisi questionnaire dan test karena diperlukan untuk mengatur tempat duduk, menentukan jenis gamesnya (setiap kelas selalubeda karena isi kelasnya berbeda). Segera di kirim ke email panitia. Dengan segalahormat, sampai jumpa di kelas. #may peace be upon us.



PIKIRAN ATAU TINDAKAN APA SAJA
YANG ANDA LAKUKAN SECARA
BERULANG-ULANG PADA AKHIRNYA
AKAN MENJADI SEBUAH KEBIASAAN
BARU

**“Tiap Luka punya
cerita”**

SAYA INI PENGGILA DATA. SAYA INI MENYUKA STATISTIC DAN ANGKA. BAGI SAYA ANGKA ITU ADALAH HAL YANG SEDERHANA. HANYA VARIAN DARI ANGKA NOL (0) DAN SEMBILAN (9) HANYA 10 MACAM. DIACAK-ACAK SEPERTI APAPUN HANYA KOMBINASI DARI 10 ANGKA TERSEBUT.

Huruf latin ada 26 memberikan kata-kata dan kalimat memiliki variant lebih banyak dari angka. Jadi karena hal ini nilai saya dalam dunia angka di bangku sekolah lumayan tinggi.

Data dan angka adalah “fact and figure”. Hal inilah yang menentukan setiap keputusan saya dalam melangkah. Kuncinya yang lebih mendasar lagi adalah, dari mana sumber data tersebut? Tidak ada yang terbaik kecuali dari data yang anda cari sendiri. data yang anda kumpulkan sendiri.

Ada hal yang akhirnya menjadi backbone, tulang punggung saya dalam mencari data yaitu sejak tahun 2006 saya meminta mas kirdi untuk menyetujui salah satu “tax planning” strategi di perusahaan kami adalah membiayai reseach dan study saya.

Kita semua tahu dalam pelaporan perpajakan, bahwa unsur biaya bisa mengecilkan keuntungan yang bisa mengecilkan pembayaran pajak. Dari pada “terlalu” besar ya kami masukan unsur biaya yang bisa memberi manfaat dari pada hanya sekedar kenyamanan. Yaitu biaya reseach.

Sejak saat itulah narapatih institute berdiri. Ini adalah lembaga “self funded” yang bergerak dalam bidang yang tidak umum. Pengamat extra ordinary crime dan intelegen. Pertama kami juga ngak tahu kearah mana lembaga ini berjalan. Namun berkumpulnya banyak sahabat yang memiliki ketrampilan

khusus membuat kami memiliki banyak “un publish data” mengenai extra ordinary crime seperti terrorism dan data intelegen Indonesia.

Kami tidak menganalisa, kami hanya pengumpul data. Fakta, ada berupa foto, tulisan, rekaman gambar, rekaman persidangan, rekaman direct interview.

Bagi kami, mungkin hanya sekedar aktifitas kecil yang mencoba memanfaatkan waktu luang agar produktif. Dan ngak heran, mas kirdi hingga saat ini masih menjadi “secret weapon” dalam interview with a suspect atau mata ketiga dalam interview para saksi dan tersangka extra ordinary crime. Agus nya angeline, kasus UI, kasus pelecehan JIS, dia masih up date karena masih memegang langsung. Saya sudah bergeser, di bawah tahun 2012 saya masih disana. Namun sejak saat itu hingga sekarang saya lebih minat mengumpulkan data. Data pasar atau tepatnya marketing intelegen.

Tahun lalu kami melakukan sebuah research pasar. Kami melakukannya di bali. Alasan pertama kami memang menarget turis asing dalam survey tersebut. Terdapat 890 response yang mengisi questionnaire. Membuat research data adalah hal sederhana. Siapkan anak SMK 3-5 orang yang santun, ramah. Lalu meminta response waktu 5 menit mengisi data. Sambil menunggu di bandara adalah waktu ideal dan tidak mnyita waktu mereka.

ALASAN PERTAMA KAMI MEMANG MENARGET TURIS ASING DALAM SURVEY TERSEBUT

Survey ini hanya memakan waktu 6 jam dalam 1 hari dan dana sekitar 2,5 juta rupiah untuk ongkos anak-anak SMK tersebut mengerjakannya. Dengan 1000 lembar questionnaire 890 kami nyatakan layak, baik dan benar, dari data tersebut terlapor sebagai berikut :

78% warga asing 22% warga Indoensia. Dari 78% warga asing 30% nya ternyata datang dari negara tetangga, Malaysia, Singapore, Thailand.

Reset tersebut adalah mencari tahu kebiasaan mereka didalam memilih jadwal liburan dan memilih akomodasi.

Terdapat data bahwa, dalam memilih liburan dan akomodasi :

25% response memilih 4-6 minggu sebelum keberangkatan.

20% response memilih 2-4 minggu sebelum keberangkatan,

18% response menjawab memilih 1-2 minggu sebelum keberangkatan,

15% response memilih 6-12 minggu sebelum keberangkatan ,

15% memilih 1-2 hari sebelum keberangkatan,

sisanya 7% lain-lain.

Membaca data survey saya menemukan banyak fakta. Ada fakta menarik yang menjadi focus saya yaitu di “data 15% response memilih akomodasi 1-2 hari sebelum hari H keberangkatan”.

Ternyata dari 15% tersebut orang Indonesia mengisi 65% nya. Alias orang indonesia kalau berangkat doyannya “last minute person”..jiaaah, ini membuat saya mesem-mesem kukur kukur garukin kepala yang ngak gatal. Ngak di kampus, ngak di sekolah ngak ngumpulin tugas, ngak buat skripsi, ngak mau ujian, menyelesaikan kerjaan kantor, semua sama...”last minute person” hahaha.

Jadi, ini kayaknya yang terjadi saat ini di pemerintahan ya, semua dikerjakan last minute. Geradak-geruduk begitu dekat deadline. Resapan anggaran rendah, dibuang di akhir tahun. Ngejar pekerjaan semua di buru-buru di akhirnya. Ya mudah-mudah kali ini saya salah lagi karena saya belum survey sih. # may peace be upon us

**Masa lalu itu
paling jauh, karena
tidak bisa kembali**

AKHIR BULAN AGUSTUS ADA SAHABAT YANG MENYAMPAIKAN UNDANGAN UNTUK HADIR DI SEBUAH HOTEL DI BILANGAN KARAWACI. UNDANGAN TERSEBUT DATANG DARI 10 PROVINSI YANG DIWAKILI SEKDA ATAU ASISTEN 1 PROVINSI MASING-MASING.

Kesepuluh provinsi tersebut membentuk sekber sekertaris bersama yang bernama MPU, mitra praja utama. Tentunya orang seperti saya yang kurang banyak tahu tentang pemerintahan daerah cukup tersanjung mendapat sesi dalam acara tersebut.

Salah satu fakta menarik dalam 10 provinsi tersebut karena jika ke 10 provinsi tersebut di akumulasi maka kedatangan turin asing yang ber jumlah 9 juta orang setiap tahunnya, 10 provinsi tersebut kedatangan 80% turis masuk ke Indoensia. Provinsi tersebut adalah, lampung, banten, Jakarta, Jabar, Jateng, Jogja, jatim, bali, NTB, NTT.

Kebetulan juga secara geografis lokasinya merenteng urut kacang.

Topic apa yang saya di mintakan sesi bersama mereka? Bidang pariwisata. Saya di minta menelaah sisi wisata, bagaimana mempromosikan dan meningkatkan dari sisi ekonomi. Walah, bagi orang seperti saya ini adalah hal yang tidak mudah namun menarik. Sangat menarik bahkan bagi saya.

Salah satunya karena dalam 3 tahun terakhir saya memang menyempatkan belajar dan mempraktekan pengetahuan saya dalam bidang ini. Walau pastinya jauh di katakan mahir namun sudah terbayang dikepala saya. dalam hal belajar saya termasuk boros uang dan waktu. Kapan saja dimana saja kalau saya sudah minat bidang tertentu pasti saya gali habis-habisan bidang

tersebut dan saya praktekan.

Ini yang membuat saya lambat pinternya dalam belajar, karena saya pasti praktekan. Kalau saya belum praktek jangan harap saya mau bicara atau komentar. Malu saya.

Jadi selagi mencari bahan untuk sesi pariwisata bersama MPU 10 provinsi saya mencari data dulu. Dan kebiasaan saya mencari data adalah di kantor di bilangan merdeka selatan. Dua sumber saya mencari kebetulan berlokasi bersebelahan. Ya saya datangkan saja dua-duanya.

Pertama saya menengok sisi jumlah pariwisata asing yang sedang di genjot pemerintah. Dari 9 juta di target menjadi 20 juta hingga tahun 2019. Itu adalah program kementerian pariwisata punya target. Salah satu strateginya adalah dengan memberikan kebebasan visa kunjungan selama 14 hari bagi beberapa Negara.

Mata saya tertuju pada list sebuah Negara dibilangan amerika latin, ada 2 negara. Saya agak lama berhenti dan memfokuskan sedaftar nama dua Negara tersebut. Alih-alih saya berfikir wisata malah otak saya lompat kesebuah hal yang bagi banyak orang mungkin muskil. Tapi ya bagaimana, 15 tahun terakhir itu adalah bagian dari hidup saya.

Yang terbersit dikepala saya adalah keimigrasian. Selang bebrapa minggu lalu saya melihat sebuah group turis china. Dan kali ini saya bisa katakan bukan group wisata namun pekerja dari china. Masuk ke imigrasi bandara cengkareng. Pegawai imigrasi cepat sekali kerjanya. Lihat passport, stempel dak dok, lewat.

SAYA TERPANA.

100 orang lebih masuk begitu cepat. Sekali lagi saya suka cara kerja cepat, saya juga bukan anti pekerja professional asing, namun insting saya bertanya, tahu dari mana itu petugas imigrasi kalau mereka bukan mata-mata tentara

merah?!.

Begitu seseorang masuk, kita sudah telanjang. Data sudah habis di kuras. Kekuatan kita terbaca, langkah kita kedepan terantisipasi. Itu yang membuat saya gusar. Begitu juga dalam list daftar 45 negara yang saat ini di berikan bebas visa. Ada 2 negara yang biasa oleh kami di kenal sebagai “drug silk road” yang ternyata di bebas visakan negara tersebut. Saya kembali terpana.

Mengenjut ekonomi memerlukan kehati-hatian . salah satu kehati-hatian adalah mengenai defence system dan security system. Pertahan Negara dan keamanan Negara.

Ini bukan melulu kerjaan TNI dan polri. Semua lini harus memahami. Dikepala saya adalah saat itu terbersit perkataan dalam hati, ini kayaknya menteri cabinet semuanya harus “di lemhanaskan” kali ya. Polos amat sih, kayak ngurus desa atau kampung atau sebuah kota saja. Simple banget berfikirnya.

Dan kita semua tahu ketika memperhatikan kepolosan menteri maka kepala saya mengkalkulasi satu level lagi yaitu pemimpinnya, pak presiden yang terhormat.



MENGENJOT EKONOMI MEMERLUKAN KEHATI-HATIAN

Maka saya dengan cepat mengamini isi pikiran saya sendiri. ini presiden lugu, polos. Dia naik karena kepopuleran dan kesukaan mayoritas penduduk. Tidak salah memilihnya namun dia masih hijau di beberapa bagian. Dan bagian itu penting bahkan terpenting yaitu interdependency antar Negara. ketergantungan antar Negara. Pertahanan Negara dan ketahanan Negara. Gambaran yang di dapatnya belum utuh.

Tindakannya benar dan tegas namun datanya belum lengkap. Orang di sekitar dirinya masih euphoria pemenang pemilu. Bukan professional birokrat pemerintahan yang memahami seluk beluk bernegara.

Begini deh pak Jokowi yang terhormat, begitu juga para saudara disekiling istana yang terhormat. Anda pasti semua tahu, dalam sebuah pidato pak Jokowi mendukung kemerdekaan palestina dan sebuah fakta intelegen mendapatkan data bahwa dalam 12 jam setelah pak Jokowi mengucap hal tersebut pemerintah Israel rapat membahas kalimat Pak Presiden Jokowi dan mereka langsung membuat pernyataan tidak senang dan akan membalas.

Lihat secara langsung apa yang terjadi di perbatasan papua pak? Di temukan bendera Israel!, kebetulankah?! Atau itu Langsung terjawab tunai, lihat terjadi dengan rupiah pak, terjawab tunai. Hati-hati pak sebelum berkata atau bertindak. Kita ini aliansinya siapa. Bolo kita siapa?

Ingat perang barata yudha? karena bapak khan sama kayak saya orang jawa pasti doyang wayangan khan?, sebelum berperang maka para pandawa dan kurawa cari bolo dulu. Cari temen dulu. Misalnya kerajaan chedi bela siapa, kerajaan pringgondani bela siapa. Begitu tahu “allay” dan aliasi sekutu kita baru kita bicara. Saya bukan anti kemerdekaan Palestina pak, ini bernegara, kalau bapak orang LSM, kalau bapak hanya sebuah organ kemasyrakatan silahkan, begitu bapak seorang kepala Negara beda komandan!



HATI-HATI PAK SEBELUM BERKATA
ATAU BERTINDAK. KITA INI
ALIANSIANYA SIAPA. BOLO KITA SIAPA?

Begitu pak Karno presiden pertama Indonesia yang terhormat condong komunis china, menguatkan kaukasus Peking Jakarta, ngak lama G30S terjadi pak! Saya hanya mengingatkan fakta sejarah. Mengingatkan masa lalu. Benar masa lalu itu jauh pak. Karena ngak akan kembali. Karena itu saya mengingatkan.

Pak Presiden yang saya cintai, bapak benar menebas mafia minyak. Benar menebas mafia sapi. Tapi bapak dan team bapak lakukan sangat polos. Begini mengapa saya katakan sangat polos. Criminal mind itu otaknya 2 kali dari lebih pintar dari otak normal mind. Untuk mengalahkan criminal mind harus punya 2 kali “out smart” lebih pintar otak criminal tersebut.

Selama melihat dan mencoba deal dengan criminal mind pakai normal mind ya seperti sekarang keadaannya. Bapak dan team bapak langsung kontrontir mereka. Bapak gunting langsung. Ya mereka tahan barang pak. Yang pegang barang dan jaringan mereka. Sapi jadi langka, garam langka, ayam langka.

Bapak tebas mafia minyak terus kita masih import. Dan suppler dunia kita datengin mau beli langsung, mereka jawab siapa luh! Gw kenalnya si M bukan luh, bukan menteri bukan Negara. Dia gw kenalk 20 tahun, dia fair, dia bayar, dia bagi komisi ke gw. lu siapa?!. Dan mendadak kita gak dapat barang pak!. Ngak dapat garam, gak dapat sapi, gak dapat minyak.

Rakyat menderita karena gak ada barang. Bapak dan team benar niatnya. Seharusnya caranya yaitu bangun jaringan baru dulu pak, bangun jalur distribusi baru. Baru potong mereka, cari bolo dulu pak, cari kekuatan dulu pak. Bapak potong tapi pakai cara mereka juga, itu sama saja Cuma mindahin kantong si M ke si A. gak ngefek komandan!. Dan dalam prosesnya rakyat lapar.




RAKYAT MENDERITA KARENA NGGAK
ADA BARANG.

Pak Presiden yang terhormat, kurva belajar bapak rakyat yang nangung pak. Kami tergopoh gopoh. Kami tahu siapapun pengganti bapak, sama polosnya saat ini. Jadi kami tidak berniat mengganti bapak, tapi ganti

mindsetnya pak. Kalau mau melawan mafia , pakai otak mafia pak, setidaknya cara berfikirnya. Kalau menterinya polos dan lugu, bekali mereka pengetahuan bernegara pak.

Pembelian pesawat berbadan besar oleh ibu rini yang setuju ngak masuk akal pak. Kerena hanya bisa mendarat di cengkareng. Tak ada bandara lain di Indoensia yang bisa terima dia. Kalau tujuan pesawat itu ke eropa atau amerika, itu trayek rugi hanya prestise. Kalau hanya “di tekan” sebuah kepentingan Negara kita langsung takluk ya cari bolo dong pak. Cari keseimbangan . airbus eropa ya imbangkan dengan Boing Amerika misalnya atau bombardier dari brasil.

Daftar saya masih panjang pak Presedien yang terhormat atas kepolosan pemerintahan sekarang. Mudah –mudahan bapak ngak tipis kupingnya mendengar ucapan saya ini ya pak. Sabar ya pak dan Maaf loh pak, saya tadinya hanya mencari daftar wisata jadi pikiran saya melantur kesana kemari. Pakai lebih dari satu hati ya pak Presiden, hati-hati. # may peace be upon us



DAFTAR SAYA MASIH PANJANG
PAK PRESIDEN YANG TERHORMAT
ATAS KEPOLOSAN PEMERINTAHAN
SEKARANG

**Bosan adalah
perkataan yang
keluar dari
seseorang yang
tidak berdaulat
terhadap dirinya
sendiri**

KEBIASAAN SEBAGAI MANUSIA PAGI MEMBUAT PERTEMUAN SERING SAYA LAKUKAN DI PAGI HARI, BREAKFAST MEETING ADALAH HAL YANG SERING SAYA LAKUKAN. JUMAT KEMARIN PUN BUKAN PENGECEUALIAN. MAKAN PAGI NASI UDUK BERSAMA MITRA BISNIS DI BILANGAN KUNINGAN DI BELAKANG KPK MENJADI PILIHAN KAMI KEMARIN.

Jam 6.30 berangkat dari rumah dan langsung ke rumah nya di bilangan tirtayasa kebayoran dan saya pun pindah kendaraan kedalam mobilnya. Pertemuan ini saya yang menginisiasi. Karena pertemuan kami terakhir 7 bulan yang lalu. Di Hari sabtu pagi sekalian makan yam cha breakfast ala chiness namun di warung pinggir jalan favorit kami di bilangan kemang.

Benar, kesamaan kami berdua adalah sama-sama tukang makan. Makan enak syaratnya. Mau di ujung gank, di tengah sawah, kami ngak perduli pasti kami santap.

Pertemuan 7 bulan lalu sehari setelah beliau bertemu dengan petinggi partai yang mengundangnya di rumah petinggi tersebut di bilangan jalan teuku umar Jakarta.


Sahabat dan mitra bisnis saya ini bagi saya memiliki hubungan dalam berpolitik cukup menarik dalam keluarganya. Ayah dan beberapa pamannya adalah pentolan partai hijau, sementara 1 dari pamannya pentolan senior partai kuning. Apalagi keluarga istrinya, kuning banget dan aktif dalam jajajara petinggi kuning. Sahabat saya ini tidak berpolitik, namun dimasa

mudanya dia di swaramardika dan berkesenian membuat dia dengan salah satu anak pendiri bangsa dekat sekali hubungannya.

Tidak heran dia sangat dekat dengan pimpinan partai merah yang satu hari sebelum kita bertemu 7 bulan yang lalu dia 2 jam berdiskusi dengan sang pemimpin partai tersebut. Sabtunya, 3 jam kami berdua mendiskusikan pertemuan tersebut dan bicara ngalor ngidul terutama tentang bisnis yang saya sedang “propose” ke dia.

7 bulan berlalu sampai jumat kemarin. Saya inisiasi dalam pesan singkat di hape, “bro, kalo sampai 7 bulan kita gak ketemu bisa kena “pasal” ini. Perdata pidana kasusnya?!” . yang di jawab, jumat pagi jam 7 di tunggu di rumah ya, kita sarapan nasi uduk kampung di kuningan belakang KPK.

Dimobil, ketika dalam perjalanan diskusi di buka dari banyak hal pertama pasti keluarga. Baru kerjaan. Sampailah kita membicarakan sampai batas jam berapa waktu bersama hari ini . Karena saya tahu dia sibuk, saya pun sama. Maklum kami sama-sama petani yang masih nyangkul. Beban pribadi dan tanggungan bukan hanya sebatas rumah dan “extend family”, namun ada pegawai dan bisnis yang lagi mati angin situasi dunianya. Pertemuan dengannya untuk membahas itu. Pasar mengeser kemana atau pasar mau di bawa kemana. Market follower apa mau jadi market maker. Mumpun lagi gak ada angina begini enakny men-drive pasar. Jangan jadi pengikut pasar.



MUMPUNG LAGI NGGAK ADA
ANGINA BEGINI ENAKNYA MEN-
DRIVE PASAR.
JANGAN JADI PENGIKUT PASAR.


Kalau perlu setelah buat jadi market maker, menjadi penentu harga atau “price setter”. Bukan “price taker”.

Price taker misalnya anda di dunia komodity. Harga 1 kg bijih kopi ada standar harganya. Kita tingal “take” ambil atau tidak. Tidak bisa menentukan harga. Begitu anda beli kopi bijihan tersebut, anda sangria, anda giling, anda jadikan espresso di kedai anda. Anda jual 15 ribu per gelas anda mulai menjadi price maker, skala kecil.

Maka penting bagi saya selalu up date dengan sesama teman yang memang menarget pasar besar, trend setter , market maker.

Jadi sampai jam berapa kita bisa bersama nih? Dia menengok jam di tanganya dan berkata , saya jam 9 ada undangan. Yang saya jawab iya sama. Di mana? Saya tanya? Itu di bank , dekat sangrila. Lah sama, kata saya. saya juga kesana. Khan ada hari pelanggan nasional, priority member saya juga di sana.

Kami ketawa berdua karena artinya waktu kami bisa cukup lama hari ini berdiskusnya.



MAKA PENTING BAGI SAYA SELALU UP
DATE DENGAN SESAMA TEMAN YANG
MEMANG MENARGET PASAR BESAR,
TREND SETTER, MARKET MAKER.

Makan dan diskusi tak terasa waktu berjalan. Berdua makan nasi uduk agak oedas membuat keringat mengucur, namun itulah kami, kalau makan mau berkeringat-keringat kalau kerja mau enaknya aja, alias ngak mau keringetan hahaha. Kemudian waktu menunjukan jam 8.30 dan kami pun bergegas memenuhi undangan jam 9 di bilangan sudirman. Namun jalan macet baru jam 10 tiba. Biasanya hanya 20 menit namun jalan Jakarta yang lagi renovasi membuat 1,5 jam perjalanan nya. Kami tetap syukuri dan nikmati sekali diskusi banyak hal di mobil.


Setibanya kami di lobby ternyata banyak tamu. Namun tamunya sudah pualng alias acaranya sudah selesai.

Kami tetap turun dan sebuah kebetulan kami hadapi. Hari itu hari pelanggan nasional sehingga yang melayani adalah para direksi. Karena tamu pada pulang dan ketika direksi mengantarkan kami baru saja datang menjadikan kami berdua dilayani 3 direksi dan petinggi bank tersebut.

Kami pun diantar keruang yang sudah dipersiapkan untuk menyambut banyak tamu, namun karena acara sudah selesai ya tinggal kami berdua.

Bagi kami berdua sebuah kehormatan ketika kepala cabang nya menceritakan bahwa agenda hari ini mereka para direksi di tugaskan melayani langsung para nasabah, para pelanggan. Di tugaskan direksi turun langsung, berinteraksi dengan nasabah. Bertanya, sharing, getting into deep dengan pelanggan. Mengenal jauh pelanggan, apa dunia mereka, apa harapan nasabah. Dan..karena acara sebenarnya sduah selesai tinggal kami berdua. Maka 3 direksi dan 8 petinggi lainnya senior VP hingga kepala cabang duduk mengelilingi kami. Tukar menukar informasi dan data.

Mereka bertanya jauh kedalam seperti apa usaha kami, apa harapan kami terhadap bank mereka, dan ada hal apa yang bisa mereka bantu. Bisa di bayangkan, kami berdua dengan 11 orang yang dengan santun melayani kami. Pertanyaan tersebut mereka minta kepada saya untuk menjelaskan apa yang bisa di sinergikan.



KAMI PUN DIANTAR KERUANG
YANG SUDAH DIPERSIAPKAN UNTUK
MENYAMBUT BANYAK TAMU, NAMUN
KARENA ACARA SUDAH SELESAI YA
TINGGAL KAMI BERDUA

Ketika waktu dan tempat di berikan kepada saya, mata sahabat saya mendelik. Dia tahu sekali seroang mardigu jangan di kasih mike, jangan di kasih kesempatan bicara, jangan di kasih peluang sedikit saja berada di depan orang.

Seorang mardigu wowiek adalah pengemar “pendengar suaranya sendiri”, kalau di kasih mikrophone dia bisa nyerocos banyak , walau ngak ada yang dengar, namun dia senang mendengar suara sendiri. itulah “joke” sabahat saya tentang saya. makanya ketika “floor” di berikan kesaya. Dia sudah tahu, peluang ini pasti saya ambil dan bikin mereka suka ngak suka, mendengarkan impian dan ngawurnya seroang wowiek.



SEORANG MARDIGU WOWIEK ADALAH PENGEMAR “PENDENGAR SUARANYA SENDIRI”

Menjawab pertanyaan bisnis pak wowiek apa sekarang? Apa yang bisa kita sinergikan, apa yang bisa membuat mutual benefit keuntungan bersama?

Saya sumber kesempatan tersebut pastinya.

Berdasar data yang saya peroleh, benarkah bahwa 30% hotel berbintang di Indonesia , dalam 30 tahun terakhir bank anda yang membangun atau membantu pendanaan? Saya memulai pembicaraan.

Dijawab dengan anggukan beberapa orang di hadapan saya, saya dapat pastikan mereka baru ngeh juga sepertinya.

Ada 13.000 hotel bintang dan non bintang di Indonesia saat ini dimana turis asing yang 9 juta memberikan kontribusi nilai transaksi USD 2-3 billion atau senilai 30 triliun rupiah per tahunnya untuk akomodasi. Bapak ibu pasti tahu statistic ini khan? Saya kembali bertanya dengan data yang saya tahu sekali keabsahannya.

Data statistik kamar hotel antara turis asing dan local berbanding seimbang, 1 banding 1 alias turis local pertahun belanja akomodasinya juga sekitar 30 trliun rupiah. Dan dalam rencana pemerintah hingga tahun 2019 target dari transaksi kamar diharapkan meningkat 100% alias 20 juta turis asing meningkatkan 5-6 bilion dolar transaksi pertahun.

Saya melanjutkan dongeng saya, cerita angka yang fantastic tadi apa hubungannya dengan bank bapak dan bisnis saya? pasti itu yang menjadi pertanyaan bukan?

Kemudian saya melanjutkan : Saya memiliki piranti pintar untuk kamar mencari kamar hotel dan lokasi terdekat dari traveler. Juga ada feature notifikasi dari traveler kepada hotel bahwa dia mencari hotel terdekat dan termurah.

Ini bukan web base seperti OTA online travel agent. Ini adalah aplikasi gadget di smartphone. Mirip seperti gojek + waze. Demikian saya menjelaskan piranti saya tersebut. Nah demi meningkatkan pendapatan devisa Negara, saya mengajukan proposal ke bank bapak ibu, yaitu saya akan menggunakan bank anda sebagai “payment gateway” seluruh transaksi kami. Dan membangun aliansi penjualan bersama.

Fee payment gateway tersebut saya garansi bisa menambah pundi-pundi kantong bank pada “fee base income” bank anda.

Berikutnya, seperti program discount di restaurant tertentu dimana saat ini banyak card holder memiliki kartu kredit dengan tujuan mendapatkan diskon di restoran favorit. Saya minta bank anda, mempromosikan produk dalam negeri ini yaitu gethotel aplikasi pintar pencari akomodasi ini. Setiap pembelian menggunakan card bank anda, discount tambahan 30%.

Co-branding ini eksklusif hanya untuk bank anda. Bank akan mendapatkan benefit dari peningkatan fee base income dan marketing effect nya.

Pertanyaannya, setiap tahun ada anggaran marketing bukan? Berapa anggaran tersebut dan baliknya berupa apa? maka sesekali “balik”nya terukur dan saya berani bertaruh bahwa anggaran tersebut bisa 1 banding 1. Alias berapapun biaya marketing buat kampanye produk gethotel ini, dalam

1 tahun income dari fee sama dengan biaya marketing atau dengan kata lain biaya marketingnya nol, bukan “cash out” lagi tapi “even”.

Selesai saya bicara, saya menatap wajah sekitar yang beragam reaksinya. Saya ngak sempat menganalisa karena sebagian dari mereka sudah melihat jam tangan berkali-kali dan menatap jam di tembok. Wah setengah 12 sudah mau sholat jumat nih demikian direksi yang paling senior membuka kalimat dan direksi satu lagi dengan santun berkata, sepertinya kita harus menyediakan waktu khusus untuk hal ini pak ! dan saya hanya tersenyum mengangguk.

Dan sahabat saya yang mukanya bête mepet kesaya dan berkata, loe gila ya, kapan aja ada peluang setipis apapun loe hajat buat jualan.ngak tau malu loe dasar. Di acara mereka loe jualan lagi. Agaknya dia bête melihat saya ngak ada basa-basi hajar bleh begitu di kasih kesempatan. Dia melanjutkan, loe lihat dong mereka sudah gelisah loe nyerocos terus kayak petasan .

Saya berargumen, lah ..khan mereka yang buka omongan dan pertanyaan, ya saya sumber. Sahabat saya nyolot, iya..loe lihat-lihat dong sekitar mereka basa basi karena hari ini hari pelanggan. Loe perhatikan ngak senyum mereka terpaksa heh. Ini juga demi liputan tuh wartawan media potret sana-sini, itu rencana mereka, bukan denger loe ceramah , yang duluin khatib jumat. Emang gila loe mah jadi orang ya. Sahabat saya sekarang yang nyerocos nyeramahin saya dimana pejabat bank yang dari tadi menunggu kesempatan pergi mendadak amit mundur semua. Tinggal saya yang celingukan. Yah, saya mah berpasangka baik aja siapa tahu ide saya di terima. Siapa tahu jodoh. Dari pada barang bagus ngak di promosiin, berdebu di bawah meja, mending saya pajang dah . # may peace be upon us (Repost 6 September 2015)



SAYA BERARGUMEN, LAH ..KHAN
MEREKA YANG BUKA OMONGAN DAN
PERTANYAAN, YA SAYA SAMBER

**Jika meragukan
diri sendiri anda
sudah kalah**

SALAH SATU KELEMAHAN SAYA
TERNYATA TIDAK PANDAI MELIHAT
HAL YANG DETAIL. SAYA INI “GLOBAL”
BANGET CARA BERFIKIRNYA. BAGI
TEMAN-TEMAN YANG PASTI SUDAH
BANYAK FAHAM DUNIA KARAKTER
MANUSIA TENTUNYA FAHAM SEKALI
AKAN HAL INI.

Hal ini menjadi kesamaan juga dengan istri saya, kami berdua sama sama global cara berfikirnya, dan perbedaan kami satu dengan yang lain adalah dia berfikir “structural” dia runut rapi sementara saya unstuctur, tidak runut. Hal inilah sumber salah komunikasi kami tersering.

Atau ada kasus anak tertua kami yang menginjak remaja. Kalau di suruh ibunya ketika bangun tidur , selalu tidak di kerjakan. Sehingga ibunya senewn berat. Dan meng-klaim itu tuh, anak ayah ! nurutnya sama ayah.

Sehingga saya harus bergerak turun tangan baru anak kami melakukan sesuai perintah ibunya yang saya mengucapkan. Lama-lama saya gerah juga. Lalu saya mulai memperhatikan apa yang terjadi ketika suatu hari sang ibu memerintahkan anak kami untuk merapihkan kamarnya namun tidak kunjung di kerjakan.

Sang ibu senewan dan marah-marah. Dan mulai kalimat, tuh yah, ajarin dong anaknya!..kalimat berjarak dengan menggunakan istilah “anak nya” itu kata-kata berbahaya dalam jangka panjang. Karena ngak ada istilah anak mu, anak nya, yang benar adalah anak kita. Maka saya harus turun gunung nih “merapihkan” pikiran yang mulai “off side “ itu.

Lalu saya tanya, emang ngomong apa tadi, di jawab sang ibu, ya seperti biasa, kamu khan anak gadis ya rapihkan dong kamarnya, jangan males!”

Saya mulai meneliti pemilihan kata yang sang ibu lakukan.


Yuuup, saya dapat!

Saya mengatakan, begini, saya tahu masalahnya, si mbak itu anaknya cara berfikirnya “detail” rinci, sementara sang ibu berfikirannya global. Disini saya mulai tangkap perbedaan pemahaman arti kata “rapihkan”. Karena di kepala sang anak rapihkan itu apa? khan ada pembantu? Khan tiap hari sudah di rapihkan lalu apa? sang anak “hang” ngak faham.

Maka saya mengatakan begini, yuk ikut ayah ke atas ke kamar si mbak. Kita harus berkomunikasi cara si mbak, jangan pakai cara kita yang global. Yang rinci. Begini ngomongnya, mbak, kamu khan sudah gadis, hal yang bersifat pribadi, baju daleman kamu, celana, pakaian, buku-buku pelajaran kamu taruh balik pada tempatnya. Yang kotor taruh di tempat pakaian kotor yang baju rapih sudah di setrika sama ayuk di masukan ke lemari.

Tanpa saya berkata dua kali semua dikerjakan. Dan dia tahu urusan ngepel, gelap, sisanya urusan pembantu, tapi dia mengerjakan porsi nya. Melihat si mbak mengerjakan dengan santai sang ibu baru ngeh selama ini ternyata instruksi nya kurang di fahami.

Ini hal kecil yang merubah suasana rumah. Karena ketika kita faham cara berfikir lawan bicara maka kita bisa memilih kalimat dan kata-kata yang tepat yang dipahami.



KARENA KETIKA KITA FAHAM CARA
BERFIKIR LAWAN BICARA MAKA KITA
BISA MEMILIH KALIMAT DAN KATA-
KATA YANG TEPAT YANG DIPAHAMI

Nah globalnya cara berfikir saya inimenjadi kelemahan saya di satu sisi didalam melihat masalah. Ketika suatu hari saya sedang ada pertemuan

makan siang. Dalm diskusi tersebut teman saya meminta pendapat tentang usaha bakso di sebuah warung dengan menyewa ruko di bilangan Bekasi.

Dia memiliki ketrampilan dalam membuat baksa sapi dengan rasa yang luar biasa enak, namun mahal karena usnsur daging nya murni, 80% daging sapi pilihan dan 20% tepung. Dimana menurutnya kalo bakso itu di jual umum dangingnya berbading tepung bisa 50:50 lalu di tambah penyedap dan perasa daging. Dan, diua tidak melakukan 2 hal itu tanpa meyedap dan tanpa perasa daging. Semua alami, bumbu alami sehingga jatunya perkilo daging bakso nya lebih mahal hamoir 2 kali lipat dari bakso pada umumnya.

Dia berdua dengan mitranya ingin berdagang, bakso mutu tinggi. Namun di pasar orang masih meilhat 2 hal, harga dan rasa. Unsur sehat dan kualitas belum banyak yang menyadari, melakukan edukasi bisa lama dan kapan balik modalnya. Atau dagang dengan harga 2 kali competitor ya bisa ngak laku!

Mendengar sahabat saya bercerita dan meminta saran saya. saya kok “hang” ya. Kepala saya mendadak menjadi bingung. Begitu detail dan mikro saya ngak “dapet” sudut pandangnya.

Lama saya terdiam. Mau jawabdari mana ya untuk menolong atau memberi saran dirinya. Saya ini bukan coach bisnis, saya ini bukan konsultan kewirausahaan. Saya ini bisnis ya action saja ngak mikir panjang. Namun ketika di minta saran ternyata saya ngak “instant” bisa jawab, terlalu rinci jawabnya aplikasi yang di butuhkannya.

Harus aplikatif, harus membumi, harus bisa dikerjakan. Bukan wacana di awing-awang, bukan saran tanpa pengalaman. Saya tidak terlalu berpengalaman di dunia retail rinci ini, walau dulu punya swalayan hingga 11 buah, tapi itu dulu.




MENDENGAR SAHABAT SAYA
BERCERITA DAN MEMINTA SARAN
SAYA. SAYA KOK “HANG” YA.

Time change, waktu bergeser, bisnis bergeser. Bergeser di cara berbisnis, bergeser di pemahaman user atau pemakainya. Bergesernya informasi, bergeser di “harapan” marketnya. Apa lagi menarget pasar generasi “thumbies” generasi pakai jempol.

Anak muda sekarang semua apa apa pakai jempol, remote, handphone, gadget, toys, joystick semua di jari. Generasi ini sangat sensitive dengan informasi dan gampang komen. Ngak dalam, tapi kuat pengaruh di “peer” nya.

Masuk di bisnis retail, di red ocean market yang kompetitif, labour insentif bergantung pada banyak sumbu daya manusia, dengan “noise” ramai. “voice” kita bisa tenggelam. Membuat “noise” kita menjadi “voice” itu strategi tersendiri. Apa lagi dia memilih akan membuka usaha di daerah perumahan, bukan di lokasi “crowd gather” tempat berkumpul nya keramaian seperti pasar atau mall. Hal ini membuat saya belum bisa memberi saran lebih dalam. Nasehat apa yang harus saya berikan kepadanya.

Terlalu detail mematikan otak saya yang global ini. Bener, “devil is in detail”. Hal buruk itu baru terlihat ketika kita rinci masalahnya. Mungkin sahabat bisa bantu? Apa yang bisa kita sarankan agar sahabat kita ini bisa “survive” di bisnis nya yang baru akan di mulainya. # may peace be upon us.



TIME CHANGE, WAKTU BERGESER,
BISNIS BERGESER. BERGESER
DI CARA BERBISNIS, BERGESER
DI PEMAHAMAN USER ATAU
PEMAKAINYA.

**Waktu adalah
Uang. Nggak ada
uang jadi nggak
punya waktu**

MAU LANJUT SEKOLAH DI MANA MAS FATUR? DEMIKIAN SUARA NGE BASS DARI SANG PAK DE KEPADA ANAK SAYA KEPONAKANNYA.

MASIH USAHA NAIKIN NILAI TOEFL PAK DE

Loh, mau sekolah keluar ta? Ciri bahasa jawa malang an yang banyak menggunakan akhiran “a” buka seperti bahasa jawa umumnya yang menggunakan huruf akhiran “o”. pak de nya ini kakak sepupu saya yang profesinya pengacara. Minggu lalu menyempatkan hadir di rumah kami di bilangan radio dalam

Dari malang langsung radio dalam. Dia pun lanjut bertanya, mau ambil apa kamu tur? Yang di jawab dengan lancar oleh fatur, mau ambil jurusan bisnis pak de, biar cepet dapet duit.

Loh, kamu salah kalau gitu tur!, kata pak denya yang ceplas ceplos ciri jawa timuran

Ngak ngono carane mikir golek duit, mas fatur! Nah ini..gaya kera ngalamnya keluar sudah. Ber intonasi meledak ledak di mulai monolognya.

Kowe kalau mau cari duit atau mau kaya modalnya bukan sekolah, modal nya gigih, bukan pinter. Sekolah itu untuk pinter, untuk pengetahuan, bukan untuk kaya, salah kamu tur.

Di ceramihin begini fatur hanya cengengesan. Saya tahu fatur ngak terima tapi saya tahu fatur juga ngak ngerti-ngerti banget kalimat pak de nya ini. Sebenarnya ini bahasa tinggi, bahasa sanepo, bahasa kiasan kromo di tatan an jawa.

Budaya berbahasa kromo adalah bahasa keseharian seorang prabu kepada kawulanya. Banyak kiasan, banyak sindiran namun tidak satir, tidak sarkas, halus sekali mendidik dan mengajari. Walau di bungkus dengan meledak meledak intonasi dan liukan kata di lagukan.

Karena komunikasi seperti begini banyak hilang di generasi “thumbies” jadi kehadiran sang pak de saya manfaatkan untuk kembali ke kebiasaan kami dulu di kampung di bantaran blimbing malang. Bicara dengan pini sepuh dalam remang lampu sentir

Kalau saya sudah hafal kemana arah bicaranya, namun anak muda sekarang kayaknya perlu pembiasaan.

Benarlah bagi yang memperhatikan kata-kata , bahwa pemilihan kata “kamu salah tur!”, “ngak ngono ngolek duwik iku?!”. Adalah kalimat langsung atau bahasa kerennya direct language namun di kata “gigih” ini kunci sanepunya.

Buat apa sekarang kamu sekolah tur? Pak de nya bertanya ulang

Biar pinter?! Fatur menjawab setengah ragu dia. Lah tadi katanya mau kaya. Biar kaya? Masih tetap mau kaya khan? Pak de nya bertanya dari sisi lain yang bisa membuat seseroang “twist mind”

Iya pak de, aku pengen kaya juga

Ngak usah sekolah tur kalau pengen kaya, kunci kaya itu gigih tok, itu saja cukup, ngerti kamu. Sekolah nanti Cuma bikin kamu pinter, bikin kamu sibuk dengan ilmu, bikin kamu jadi ribet sama keilmuan, jadi pinter terus keminter.



BUDAYA BERBAHASA KROMO ADALAH
BAHASA KESEHARIAN SEORANG
PRABU KEPADA KAWULANYA.


Ilmu malah bisa bikin kamu keblinger. Ilmu itu bener, tapi membawanya sulit tur. Kewajiban manusia itu berilmu tapi bukan pinter.

Mendengar kalimat pak de nya yang terakhir, ini yang sebenarnya kunci yang saya tunggu-tunggu .

Pinter itu nilai quantifikasi. Pinter itu karena pas hafal apa yang di tanya. Orang berilmu beda denagn orang pinter. Orang berilmu tahu kapan menggunakan ilmunya, bisa mempraktekan ilmunya. Orang pinter itu yan hanya pinter. Belum tentu ngerti mengerjakan sesuatu. Belum tentu “bisa” mempraktekan ilmunya.

Memperoleh ilmu itu susah tur. Memperoleh ilmu itu harus gigih. Fokusnya di ilmunya bukan di pinternya.

Bagi yang dewasa pasti sudah memahami kearah mana sang pak de ini bicara. Namun bagi keponakanya dan anaknya pak de yang baru 18 tahun , apakah kedua anak tersebut mengerti? . saya hanya menikmati setiap komunikasi minggu sore itu.



ORANG BERILMU BEDA DENAGN
ORANG PINTER. ORANG BERILMU
TAHU KAPAN MENGGUNAKAN
ILMUNYA, BISA MEMPRAKTEKAN
ILMUNYA.

Begini tur pak de cerita sedikit sejarah mahabarata, Alkisah pencarian Wahyu Cakraningrat oleh Raden Abimanyu putra Arjuna, Raden Lesmana Mandrakusuma putra mahkota Kerajaan Hastina, dan Raden Sombo putra Prabu Kresna


Dalam hati saya,” here we go...” sang pak de memulai cerita yang akan menyamakan situasi dengan kedua anak remaja itu. **Dia mulai melakukan “framing” communication.**

Sang pak de melanjutkan kisahnya, Ketiganya sama-sama berambisi besar menjadi Raja. Untuk itu, mereka harus bertarung dan mendapat gelar “Wahyu Cakraningrat”. Namun mendapatkan Wahyu Cakraningrat tidaklah mudah karena sejumlah syarat harus dipenuhi agar Wahyu Cakraningrat bisa majing atau sejiwa dengan satria terpilih. Adapun syarat yang harus dipenuhi adalah: mampu handayani (membuat contoh yang baik) kepada rakyat, berpegang pada kejujuran, mampu memberikan keteladanan, mampu memberikan rasa tenteram kepada rakyat, mampu memberi rasa kasih sayang pada rakyat, mempunyai perilaku amanah, mampu merekatkan seluruh rakyat tanpa memandang latar belakang, agama, ras dan budaya, serta harus peduli terhadap lingkungan.

Ketiganya berangkat dari tempat berbeda. Mereka melakukan “laku” atau tirakat atau sebuah perilaku menjaga diri, samadi.

Raden Lasmana Mandrakumara dikawal petinggi kurawa seperti arya sengkuni dan resi drone. Makanan minuman lengkap agar dia tidak kesusahan. Perilaku manja tersebut ternyata tidak membuahkan apa-apa. hanya mmebuang waktunya saja. Dia tidak banyak samadinya tapi makan minum seakan berpesta.

Lain lagi dengan putra mahkota Dwarawati satriya Parang Garuda Raden Samba. Dia satriya yang pemberani juga ingin bertapa di dalam hutan Gangga Warayang untuk meraih Wahyu Cakraningrat. Kebertangkatannya seorang



NAMUN MENDAPATKAN WAHYU
CAKRANINGRAT TIDAKLAH MUDAH
KARENA SEJUMLAH SYARAT HARUS
DIPENUHI

diri dengan berjalan kaki. Ketika dalam perjalanan, Raden Samba bertemu wanita cantik yang rupanya adalah bidadari yang di utus menggoda, ternyata dia gagal. Dia tergoda. Sehingga gagal semedinya, betara cakraningrat berbelok tidak memberinya.

Raden Abimanyu atau nama lain nya raden Angkawijaya sebelum berangkat dia bertanya pada para Punokawan Semar, Gareng, Petruk, dan Bagong, yang merupakan para pini sepuh yang bijak. Dia mendengarkan nasehat para punakawan yang turuan betara narada yaitu eyang semar.

Dimana dia mendapatkan wejangan bahwa “Batara Cakraningrat selalu mencari dan mencari ‘kurungan kencana’ yang bersih lahir batin, yang cerdas, yang tahan godaan, yang tahan fitnahan, yang “sepi ing pamrih – rame ing gawe”, berbudi luhur, jujur, dapat dipercaya, mempunyai kesabaran tinggi, dan kepekaan sosial yang tinggi”. Wahyu cakraningrat adalah hanya untuk orang yang gigih.

Itulah yang lakukan abimanyu, yang akhirnya dia dapat kan kurungan kencana itu. Karena wahyunya itulah akhirnya kerajaan astina, amarta, indrapasta dan lainnya bersatu d bawah panji sang raja putra abimanyu setelah perang baratayudha berakhir bernama parikesit

Beitu kira-kira cerita wayangan singkatnya mas fatur. Mudah-mudahan kamu faham dongeng pak de ini ya.

Jadi merantau itu mencari ‘kurungan kencana’ ya pak de, agar wakyu cakraningrat bisa di dapat. Untuk mendapatkannya kita harus gigih, gitu khan pak de.

Kiro-kiro ngono tur, jadi nantinya kamu sadar bahwa Apa saja kamu geluti dengan gigih kamu pasti kaya tur. Percaya omongan pak de. # may peace be upon us


**Uang belum
tentu membuat
anda bahagia,
tetapi pasti bisa
membuat pacar
bahagia**

Kita semua tahu motor besar yang bernama Harley Davidson tentunya. Perusahaan ini di awal abad 20 di tahun 1920 pernah mengalami puncak kejayaannya dimana 1 tahun produksinya bisa mencapai 60 ribu unit dan produknya laku bak kacang goreng.

Bayangkan, di tahun segitu loh. Sehingga dunia memberinya label “the biggest company in the world “ karena sudah menyebar di 68 negara. Tahun 1920 an Negara belum sebanyak sekarang, saat ini Negara hampir 2 kali lipat dari dunia di tahun 1920 an tersebut.

Namun pada saat great depression tahun 1930 an Harley Davidson nyaris bangkrut karena dalam 1 tahun hanya bisa membuat 1500 motor dan yang laku terjual hanya 300 an motor.

Ke 4 pendiri harkey Davidson berfikir keras untuk bisa melewati masa great depression tersebut dan mereka kembali kepada apa yang mereka “jago” lakukan. Yaitu design. Mereka menggunakan nama Harley Davidson sebagai brand atau merek dagang.



PENDIRI HARLEY DAVIDSON
BERFIKIR KERAS UNTUK BISA
MELEWATI MASA GREAT DEPRESSION
TERSEBUT DAN MEREKA KEMBALI
KEPADA APA YANG MEREKA “JAGO”
LAKUKAN. YAITU DESIGN.

Hal ini belum di kenal di masa itu. Startegi yang baru dikenal didunia kala itu. Ini adalah terobosan bisnis yang genuine yang asli yang unik. Mereka men design jaket kulit, jaket motor dan asesories busana penampilan seorang”biker”. Ide revolusi tersebut ternyata membuat pasar meluas.


Mereka yang tidak punya motor Harley pun mengenakannya. Gaya “rebel”, “macho” dan “bad boy” adalah gaya yang “againt mainstream” masa itu. Icon hollywoods mengenakan style tersebut dan ini adalah promosi gratis. Dan membuat harleh Davidson berkibar kembali.

Harley bisa survive bukan menjual motor namun menjual asesoris yang bahkan tidak “related” berhubungan dengan motor besar tersebut seperti busana.

Di masa perang dunia kedua Harley yang sedang berusaha kembali menapaki kejayaan motor nya mendapatkan order dari militer sebanyak 90 ribu unit setiap tahunnya untuk supply kendaraan untu perang dunia ke 2 itu. Dan disinilah Harley kembali Berjaya dan ternyata juga tidak bertahan lama . kembali di tahun 50 an semasa sesudah perang dunia tersebut kembali Harley mengalami masa suram.

Padahal perekonomian membaik namun competitor sejenis mulai muncul. Sang raja yang tidak terbiasa berkompetisi mendadak memiliki banyak lawan tanding. Lawannya bukan motor saja namun mobil. Sedan Impala, mustang, corvette , bellair dan banyak lagi mobil bermunculan dan menimbulkan euphoria baru.

Ini kali kedua perusahaan Harley Davidson mengalami masa akan kebangkrutan. Di tengah kelesuan perkembangan bisnis karena hanya bisa menjual 2000 an motor pertahun. perusahaan yang sudah keburu menjadi raksasa ini memangkas banyak pekerja, asset dan line of production. Itupun hanya membuat raksasa gemuk menjadi langsing namun tetap tidak bisa bertahan dan mulai menyetop produksi bukan saja mengurangi.



HARLEY BISA SURVIVE BUKAN MENJUAL
MOTOR NAMUN MENJUAL ASESORIS
YANG BAHKAN TIDAK “RELATED”
BERHUBUNGAN DENGAN MOTOR BESAR
TERSEBUT SEPERTI BUSANA.

Dan, hal ini di dengar oleh para biker penggemar Harley Davidson yang telah banyak membentuk “gank motor” atau kelompok pengendara Harley Davidson. Pastinya mereka tidak mau melihat Harley Davidson tutup. Harley Davidson suah menjadi bagian dari hidup mereka. Di tahun 12 juni 1954 para penggila Harley Davidson membuat sebuah gerakan ‘sosial” dengan mengadakan pertemuan akbar di Milwaukee. Mereka ingin menunjukkan kepada manajemen, jangan tinggalkan mereka.

Dan pasti tahu bahwa di hari dan tanggal tersebut berkumpul lebih dari 1 juta pemilik Harley Davidson dari segala penjuru amerika!

Apa yang mereka sebuat dengan nama “ride home” atau harleyfest pada masa sekarang. Di sana selama 2 hari mereka tukar menukar asesories dan mengilhami manajemen Harley Davidson untuk focus pada “part” Harley Davidson. Gerakan social tersebut berhasil menggugah manajemen dan mendapat “sudut pandang” baru lagi. Mereka membuat edisi luxury dan customs. Mereka membuat asesories untuk men-taylor membuat unik masing-masing motor menjadi berkarakter sendiri sendiri private sesuai dengan pemiliknya.



GERAKAN SOCIAL TERSEBUT
BERHASIL MENGGUGAH MANAJEMEN
DAN MENDAPAT “SUDUT PANDANG”
BARU LAGI.

Iniilah yang membuat Harley Davidson akhir survive dan bertahan lama, mungkin lebih lama dari apa yang kita bisa bayangkan karena Harley Davidson merubah mind set pemilik , penggemar nya menjadi sebuah “agama” baru. Harley adalah spiritual journey. Begitu merek sudah menjadi “agama”


(baca : way of life) maka kecintaan loyalitasnya tidak di ragukan lagi.

Saat ini ada lebih dari 1500 club motor Harley Davidson yang memiliki lebih dari 500.000 member yang diantara mereka satu dengan yang lain tercipta ikatan bathin yang kuat sekali. Inilah platform pondasi yang sampai kapanpun akan membuat Harley Davidson bertahan untuk periode yang lama. Harley Davidson sekarang memfokuskan pada gerakan social pelanggannya. Berbasis pada semangat “kebebasan” dan “patriotism” ala harley Davidson.

Lalu cerita ini apa hubungannya dengan kita. Apa ada manfaatnya langsung buat kita?

Sebenarnya begini, apa yang dilakukan oleh para Harley enthusiasm itu adalah social movement atau gerakan social yang biasa di sebuah social network. Namun bukan di dunia maya. Di dunia nyata.

Saya bersama tulisan ini ingin menggugah siapapun untuk membuat gerakan social network itu. Saya ingin sekali kita membuat sebuah wadah yang berbasis kesamaan visi namun berasal dari “beragam” profesi. Semanagt ber”karya” dan patriotism ala Indonesia.



SEBENARNYA BEGINI, APA YANG
DILAKUKAN OLEH PARA HARLEY
ENTHUSIASM ITU ADALAH SOCIAL
MOVEMENT ATAU GERAKAN SOCIAL
YANG BIASA DI SEBUAH SOCIAL
NETWORK.


Setiap dari kita pasti memiliki profesi. Apapun namanya. Bahkan seorang ibu rumah tangga pun itu profesi, itupun bisa membuatnya professional. Pembantu pun profesi, tukang parkir profesi, pelatih senam, arsitek kapal selam, atlet, tukang semir, apapun. Semua memiliki profesi.

Yuk kita ngumpul. Setiap bulan satu kali. Pada saat kita berkumpul tidak boleh lama. Sebaiknya hanya 2 jam paling lama. Misalnya jam pulang kantor jam 5-7 malam. Jam 5 ramah tamah, kemudian bagi yang muslim melaksanakan ibadah magrib, lalu berkumpul di ruangan dimana kita akan membawa 3 pembicara yang masing-masing hanya diberi 10 menit.

Siapa yang berbicara. Semua orang!. Siapa saja. Mereka ceritakan “hikmah” kehidupan. Setiap dari kita pasti punya cerita. Pasti punya hal yang bisa membuat orang lain mengatakan “wow” atau “aha”.

Entah itu penjaga rel kereta api, dukun bayi, supir taxi, pasti ada cerita hikmah. Bahkan bagi kita yang tidak pandai mendongeng, begitu menceritakan sisi kelam atau gelap atau pengalaman yang menggugah, anda bisa menceritakan dengan baik.

Kita perlu melihat “ the other side of coin” dari seseorang, kita perlu mengetahui “the dark side of the moon” dari seseorang. Dari sisi baliknya Dari sisi gelapnya kita bisa mengerti terang sinaran yang di tampak kan oleh seseorang tersebut. Mengapa dia menjadi apa adanya saat ini. Apa mimpinya dan lain sebagainya.



KITA PERLU MELIHAT “ THE OTHER
SIDE OF COIN” DARI SESEROANG,
KITA PERLU MENGETAHUI “THE
DARK SIDE OF THE MOON” DARI
SESEORANG.

Setelah itu acara selesai dan bulan depan kita akan bertemu lagi dengan membawa teman. Setelah pertemuan silahkan lakukan meeting after meeting. Anda bisa secara detail dengan rekan baru anda diskusikan bisnis, personal interest dan lain sebagainya.


Ini tempat social networking. Ini club profesi dari semua strata. Pastinya

didalamnya akan banyak kegiatan seperti program “guru keliling”, “penghijauan”, “sampah”, “running club” silahkan di bentuk lagi untuk impactfull contribution kemasyarakat.

Bahkan anda bisa lakukan seperti satu group rekan-rekan saya membuat group bisnis dengan anggota sekitar 90an orang. Kita bisa mencontoh. Saat ini mereka membuat kelompok dagang bersyarikat dengan iuran anggota 1 juta perbulan selama 5 tahun. Atau setiap orang berkontribusi 60 juta rupiah.

Setiap bulannya terkumpul hampir 100 juta. Portofolionya dibagi jangka pendek, menengah panjang. Ada masuk di saham bursa sekitar 10 -20 juta perbulan, ada yng buat invest di penerbitanbuku, ada yang buat cicilan ruko yang dibawahnya di buat rastorant padang.

Saya percaya apa yang mereka lakukan bisa membuat asset bersama naik 3 kali lipat dalam 5 tahun. Dari potensi 6 milyar ber 90an orang memberikan 60 juta dalam 60 bulan. Dalam 60 bulan dari sekarang bukan 6 M asset mereka bisa 15M.



BAHKAN ANDA BISA LAKUKAN
SEPERTI SATU GROUP REKAN-REKAN
SAYA MEMBUAT GROUP BISNIS
DENGAN ANGGOTA SEKITAR 90AN
ORANG.

Ada ruko, ada bisnis, ada tabungan saham, dan lain sebagainya.

Sekali lagi, saya mengundang kita semua jumpa darat untuk membangun social network ini, club profesi ini, mengabungkan menjadi sebuah gerakan yang cair, yang tidak berbasis politik , religious, atau apapun. Netral, tidak berpihak kecuali berpihak pada visi misi impian bersama. Membuat perubahan. Keep in touch keep inform. # may peace be upon us (Repost 11 September 2015)

**Jangan pernah
membenci sesuatu
yang kamu tidak
mengerti**

DALAM SESI SINGKAT SAYA DI BERIKAN WAKTU UNTUK BERBAGI, ADA PERTANYAAN DARI PESERTA, APAKAH INDONESIA DALAM KEADAAN KRISIS?

Pertanyaan ini membuat saya bertanya kembali, siapa yang menganggap Indonesia dalam keadaan krisis angkat tangan? Yang ternyata separuh kelas mengangkatnya. Lalu pertanyaan selanjutnya siapa yang karena Indonesia krisis, maka anda dalam keadaan krisis?

Ternyata yang mengangkat tangannya hanya 5 orang. Secara persentase atau yang mengakui setidaknya menjadi tidak lebih 5%, atau anggap yang pasif, yang silent (seperti kebanyakan orang Indonesia) angka tersebut dikalikan 3. Jadi 15 orang. Atau 15% dari yang hadir. Ternyata, nggak besar juga sehingga hal ini menjawab pertanyaan peserta tadi.

Yang jawabannya, ya, kita krisis, disebagian sector disebagian populasi.

Lalu apa yang sedang terjadi?

Maka saya menjawab : kita tidak dalam krisis ekonomi, kita tidak ada masalah ekonomi. Kita ada dalam masalah perpolitikan luar negeri. Dimana semua bangsa sedang melakukan manuver-manuver untuk kepentingan masing-masing. Dan kita lupa akan interdependency antar Negara tersebut.


Fakta sejarah 30 tahun terakhir 70% perang ada di negara penghasil fosil oil. Apakah ini ketidak sengajaan? Sebuah fakta lain adalah jumlah manusia di bumi kita mencapai angka 7 milyar. Spesies manusia ini dalam hitungan 100 tahun kedepan akan menggandakan jumlahnya.

Saat ini saja dengan angka 7 milyar manusia, alam baru menghasilkan bahan untuk hidup layak bagi 4 milyar manusia. Manusia baru bisa menyulai sepruh kelayakan hidup manusia dalam kelolaan alam nya. Maka banyak

negara yang berfikir bahwa 100 tahun kedepan bagi mereka penting untuk menguasai bahan untuk hidup atau ketahanan untuk survive negaranya.

Survival insting mereka mengetahui bahwa mereka harus “mengendalikan” apa yang menjadi bahan dasar utama. Yaitu minyak bumi. Sebelum energy terbarukan bisa memproduksi dengan murah maka “fossil oil” masih menjadi tumpuan utama. Itulah dasar data kaum akademisi menganalisa 30 tahun terakhir pergolakan peperangan di negara penghasil fossil oil. Dan ini adalah “man made disaster”. Bencana ciptaan manusia. Dengan sengaja di ciptakan ketidak nyamanan, ketakutan sehingga daerah tersebut bisa “ditaklukan” di eksploitasi.

Ada “economic contrador” pejuang ekonomi dengan menggunakan cara militer di belakangnya. Manusianya tidak banyak tapi mereka pengambil keputusan. Sangat pintar dan powerful. Cara berfikir dan bertindak mereka menggunakan konflik, divide et impera terbukti efektif. Taktik perang kuno yang telah di terapkan sejak jaman Macedonia, romawi sebelum ke kaisaran, dan Viking sudah menggunakannya dalam penaklukan sebuah wilayah.



SURVIVAL INSTING MEREKA MENGETAHUI BAHWA MEREKA HARUS “MENGENDALIKAN” APA YANG MENJADI BAHAN DASAR UTAMA.

Data statistik perminyakan dunia menyatakan bahwa dalam 30 tahun kedepan cadangan minyak bumi akan berkurang dan tidak layak tambang lagi atau habis. Sehingga survival insting yang mereka sedang pasang sekarang adalah melirik negara penghasil sumber daya alam terbarukan ini.


Negera subur tropikal katulistiwa menjadi sasaran utama lirikan “corner of their eyes” mereka.

Akankah mereka mengacaukan negara subur ber pecah menjadi kecil-kecil? Seperti balkan menjadi lebih 10 negara ex soviet? Atau kita tahu bangsa arab, di jazirah arabia, memiliki bahasa sama, agama sama, etnic sama namun terbelah 18 negara. Apakah Indoensia di target? Mengapa tidak?

Indonesia dengan lebih 500 suku, dan lebih 500 bahasa, semangat prularism nya kuat karena di tahun 45 perjuangan kita berbasiss “common sorrow” atau penderitaan bersama , kita bersatu. Dan sekarang gejala dis-integrasi mulai terasa dengan lemahnya ideologi Pancasila dan menjamur masuk ideologi timur tengah, ideologi sosialis liberal, dan banyak lagi yang secara tidak kita sadari telah menjadi bahaya laten baru.

Terbukanya media terlalu liberal tanpa kendali pusat dan pemerintah tidak punya divisi propaganda balik, counter information. Kalaupun ada sporadis, tidak terprogram.

Disisi lalin, di Indonesia sekarang ini sorrow itu ada, ada penderitaan namun tidak seragam tidak “common”. Tidak barengan, tidak di rasakan semua. Karena itu “kebersatuannya” kurang.




TERBUKANYA MEDIA TERLALU LIBERAL TANPA KENDALI PUSAT DAN PEMERINTAH TIDAK PUNYA DIVISI PROPAGANDA BALIK, COUNTER INFORMATION.

Ada teori bagus yang di sarankan oleh futurolog Prof. John Naissbitt yang sebaiknya di pegang oleh pemerintahan sekarang yang namanya secepatnya menciptakan “common happiness” bahagia seneng bersama. Ini akan membuat bangsa bersatu. Memiliki “mimpi sama”

Menciptakan “senang bersama atau mimpi sama” atau satu rasa adalah hal yang sudah teruji oleh sejarah. Seperti tahun 60an di mana masyarakat menuntut lapar maka 2 kali presiden kita melakukan “decoy” pengalihan issue.

Pertama rebut Irian barat. Kedua “ganyang malaysia”. di saat fokus masyarakat berpindah ke “perang” tersebut. Maka beras dari thailand dan vietnam masuk dan ketika masyarakat mereda fokusnya kembali kemakanan. Beras tersedia.

Peristiwa Malari, mala petaka 15 januari 1974 di alihkan dengan cantik oleh presiden suharto ke masalah integrasi timor timur. Setelah beliau membangun milisi dan koalisi dengan amerika. Amerika mendukung. Ketika itu bersamaan dengan hal itu masyarakat di supply makanan, dan lapangan kerja. Tahun 1975 Indonesia masuk Timor Timur. Strategi jitu pak Karno dan pak Harto menangani krisis di puji dunia dan selalu menjadi acuan pelajaran politik di banyak kampus di negara barat. (saya pun belajarnya di sana dari mereka , baru ngeh nya di negeri orang betapa pemimpin kita dulu orang-orang terbaik dalam strategi)



MENCIPTAKAN “SENANG BERSAMA
ATAU MIMPI SAMA” ATAU SATU RASA
ADALAH HAL YANG SUDAH TERUJI
OLEH SEJARAH.

Masalah decoy “pengalihan isu” harus dilakukan pemerintah Indonesia segera sekarang. Misalnya kita membuat Team bola sepak “at any cost” harus masuk ke World Cup Piala Dunia 2018. Di bangun dalam 3 tahun , dan selama prosesnya, satu bangsa bisa bersatu karena terus menerus di beritakan, di jadikan bahan propaganda bersama.

Seperti membangun “i wanna be like mike” di Amerika di pertengahan tahun 90an. Ini sangat “typical american propaganda” sekali dengan efeknya luar biasa. Angka narkoba turun jauh, angka kriminal turun, tingkat penjualan makanan/minuman dan sport apparel naik tajam double digit selama 5 tahun berturut-turut, karena semua orang ingin menjadi seperti Michael Jordan.

Atau Pemerintah membuat propaganda baru yaitu , menjadi Tuan Rumah “Olimpiade musim panas” ke Indonesia atau ASEAN di tahun 2032!!! Atau menjadi tuan rumah “world cup soccer” ke Indonesia 2030. Ini bisa membuat Indonesia bersatu dengan common happiness. Cara ini di pakai China di canangkan di tahun 2000 dengan kampanye Olimpiade Beijing 2008.

Ciptakan banyak turnamen dengan hadiah gila-gilaan. Hidupkan kejuaraan tarkan, liput media nasional, swasta diberikan kemudahan fasilitas jika membantu tournament olah raga. Gunakan turnamen itu sebagai sarana reklame iklan mereka. Biarkan saja.

Pindahkan fokus masyarakat kearah olah raga prestasi dan materi, kearah fisik aktivitas. Jangankan juara 1, juara harapan saja hadiahnya besar. Buat masyarakat mudah mencapainya di lingkungan mereka tinggal. Lalu naik ke tingkat atas dan selanjutnya. Hadiahnya dari pusat . Dana 10-20 trilyun buat 1 tahun adalah hal kecil buat anggaran APBN namun besar buat masyarakat prestasi.

Setiap sabtu minggu ada turnamen. Apa saja, dimana saja. Buat liga , jangan satu dua kali pertandingan. Beri subsidi setiap klub, dan hadiahnya besar di setiap liga. Permudah syarat membuat klub olah raga.



CIPTAKAN BANYAK TURNAMEN
DENGAN HADIAH GILA-GILAAN.

Dari pada dana bantuan sosial, pemberian prestasi membuat lebih seru dan dinamis bangsa ini.

Intinya alihkan perhatian masyarakat dengan sebuah kesenangan. Tapi di saat mereka happy dan lupa sebentar tersebut, pemerintah harus menyalib di tikungan dengan cepat di setiap bidang penting dan strategis. Kumpulan seluruh BUMN, pengusaha besar swasta, pemred media mainstream seperti apa yang pak Harto lakukan mengundang ke Tapos. Berikan direction, saat ini menteri-menteri memerlukan “directed leader dengan seragam informasi”.

Lalu selagi fokus masyarakat berubah (sementara), benahi hubungan internasional terutama poros Jakarta-Washington, Jakarta-Canberra, Jakarta Beijing, Jakarta-London dll, Benahi ketahanan pangan. Ciptakan lapangan kerja massal. Bangun infrastruktur.

Modal asing masuk dan minta tahanan di Indonesia minimum selama 5 tahun dengan bebas pajak. Ini akan membuat mereka tidak tek-tok bolak balik beli jual rupiah, namun satu arah masuk ke Indonesia. Ini akan membawa ke level 12.000-12.500 dalam waktu 1 tahun.

Usahakan manufaktur dan industri yang masuk ketika produksi adalah menggenjot ekspor. Bukan memakan pasar lokal tetapi menggantikan fungsi import dan menambah ekspor. Dan fokus itu di industri mineral bahan baku menjadi setengah jadi atau bahan jadi.

Ini sekilas saran tentang strategi pengalihan issue, dimana sebelum propaganda di jalankan. Masterplan ekonominya harus fix terlebih dahulu # Peace be upon us.



INTINYA ALIHKAN PERHATIAN
MASYARAKAT DENGAN SEBUAH
KESENANGAN.

**Masuk neraka itu
ngak gampang,
harus konsisten**

Dalam setiap balapan kendaraan bermotor yang biasa di sebut high speed racing baik roda dua atau roda empat, maka yang namanya tikungan adalah hal yang sangat penting. Berbeda dengan drag race yang circuitnya lurus 400 meteran atau lari sprint 100 meter misalnya.

Kedua nya menuntut start yang benar. Mulainya yang benar, cepat dan memecah angin secepat-cepatnya. Jika anda berada sedikit dibelakang, ada akan melawan tambahan musuh yaitu angina mini turbulence yang di ciptakan oleh pelari di depan anda.

Atau kalau anda berkompetisi di mobil fast furious anda akan melihat debu lawan anda di depan jika start tidak cepat.

Dalam bisnis, keduanya tidak bisa di abaikan. Start yang tepat dan memanfaatkan tikungan yang tepat. Dan saat ini adalah saat yang tepat untuk “start” memulai dan kalau anda sudah memulai, menyalib di tikungan dimana competitor anda slow down. Benar, kita butuh masa seperti ini.

Benar juga, bahwa saya secara pribadi kena imbas slow down ekonomi atau bahasa keren nya market contraction. Kayak orang hamil aja, berkontraksi. Ya, itu realita dalam berbisnis, realita dalam kehidupan. Ini masuki masa panca roba, atau blizzard. Ada topan badai.


Jika anda punya karakter “sensing” dimana anda dominan dalam sensory, data, factual, suka keteraturan, rapih, anda beruntung di masa seperti sekarang ini. Karena orang seperti anda itu kuat nabung, tidak gedebak gedebuk kerjanya, terarah terpola.



INTINYA ALIHKAN PERHATIAN
MASYARAKAT DENGAN SEBUAH
KESENANGAN.

Orang seperti anda pasti memiliki asset atau solvabilitas yang kuat terhadap resesi. Dimasa turbulence orang-orang sensing atau saya lebih menyebutnya orang bumi. Adalah yang paling tahan terhadap goncangan. Mereka stabil. Gaya hidup hariannya emang irit. Sehingga di masa keuangan tipis mereka biasa saja. Bahkan saat berkelimpahan, mereka ngak focus di life style, gadget mereka 3 tahun itu-itu aja. Kuat invest kuat nabung.

Dari 4 karakter manusia utama, 25% adalah orang sensing. Anda beruntung dimasa seperti ini karena anda yang paling tidak merasakan.



DIMASA TURBULENCE ORANG-ORANG SENSING ATAU SAYA LEBIH MENYEBUTNYA ORANG BUMI. ADALAH YANG PALING TAHAN TERHADAP GONCANGAN.

Namun kalau anda orang “thinking”, lawannya sensing. Inilah yang paling berdampak. Selain fakta fisiknya mereka berkekurangan. Tepatnya karena gaya hidup manusia thingking mementingkan “pendapat orang lain”. Mereka bisa berfikir apa isi otak orang lain walaupun 50% dugaan mereka itu salah namun tetap jadi pegangan cara pandang hidup mereka. Apa kata orang itu penting. Gadget bisa 6 bulan sekali up date, ke salon, spa, penampilan harus prima, busana harus “macth” dan paling tabu “salah costume”

Dimasa krisis ekonomi, manusia thinking paling terpukul. Lihatlah di sosmed. Yang paling trengginas berkomentar adalah kelompok thinking ini. Mereka otaknya aktif bekerja menganalisa, berfikir apa solusinya. Orang thinking ini “mover” penggerak pasar, penggerak dunia. Setidaknya dari sisi ideology. Baik ideology ekonomi, ideology politik, dan lain sebagainya.

Nanti kita bicara sisi lain nya. Sebaiknya kita kembali ke bidang yang umum yang di rasakan semua orang, ke awal tulisan. Ekonomi slow down.

Dalam dunia bernegara, ada hal yang harus di perhatikan dari sisi pertahanan dan ketahanan. Bukan hanya pertahanan ketahanan militer, namun ketahanan energy, ketahanan pangan, ketahanan ekonomi harus menjadi perhatian kita semua.

Ketahanan militer kita punya alat Negara untuk itu. Namun untuk ketahanan pangan, ekonomi, energy dan lain sebagainya, permesta di lakukan, atau pertahan rakyat semesta di laksanakan. Yaitu rakyat dan pemerintah bersama yang menjalankan. Bukan hanya pemerintah saja, atau swasta saja. Semua lini.

Ekonomi manufaktur di Indonesia 70% lebih bahan bakunya masih import. Dan tansaksi ekspor import indoensia 95% menggunakan currency dollar sebagai “anchor” nya.

Padahal anda membeli dari India anda tidak pakai rupee, padahal anda mengimpor dari rusia anda tidak pakai rubel. And apakai dollar. Padahal si India maunya rupee, padahal si rusia maunya rubel. Tidak ada “rugi biaya pertukaran valas”. Tapi bvaning di Indonesia tidak punya direct correspondence terhadap direct currency tersebut.

Nah, ini salah siapa? Banker? Atau birokrat departemen keuangan?

Kembali ke fakta lapangan. Benar 70% manufaktur adalah import tapi berapakah yang import dari amerika? Ternyata hanya 9% saja.lalu sisanya ternyata dari jepang, china, korea, india, Singapore dan lain sebagainya.

Mengapa kita ngak pakai remimbi ke china? Tidak pakai yen ke jepang? Sebaliknya ekspor kita kalau semuanya pakai dollar, maka peredaran dollar kita berlebihan dan secara teori pasar permintaan sedikit dan suplay banyak harga pasti turun.



BENAR 70% MANUFAKTUR ADALAH
IMPORT TAPI BERAPAKAH YANG
IMPORT DARI AMERIKA?

Sekarang dollar di buat “scarcity” langka. Siapa yang buat langka? Ketidak tahuan pemerintah? Atau kebodohan pengusaha? Atau kemalasan perbankan?

Bosan juga saya berbahasa santun dalam menulis, sesekali menggunakan fakta yang menohok.

Bagi saya, kali ini adalah ketiganya. Jika dirubah seperti seharusnya atau menggunakan currency Negara asal, maka selesai masalah lemahnya rupiah.



SEKARANG DOLLAR DI BUAT
“SCARCITY” LANGKA. SIAPA YANG
BUAT LANGKA? KETIDAK TAHUAN
PEMERINTAH?

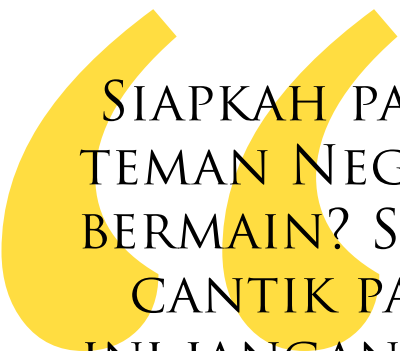
Tapi, tulisan ini bisa membuat Negara pencetak mata uang dolar berang. Mata uangnya mendadak ngak dipakai dunia. Dan inilah yang disebut sebagai currency war, perang mata uang yang sesungguhnya. Mau membuat ekonomi amerika berdasar pada transaksi asli negaranya, jangan pakai dollar di luar amerika. Gubrak mereka. Setidaknya menjadi sama dengan Negara lainnya.

Tepos pantat amerika. Gerah mereka. Sekarang military dan currency mereka kuasai. Dulu mereka menguasai ekonomi dunia. Di perang dunia kedua dimana mereka “sengaja” masuk terakhir agar Negara industri lain terlibat perang lebih awal dan hancur. Amerika menjadi 2 hal setelah perang. Berkuasa secara ekonomi, dan politik dunia. New world order istilah mereka.

Apa yang mereka kuasai? Military armada polisi dunia, currency dan ekonomi.

Namun, sekarang ekonomi mereka tidak kuasai lagi, mereka sudah menjadi” pasar “yang di serbu jepang, china, mexico. Korea. Jadi amerika saat ini tinggal 2 hal yang dipegang, military dan currency. Lalu, apa yang kita

nesti lakukan agar dengan satu dayung dua tiga pulau terlewati ? jadi ada baiknya semua Negara melakukan transaksi sesuai currency Negara asal. Siapkah pak Jokowi dan teman-teman Negara tetangga lainnya bermain? Silahkan bermain yang cantik pak Presiden, tapi kali ini jangan sendirian ya, bareng-bareng, sama “bolo” kita yang lain. # may peace be upon us



SIAPKAH PAK JOKOWI DAN TEMAN-
TEMAN NEGARA TETANGGA LAINNYA
BERMAIN? SILAHKAN BERMAIN YANG
CANTIK PAK PRESIDEN, TAPI KALI
INI JANGAN SENDIRIAN YA, BARENG-
BARENG, SAMA “BOLO” KITA YANG
LAIN.

**Agama itu untuk
mengembangkan
diri sendiri, bukan
untuk mengkritik
dan menghakimi
orang lain**

DALAM BEBERAPA TULISAN YANG LALU SAYA PERNAH MENULISKAN BETAPA PENTING NYA MENGENAL “WHO YOU ARE”. SIAPA DIRI KITA. APA KEKUATAN KITA APA KELEMAHAN KITA. BAGAIMANA KECENDERUNGAN KITA MENGAMBIL KEPUTUSAN DAN BERTINDAK.

Semua ini menjadi pola atau “patern” anda. Kebiasaan, servo mechanism, keberuntungan seakan bisa terbaca. Ketika anda mengetahui “who you are”.

Misalnya dimasa sekarang, dimasa banyak hal mulai menunjukkan hasil yang berlawanan dengan harapan anda. Dimana pasar mulai mencari ke arah harga lebih murah. Dimana pasar mulai focus dikebutuhan utama saja. Seperti pemenuhan kebutuhan akan pangan dan “survive” mendasar.

Jika anda berbisnis lapis kedua seperti pakaian, property, kendaraan anda mulai merasakan pasar mulai pilih-pilih dalam melakukan pembelian . atau anda berbisnis di lapis ketiga seperti barang gadget , aksesories, barang mewah, decoration, life style itu terpukul duluan.

Di market Indonesia mall isinya hanya orang “ngadem” dan datang ke café buat bicara bisnis, reunion, kongkow-kongkow. Tidak ada yang membawa tas belanjaan yang besar-besar lagi di kondisi saat ini. Didaerah pun sama. Belanja kebutuhan pokok memfokuskan ke 9 bahan utama, beras, gula, telur, minyak goreng, mie, bumbu dapur, daging, sayur.

Snack, roti, buah, menjadi hal yang di singkirkan sementara. Lebih focus ke mie instant yang bisa beli 4-5 buah ketimang beli1 apel Washington yag se biji nya 8.000 rupiah.

Jika anda mengenal “who you are” dimana karakter anda misalnya adalah extrovert people person. Anda gerah di masa sekarang ini. Orang ekstrovert terkadang memilih “lebih baik kalah nasi dari pada kalah gengsi”. Lebih baik makan bubur tapi mobil inova tetap di pertahankan untuk status dari pada lepas ganti avansa atau motor. Lebih pilih makan bubur. Ekstrovert terkadang memang mementingkan kebutuhan kedua bahkan ketiga dari pada kebutuhan pertama.

Apa itu salah? Tidak sama sekali. Orang seperti inilah yang mendatangkan citra “mereka sukses” dan layak dipercaya. Mereka bisa membuat bisnis menjadi panjang nafasnya.



ORANG EKSTROVERT TERKADANG
MEMILIH “LEBIH BAIK KALAH NASI
DARI PADA KALAH GENGGSI”.

Jika anda pernah ikut dalam beberapa pertemuan dengan saya pasti lah anda sudah mengenal “who you are” bagaimana menfaatkannya untuk diri sendiri dan untuk team anda.

Lalu ada hal lain yang tak kalah penting anda memahami. Yaitu “where you are”. Ini menunjukan capabilitas anda. Ini menunjukan dependence atau independent anda. Tentukan kemandirian anda.


Ketika anda tahu posisi anda “where you are” anda akan mudah mencari cantolan dan network perluasan jaringan anda.

Ingat, seseroang mau menjadi network anda kalau anda dianggap bisa melengkapi kekurangan orang tersebut. Anda akan di akses, anda akan di nilai oleh orang lain untuk anda di catat dalam bawah sadar mereka. Oh.. ini jago IT, oh dia banker, o dia pandai melukis, nah ini orang yang bisa buat proposal, dia yang memiliki jaringan buat sosis halal, dia yang punya kebun organic, dan banyak lagi.

“where you are” ini wujudnya tidak ada, atau intangible. Dan asset terbesar seseorang adalah intangible tadi. Bukan tangible yang berwujud. Oh dia punya mobil BMW. Dia yang pakai motor Harley. Hal ini tidak kuat membekas dalam benak seseorang. Itu bukan “where you are” yang dimaksud dalam SHIO SUKSES anda. Inilah yang akan di kupas di exist di tengah krisis.

“where you are” adalah hidden potensi anda. Potensi terdalam dan terpendam seseorang. Ada yang sudah menggunakannya, ada ada yang tidak tahu!!!.

Ada yang salah pakai, ada yang baru sadar dan baru memulai menggunakannya, dan banyak yang tidak melihat besarnya potensi dirinya sendiri tersebut. Jadi secara sederhana, “Who you are” adalah menentukan “species” anda dalam dunia kemakmuran. “Where you are” adalah menentukan harkat anda dalam “rantai makanan” dalam dunia kemakmuran. # may peace be upon us



“WHERE YOU ARE” ADALAH HIDDEN
POTENSI ANDA. POTENSI TERDALAM
DAN TERPENDAM SESEORANG.

**First initial step
in “millionaire in
making”**

APA LANGKAH PERTAMA BAGI ANDA PARA MILYUNER DIAWALNYA DAHULU KETIKA ANDA MEMULAINYA?

Ada yang bertanya dalam hati membaca tulisan awal ini, khan sekarang saya belum milyuner, Kenapa saya mesti jawab? Atau ini pasti bukan pertanyaan buat saya?

Benar, saya bertanya ini bukan hanya kepada mereka sekarang yang sudah makmur, tetapi juga kepada anda “millionaire in making”.

Dalam sejarah dunia ada 2 orang yang ceritanya menarik untuk di bahas, setidaknya yang menjadi motivasi saya. Yang pertama adalah seorang milyuner yang bernama Aristotle Onasis. Pengusaha perkapalan ini di awal abad 20 memiliki 70% armada kapal dagang dan penumpang di seluruh dunia. Benar, di dunia, bukan hanya di yunani, atau di eropa, tetapi didunia.

Ketika seorang wartawan suatu hari bertanya di depan public dengan pertanyaan seperti ini, pak Onasis, jika anda terbangun dari tidur anda, lalu anda dapati diri anda miskin. Tidak memiliki apa-apa lagi. Dan anda bangun di suatu tempat yang anda tidak tahu atau baru sama sekali. Bisakah anda menjadi milyuner seperti sekarang ini?

Onasis menjawab, bisa!, saya minta 2 hal di penuhi. 1 berikan baju terbaik buat saya, dan 2 beri tahu saya di mana orang KAYA berkumpul!

Cerita yang ke dua adalah sahabat nabi Muhammad, Abdurrahman bin Auf. Dalam periode fathul madinah dimana kaum muslimin di tahun ke 11 hijriah berangkat berpindah pusat nya ke madinah karena tekanan politik di Mekkah, maka para sahabat berangkat tanpa membawa apa-apa kecuali dirinya.

Abdurrahman bin Auf termasuk salah satunya, waktu itu beliau merupakan salah satu orang terkaya di Mekkah. Di pernah menyumbang lebih dari 2000 unta dan kuda untuk perjuangan awal nabi Muhammad. Dan ketika hijrah ke

Madinah tidak membawa apa-apa, hanya benda yang menempel di badan.


Ketika tiba di Madinah, sambutan hangat para kaum anshor tersebut membuatnya menjadi orang yang paling banyak di sapa. Ketika dia di tanya apa yang bisa di bantu, Abdurrahman bin Auf hanya bertanya satu hal, DIMANA PASAR?

Sejarah mencatat dalam waktu kurang dari 5 tahun Abdurrahman bin Auf sudah menjadi orang paling kaya di Madinah.

Saya tidak melanjutkan tulisan ini, saya memilih membiarkan sahabat untuk merenungkannya. Apapun jawaban ada pasti benar, apapun hal yang terbetik dalam pikiran saat membaca hal ini pasti berangkat dari referensi data base masing-masing kepala individu, pasti beda.

Walau berbeda, tetap saja ada yang namanya “aha moment”. Bagi sahabat yang mendapatkan “AHA” moment, yuk kita berbagi di workshop seri Milionaire Mindset yang kali ini mengangkat thema Exist di tengah Krisis. Dimana akan anda dapati praktikal komprehensif atau mempraktekan pelajaran menjadi kenyataan.

Hanya 8 jam, dan salah satu sesinya anda bisa belajar langsung bersama “guest of Honour” kita yang merupakan self made millionaire . yang bisa menjadi network anda langsung. Ada 4 jam waktu bersama nya dalam 1 ruangan dan bukan dalam format kelas, namun dalam formasi duduk bersama melingkar dekat. Sedekat anda dinner dengannya. Acara ini di rancang khusus agar anda bisa bersama milyuner semaksimum mungkin. agar anda bisa mendapatak vibrasi kemakmuran tersebut. # may peace be upon us (28 September 2015)



KETIKA DIA DI TANYA APA YANG
BISA DI BANTU, ABDURRAHMAN BIN
AUF HANYA BERTANYA SATU HAL,
DIMANA PASAR?

**“Oh ..oh ..Siapa
dia?”**

Ada banyak inbox, SMS, BBM, hingga menelfon saya langsung hanya untuk bertanya, siapa “guest of honor” di acara “Exist di tengah Krisis” nanti. Tulisan di kolom, komentar para sahabat banyak yang sudah berseliweran. Tebakan dan perkiraan banyak sudah di tuliskan. Namun panitia tetap merahasiakan siapa beliau.

BENAR, TAMU KEHORMATAN TERSEBUT HANYA AKAN DI KETAHUI OLEH PESERTA DI HARI H. KETIKA DI ACARA DI SESINYA NANTI.

Untuk itu ada baiknya saya memberikan informasi tambahan. Saya menambahkan data tentang dirinya yang mungkin bisa membantu para sahabat untuk mengira-ngira siapa kah yang akan menjadi mentor kita semua dalam exist di tengah krisis kali ini.

Beliau saat ini dalam sebuah keputusan yang sangat besar, terutama dalam karir bisnis dan profesionalnya. Dalam mengelola organisasi beliau saat ini dia sedang dalam lompatan tertingginya. Bisa anda bayangkan, mengelola organisasi senilai Rp 1,3 triliun pertahun yang dia percaya akan dia bisa kembangkan terus tumbuhkan hingga 2 kali lipat dalam 5-7 tahun kedepan. Bagi saya itu adalah sebuah rencana ambisius.

Tapi saya kenal beliau lama, saya yakin dia bisa. Dan masa yang akan dilaluinya sama seperti kita saat ini, juga berat. Optimism, out of the box, visionaire, pengejar prestasi, adalah nama tengahnya. Dia orang nya ngak mau kalah.

Tidak gampang pastinya, dan bagi kita yang akan hadir bersamanya di acara Exist di tengah Krisis, langkahnya, manuvernya, tarian nya, putusan-keputusan nya adalah hal yang akan di bagikan kepada kita. Kepada anda.

Dalam sesinya, kita akan duduk melingkar, sangat dekat. Sungguh, sedekat anda sedang menikmati makan malam di fine dining restaurant. Dia membuka diri untuk anda. Sayangnya, dia hanya mengatakan, untuk kali ini saja saya bisa. Tidak mungkin ke depan akan ada lagi, kecil kemungkinan tersebut. Waktunya belum tentu ada lagi. Kesempatannya ya hanya sekarang ini. # may peace be upon us



DALAM MENGELOLA ORGANISASI
BELIAU SAAT INI DIA SEDANG DALAM
LOMPATAN TERTINGGINYA.

**Galau adalah
kerisauan pada
hal-hal yang bukan
milik anda**

Kalau acara “exist di tengah krisis” di tambah satu bintang tamu kehormatan bagaimana ya? Itu adalah sebuah kalimat yang terbersit didalam hati saya ketika melihat seorang yang duduk jauh di seberang dalam sebuah cafe.


Pikiran ini terlintas gara-gara pertemuan tidak sengaja dalam breakfast meeting di kafe di bilangan SCBD jam 7 pagi kemarin. Seorang yang sedang menikmati secangkir coffee hangat sambil membaca koran pagi, sendirian mengambil posisi agak kepojok.

Dia adalah salah satu pemilik dari pabrik susu industri dalam kemasan yang namanya sangat tersohor yang sudah berdiri lama. Dari nama belakang nya mencerminkan dari mana asalnya, yaitu sumatera utara. Suaranya yang lantang juga mencerminkan dari mana keluarganya di besarkan.

Dulu, pernah satu kali saya mengikuti dia membriefing anak buahnya dalam kantornya. Sebuah paparan 1 jam penuh dengan motivasional. Saya heran sekali karena jarang ada COO atau owner yang jago memotivasi karyawannya seperti dia.

Sepertinya dia adalah pengecualian, sehingga ketika dia bertanya kepada saya bagaimana briefing pagi ini, saya jawab, anda seharusnya jadi motivator saja karena sangat menggugah dan bagus sekali.

Dia hanya mengangguk anguk kepala nya tak menjawab dengan kata. Saya yakin dia setuju tetapi saya yakin walaupun dia berbicara di depan umum alasanya bukan materi. Lebih kepuasan bathin.



DULU, PERNAH SATU KALI SAYA
MENGIKUTI DIA MEMBRIFING ANAK
BUAHNYA DALAM KANTORNYA.
SEBUAH PAPARAN 1 JAM PENUH
DENGAN MOTIVASIONAL.

Gaji bulannya dari apa yang dia dapat 100% di tabung dan tidak pernah di pakai. Mbak Rosa sekertarisnya 8 tahun terakhir selalu mempertanyakan mengapa uang gaji ngak di pakai? Yang di jawab santai, devidennya yang di dapat tahunan tidak pernah habis, ya gaji di tabung saja.

Dia dari keluarga berkelimpahan, dia pun saat ini menikmati keduanya. Keberlimpahan dari aset keluarga dan dari kesuksesan yang dibangun oleh dirinya sendiri.

Ada hal menarik dari sang ayahnya almarhum. Dimana kesehariannya sederhana sekali. Rumah memang di bilangan menteng jakarta. Namun rumah berlantai ubin tersebut sudah 40 tahun ngak pernah berubah. Dan setiap kali saya kesana 20 tahun yang lalu ayahnya hanya bersarung dan memegang tasbih. Tiap saat di rumah.



ADA HAL MENARIK DARI SANG
AYAHNYA ALMARHUM. DIMANA
KESEHARIANNYA SEDERHANA SEKALI.

Suatu ketika saya dan si abang ini berdiskusi dengan ayahnya, di rumahnya. Sang ayah bertanya dengan logat sumatera utara yang kental, nak..cucuku rencananya nanti mau kau kuliahkan dimana?

Si abang ini menjawab, aku rencana mau sekolahkan ke amerika pah?

Ah, kau tidak lebih hebat dari aku kau!, aku pun sudah sekolahkan kamu nak ke amerika. Katanya dengan logat nagabonar.

Kau harus lebih hebat dari aku. Nah, kalau kau sekolahkan cucuku di BULAN, itu baru namanya kau lebih hebat dari aku nak!!

Saya tertawa mendengar kalimat itu namun si om ini dengan serius menatap saya dan dengan logat nagabonarnya dia berkata kepada saya, eh, kenapa kamu ketawa..tidak ada yang lucu. Aku ingin si abang lebih hebat dari aku. Aku serius. ..ah bagaimana abang, dimana kau sekolahkan cucuku?!

SI ABANG TERDIAM SERIBU BASA.

Yang dilanjutkan dengan celotehan si Om dengan intonasi khasnya tersebut sambil berjalan meninggalkan kami berdua, ah..kau..aku tunggu jawabnya ya! Pokoknya kau harus lebih hebat dari aku!

Beberapa masa kemudian ada informasi yang mengejutkan dari ketiga putranya sewaktu beliau berpulang kerahmatullah. Ternyata almarhum meninggalkan warisan yang luar biasa besarnya. 9 rumah di daerah mentang Jakarta Pusat. 5 di medan semua di daerah protokol, 1 pabrik kimia yang besar dan satu pabrik pembuat tyred cord bahan dasar buat ban yang besar .

Melihat kesederhanaan, kesantunan, keluguan beliau siapa yang sangka dia pebisnis yang berhasil.

Dan pertemuan tak sengaja pagi kemarin dengan si Abang saya sempatkan menyapanya, bang..apa kabar?

Haiii mardigu, staf pak menteri..apa kabar? Tawa candanya khas terlepas dari mulutnya. Setelah basa-basi singkat saya "pop the question"..bang, maukah menyempatkan bersama kami selama 1-2 jam bercerita tentang apa pahit manis kehidupan bisnis abang dalam sebuah workshop publik?.


Hanya untuk kalangan terbatas, hanya untuk para sahabat. Mereka ingin mendengar diskusi dan berbagi dengan abang, bisa kah abang meluangkan waktu? Bisa kah abang memberi sharing ke kami? Lalu saya ceritakan agenda acara secara singkat kepadanya.

Dia tidak menjawab ya, namun dia bertanya balik, apa ada orang yang mau mendengarkan saya? Saya ini ngak di kenal banyak orang. Saya hanyalah seorang profesional biasa.

Saya jawab, bolehlah abang bilang hanya profesional biasa, namun kalau menteri datang kerumah abang, pimpinan partai datang kerumah abang. Banyak pengusaha datang kerumah abang. Itu beda lah derajatnya.

Ok wiek, saya pikirkan ..kasih saya waktu 2 hari, saya kebandung dan week end kita sarapan dim sum ya di lotus tempat favorit mu ya.

Dalam hati saya sangat berharap jawabnya adalah iya, sehingga di acara tanggal 14 oktober besok, bagaimana kalau kita hadir kan 2 “guest of honour” dimana kita bisa berdiskusi langsung, bertanya, bercanda, membangun jaringan network baru. Dan saya juga berharap disisi lain, banyak sahabat yang minat mengembangkan jaringannya, pertemanannya sehingga kehadirannya bisa di maksimumkan. # may peace be upon us



MELIHAT KESERDERHANAAN,
KESANTUAN, KELUGUAN BELIAU
SIAPA YANG SANGKA DIA PEBISNIS
YANG BERHASIL

**Setiap kesulitan
pasti ada masalah
di belakangnya**

**MILLIONAIRE
MINDSET
4**

KEPALA SAYA MAU RETAK BEBERAPA KALI RASANYA DI TAHUN INI. SLOW DOWN EKONOMI DAN SHIFTING MARKET SEPERTI SEBUAH KAPAL BERLAYAR LURUS TIBA-TIBA NAHKODA BANTING STIR CIKAR KANAN, BELOK KANAN TIBA-TIBA.

Gaya lurus berrubah menjadi membelok membuat perahu miring hampir terbalik. Agar seimbang, semua orang dan beban di kapal geser segera ke kanan agar seimbang. Mempertahankan keseimbangan dalam kemiringan adalah posisi saya saat ini. Yang tujuannya satu, kapal tidak terbalik.

Karena apa? berbeloknya benar, arahnya di rubah, namun kapal sudah terlanjur jalan lurus. Melambatkan kapal juga tidak mungkin, yang terbaik di antara terburuh adalah, tidak mengurangi kecepatan namun memindahkan semua “beban” kearah kanan seiring belok akan yang dilakukan. Karena memang daya dorongnya kekiri, yang akan membuat kapal terbalik kearah kiri, karena berat di kiri semua.

Memindahkan team ke kanan dalam seketika adalah sebuah tantangan. Merubah haluan adalah sebuah masalah. Menganti arah tujuan adalah perubahan terberat.


Beginilah dunia korporasi, yang biasa di sebut dengan “corporate action sudden shifting”.

Dalam sebuah organisasi yang besar, maka melakukan perubahan kecil saja bisa menimbulkan guncangan atau setidaknya ketidak nyamanan dalam suasana kerja. Apa lagi perubahan besar, atau “major changes”. Seperti PT Pos yang jasa surat menyurat dokumen sudah mati suri di hajar email, instant message, dan terakhir gojek.

Kalau anda direksi PT pos anda mau apa?

Atau anda berbisnis cetak foto, seperti fuji, Kodak, dimana sekarang phone cell dan printer sudah bisa menggantikan pekerjaan anda, pasar bergeser. Anda sebagai profesionalnya, apa yang anda lakukan?

Anda berbisnis pulsa, menjual pulsa, atau jasa komunikasi seperti PTSN, kable, berubah menjadi nirkabel data. Maka telpon dialing hilang dalam seketika, fax hilang dalam seketika. Alat jalur komunikasi seperti flexi, sekarang hilang karena pasar ke arah CDMA, GSM yang sebentar lagi siap-siap di hajar IP phone, atau komunikasi berbasis internet yang tanpa pulsa lagi, setidaknya tanpa pulsa telfon berubah menjadi paket internet.



BEGINILAH DUNIA KORPORASI,
YANG BIASA DI SEBUT DENGAN
“CORPORATE ACTION SUDDEN
SHIFTING”

Kalau anda direksi telkomsel atau indosat, anda siap-siap melakukan “major shifting” yang menurut saya rasanya kurang dari 5 tahun akan terjadi perubahan radikal. Dari komunikasi ke data, dari data ngak tahu ke apa lagi dalam 5 tahun ke depan terjadinya. yang diawali dengan internet gratisan ala zukerberg internet.org. ini bisa mematikan telkomsel, percaya saya. Dan keputusan itu sebaiknya dilakukan sekarang.

Yang jelas, saat ini banyak orang yang “wondering what happen” ngak tahu yang sebenarnya terjadi. Jika anda tidak tahu, atau tahu sedikit, maka setiap tindakan anda pasti tidak “pas”. Dan pasti menimbulkan kekesalan, frustrasi bahkan fatigue patah arang.


Mungkin ini juga yang terjadi dengan saya sejak awal tahun ini.

Memang sejak tahun lalu tepatnya bulan oktober 2014 kami sudah bersiap-siap melakukan hibernate seperti polar bear menghadapi musim dingin. Makan kenyang dan diam. Secara korporasi menata hal itu dilakukan hingga januari. Tapi itu di perusahaan, namun saya pribadi adalah saya. yang juga punya masterplan yang juga punya ambisi dan tujuan.

Dalam organisasi besar, kata kesepakatan dan kolaborasi memerlukan “tepo seliro” pengertian dan angukan bersama. Walau anda berat untuk setuju, namun anda tidak bisa egois, apa lagi anda bukan pemilik mayoritas.

Namun anda secara pribadi adalah anda berdaulat penuh. Anda bisa memilih diam ikut arus besar atau melakukan hal yang lain.

Hal lain yang berbeda dengan barisan utama. Dan bagi saya itu sah sah saja. Toh tidak memakan pasar atau menggunakan network dari perusahaan atau group besar tersebut.



DALAM ORGANISASI BESAR, KATA
KESEPAKATAN DAN KOLABORASI
MEMERLUKAN “TEPO SELIRO”
PENGERTIAN DAN ANGUKAN
BERSAMA

Dan saya mulai lakukan di bulan februari tahun ini. Karena berbeda, maka tidak ada resistensi apapun di holding. Waktu saya curahkan banyak dalam membangun organisasi kecil saya di mulai bulan maret tahun ini tersebut. Ketika kartu nama baru di berikan, dengan alamat kantor baru maka kolega semua mengerti banget. Wowiek lagi melakukan tarian “routine”nya yang baru.

Pantes jarang ke souverign, pantes jarang ke sanjaya, pantes ngak nongol di rawamangun, pantes banyak di sini sekarang adalah kalimat yang diucapkan banyak rekanan.

Sekarang apa yang membuat kepala hampir retak?

Mendadak dunia perbankan membatasi kreditnya terutama kredit investasi. Kemudian bank hanya memfokuskan kepada kreditur yang ada. Lalu bank hanya memfokuskan pada pembiayaan saja. Sehingga saya beralih kepada non banking financial company.

Mereka mereview rating. Ya terang aja gak bisa terlihat lah namanya juga baru mulai. Tapi project confirm, dan mereka tidak mau project base maunya asset base. Ini yang membuat kepala saya hampir retak. Bahasa lainnya begini, anda sudah memiliki kontrak seller, anda sudah memiliki izin, tinggal bangun. Dunia keuangan, saat ini setidaknya , tidak melihat proyek tersebut, tetapi jaminannya mana?

MENTALNYA GADAI BANGET DEH. YANG PENTING JAMINAN.

Saya mencatat selama 6 bulan ini lebih dari 35 lembaga keuangan bank, non bank, private placement dari korporasi besar, individual investor saya sambangi, semua sama..sulit bergerak atau manajemennya lagi menahan diri. Sementara saya mau menyalip di tikungan. Di kala masa sepi. Dikala orang pada ngerem semua. mereka gak nyaman, atau tidak setuju. atau main aman deh, mana jaminan.

Ini membuat kepala saya juga hampir retak. Ribuan jam rasanya sudah saya habiskan buat paparan dalam 6 bulan ini, kolaborasi, deal making, semua hampir dikatakan belum menunjukkan tanda-tanda bergerak kearah yang saya percaya akan terjadi. Yaitu benefit dan profit bersama.

Menjadi beda memang berat ya.

Sampai lah saya dua minggu lalu bertemu dengan direktur kredit risk sebuah bank papan atas. Saya bertanya, saya mau loan pinjaman menggunakan project base, gak mau asset base loan, bisa kah?

Jawabnya ngak bisa mas? Itu aturan BI.

Jiaaah, klasik itu teriakan dalam hati saya. Ok, saya jawab, lalu saya tanya lagi, kalau cabang kamu yang di Malaysia atau singapura pakai aturan mana, bank Indonesia atau aturan bank central setempat.

Di jawab olehnya, ikut aturan setempat.


Jadi kalau saya ke Singapore atau kemalaysia saya meminjam melalui bank anda, bisa pakai project base loan khan? Karena di Malaysia atau singapura project base loan bisa di biyai ngak kayak indoneisa yang bank “gadai” ini? Saya bertanya sambil menekankan kata-kata sebagai bentuk sindiran saya dan mengungkapkan kekesalan saya akan system perbankan indonesia yang banci ini (menurut saya loh).

Hal ini mungkin membuat banyak banker sebel sama saya, dan ngak apa-apa juga, mereka sudah tahu kok “standing” posisi saya berdiri melihat perbankan nasinal Indonesia.

Siapa nama country manajer di Malaysia mbak? Kata saya kepada direksi risk bank tersebut

Roslan, orang malayasia. Katanya menjawab pertanyaan saya

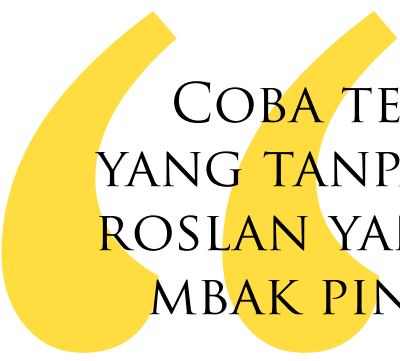
Mohammad Roslan? Saya tanya? Apakah dulu pernah kerja di Elaf bank Bahrain? Saya tanya ke si mbak direksi. Iya benar, saya yang recruit dia masuk bank ini? Kenal mas? Tanyanya kemudian.



SAYA BERTANYA SAMBIL
MENEKANAKAN KATA-KATA SEBAGAI
BENTUK SINDIRAN SAYA DAN
MENGUNGKAPKAN KEKESALAN
SAYA AKAN SYSTEM PERBANKAN
INDONESIA YANG BANCING INI
(MENURUT SAYA LOH).

Coba telpon dia sekarang, yang tanpa jeda di dial number roslan yang tak lama telpon si mbak pindah ketelinga saya.

Halo pak cik Mardigu, apa kabarnya ni?terdengar suara dengan nada “r” khas Malaysia. Kapan kita nak jumpa ni..sudah 4 tahun kite tak jumpa. Bagaimana bisnis perminyakan kite ni brader..bila ke rencana nak ke KL bro? demikian suara di seberang telpon yang dilanjutkan dengan dialog singkat mengatur hari pertemuan.



COBA TELPON DIA SEKARANG,
YANG TANPA JEDA DI DIAL NUMBER
ROSLAN YANG TAK LAMA TELPON SI
MBAK PINDAH KETELINGA SAYA.

Saya tak bisa jemput jadwal padat ni..brader naik train dari KL airport langsung ke KL center, lalu take taxi ke shah alam. Kita bertemu di gedung serba dynamic di shah alam , bise ke?

Ok, itu jawaban singkat saya. kita makan nasi briani di resto all Asian food lah ya?

Aah...setuju, jawaban roslan disebrang telefon tersebut.

Esoknya saya pun makan siang dengan ketiga sahabat lama saya , mustaqim, rosli dan Roslan yang kesemuanya sudah saya kenal sejak 6 tahunlalu. Dimana waktu itu saya berniat menerbitkan sukuk obligasi syariah dimana elaf bank of Bahrain jadi lead arengernya. Roslan lah yang jadi PIC nya. Namun sayang ketika itu di saat bersamaan bank Mandiri menyetujui kredit saya sehingga sukuk kami tunda penerbitannya.

Namun sejak saat itu roslan cs menerbitkan banyak sukuk untuk perusahaan di Indonesia dimana saya yang mengenalkan jaringan di Indonesianya.

Jadi, apa yangbisa kita bantu bro? roslan buka percakapan. Yang saya

terangkan sekilas dalam waktu 5 menit selesai. Ini karena presentasi ke 100 kali nya mungkin. Sehingga sudah seperti kaset rusak yang mengulang-ulang.

Yang dijawab singkat Roslan, ah mudah ini bro, inilah peluang yang sudah ribuan kali kami di Malaysia diuntungkan oleh pemerintahan Bank Indonesia yang tradisional itu. Itu yang buat kita banker Malaysia dan singapura banyak peluang bisnis yang model ini. Intinya kita bisa biyai. Kita bisa danai, cara nya begini: loan base asset di Malaysia hanya untuk perusahaan Malaysia. Jadi bro harus buka perusahaan di Labuan. 100% milik bro, tapi perusahaan malaysiakan. Lalu proyeknya walaupun di Indonesia kita bisa biyai karena kita tidak lihat asset tapi melihat cashflow.

Ini cashflow bagus, asset takada tak masalah. Siapkan 7% nya dari nilai project ,cash sebagai equity participation sisanya biar kami yang kerja. Setuju bro? .

Saya salami tangannya sambil berfikir, bagaimana cara buat perusahaan di Labuan ya? ..mudah-mudah ini solusi yang di dapat di tengah kelesuan atau krisis sedikit di Indonesia. Gara-gara kesulitan ini saya melihat peluang di tempat lain yang semiga jadi solusi. Setidaknya bisa merekatkan tengkorak kepala saya saat ini. # may peace be upon us



GARA-GARA KESULITAN INI SAYA
MELIHAT PELUANG DI TEMPAT LAIN
YANG SEMOGA JADI SOLUSI.

**Cinta itu ngak
pernah menuntut,
yang menuntut itu
statusnya**

Paling ngak enak ketika di kepala punya rencana A lalu di meja ada sebuah informasi baru. Sebuah informasi yang mendadak membuat “mood” rencana A bubar. Dan itu terjadi pagi tadi. Sepulang dari mengajar kemarin, ada setumpuk dokumen di amplop coklat bertuliskan lembaga Negara berlogo garuda pancasila.

Ini adalah dokumen mingguan yang biasa saya terima di hari senin. Namun kali ini data nya di kirim kamis. Karena besok hari jumat di butuhkan laporan 2-3 halaman di meja pimpinan departemen. Kalau biasanya baca Koran sambil minum teh, maka kali ini baca barisan data fakta. Ini yang membuat rencana A jam 7 breakfast meeting, jam 9 di BRI, jam 13 di ESDM bubar.

Rencana B. jam 9 BRI. Yang lain reschedule. Data kali ini agak berat buat di cerna otak saya yang terbatas kapasitasnya. Bagi banyak orang data ini ngak penting, karena apa hubungannya dengan kehidupan sehari-hari. Bagi sedikit orang ini menguntungkan bagi bangsa ini merugikan.

Data tersebut (izin infonya saya kemas) di dapat informasi bahwa setiap hari ada lebih dari 12.000 - 20.000 barel minyak perhari di curi di wilayah sumatera! Di tambal di sini, pindah lagi disisi lainnya. Berapa sih kalau orang awam bertanya 20.000 barel perhari itu? Kira-kira 3 juta liter perhari. Kalau tangki minyak itu 10.000 liter kira-kira 300 tangki di colongin setiap hari!.

Dan sudah berjalan selama 5 tahun lebih tanpa bisa di atasi, tepat nya tidak ada yang mengatasi. Sama persis seperti kabut asap 18 tahun terakhir hanya tontonan publik atau hanya jadi bahan buat media atau jadi gossip di warung kopi. Ngak ada yang benar-benar perduli dan bereaksi.



PALING NGAK ENAK KETIKA DI
KEPALA PUNYA RENCANA A LALU DI
MEJA ADA SEBUAH INFORMASI BARU

Data lain yang membuat saya kesedak minum teh nya adalah, setiap bulan lebih dari satu kali sambungan kable Telkom yang saat ini kabel fiber optiknya sepanjang 20 .000 KM terputus. 2 kali sebulan? Ini di kerjain? Ini sih di gergaji sendiri kali ya? Maklum biaya sambungnya 4 juta dollar! Ini khan bisa jadi proyek akal-akalan? Maaf ini analisa liar saya kok, bukan fakta komentar saya yang terakhir itu.

Dibawah data kabel yang terputus ada sebuah data lagi : baru saja Telkom kecurian kabel sepanjang 80KM di daerah Kalimantan Barat. Wah. Hebat bener, 80 KM kabel fiber optic, hilang!.

Saya melihat lagi data di bawahnya, pencurian kayu illegal logging, pencurian hasil laut illegal fishing, angkanya luar biasa! Saya ngak tega menulisnya. Tepok jidat tidak menyelesaikan masalah. Mengurut dada juga tidak melegakan hati. Apa lagi kalau dada orang lain yang di urut ya .

Data lain yang membuat tangan saya diam saja selama 5 menit memegang cangkir adalah gambar palu arit. Kepala saya menari-nari membayangkan apa yang sedang terjadi dengan imaginasi saya. tanpa sadar cangkir ngak mendekat-mendekat kemulut, hanya di pegang saja.

Kemunculan symbol palu arit secara semultan berbarengan di berbagai wilayah seperti ambon, medan, bantul, magelang, jember, pemekasan, gorontalo, payakumbuh, malang, Jakarta, medsos. Waduh..ini apa lagi sih! Ini bangsa kayak ngak habis-habis di hajar sana sini sama hal-hal yang mengerogoti.

Kalau sahabat mendapatkan fakta ini apa kira-kira yang ada di benak anda? Atau mungkin kalau boleh saya bantu melihat dengan mata burung, dimana kita naik sedikit melihat Indonesia dari sisi lebih atas. Dimana kita bisa melihat Indonesia dengan memandang regional, asean terlihat, Australia terlihat.


Setiap Negara, pasti punya "nation interest" Australia punya, Singapore punya, Malaysia punya, kembali ke Indonesia, apa nation Interest dari Indonesia? Ada yang bisa jawab? Nation interest sebuah Negara adalah "collective interest" dari mayoritas populasi. Apa kira-kira "nation Interest " bangsa Indonesia saat ini?

Terlalu focus kedalam negeri bisa lupa “inter dependency” antar Negara. Sama seperti halnya jika kita dalam skala mikro atau pribadi. Jika kita ada masalah, misalnay masalah ekonomi, maka jika kita hanya berkutat dengan pemikiran sendiri dan dengan lingkungan yang sama. Garansi anda tidak akan keluar dari masalah.

Namun jika anda keluar bergabung dengan network jaringan yang lebih besar maka kemungkinan besar solusi anda terpecahkan, dengan cara lain, dengan cara baru, dengan action berbeda.

Kembali ke topic, dengan menggunakan “bird eye” mata burung melihat wilayah regional muali terlihat cara melihat Indonesia menjadi beda. Lalu kita naik lagi lebih tinggi lagi lama perspektif hingga china, jepang, korea dan amerika. Yang secara regional jika populasinya kita gabungkan bisa mencapai 2 milyar manusia. Dimana mereka untuk mengelola bangsanya masing-masing perlu ketergantungan dengan banyak hal. Fossil oil, mineral, pangan, bahan baku, dan lain sebagainya. Bagaimana mereka memandang dunia, bagaimana mereka memandang Negara lain, dan bagaimana mereka menentukan “nation interest”nya bisakah kita melihatnya?

Catatan kecil di ujung tulisan sebagai pengingat, “nation interest” sebuah bangsa bisa menjadi “nation treat” bangsa lain. Bisakah sahabat membacanya? Selamat pagi Indonesia # may peace be upon us always




NAMUN JIKA ANDA KELUAR
BERGABUNG DENGAN NETWORK
JARINGAN YANG LEBIH BESAR MAKA
KEMUNGKINAN BESAR SOLUSI ANDA
TERPECAHKAN, DENGAN CARA LAIN,
DENGAN CARA BARU, DENGAN
ACTION BERBEDA.

**Kehidupan
memberikan apa
yang pantas anda
peroleh, bukan
yang apa yang
anda inginkan**

Dalam sebuah diskusi ringan dengan para sahabat pada acara makan siang Kamis kemarin, karena rencananya kami akan membuat acara reuni an untuk mengingat jaman kuliah dahulu yang rencananya diadakan tanggal 21 Oktober 2015. Ada sebuah pertanyaan yang tertuju ke diri saya. ini lebih di karenakan posisi saya yang mempunyai prinsip yang kolot dan belum bergeser sampai sekarang.

Pertanyaan ini tidak ada hubungannya dengan acara reuni, namun sahabat saya ini hanya kepo hahaha.

Pendapat saya yang belum berubah adalah saya tidak setuju dengan penulis buku kenamaan yang bernama keyosaki yang mengatakan untuk kaya anda harus pindah kwadran dari pegawai ke pengusaha. Ini saya tentang habis sejak pertama kali saya membaca buku tersebut. Itu yang mengganjal di pikiran sahabat saya kuliah itu sejak lama ingin kejelasan. Memuasi ke kepoannya tentunya.



PERTANYAAN INI TIDAK ADA
HUBUNGANNYA DENGAN ACARA
REUNI, NAMUN SAHABAT SAYA INI
HANYA KEPO HAHHAHA.


Saya tahu pastinya pendapat saya itu mendapat tentangan dari fans Keyosaki , sudah pasti. Tapi, dii kepala saya masih tetap pada keyakinan bahwa kaya tidak ada hubungannya dengan profesi menjadi pengusaha. Tetapi siapa saja bisa menjadi milyuner atau kaya dengan mengerjakan apapun. Apapun yang dia sukai.

Lalu apa yang di pertanyakan kepada saya ketika diskusi itu? Pertanyaanya adalah, mas..saya ini masih ingin penjelasan lebih jauh lagi kepada mas wowiek, kenapa anda sangat tidak mengajurkan “menabung” dan tidak

menganjurkan seseorang menjadi “pengusaha” sebagai cara tercepat menjadi kaya? Apa dasarnya? Apa buktinya?

Saya hanya mesem-mesem mendengar pertanyaan tersebut. Dalam hati saya, ini factor empiris pengalaman pribadi kok. Jangan-jangan bukan sebuah kebenaran mutlak universal. Namun selama saya menjalankan kehidupan mata saya menemukan banyak buktinya. Kemudian dalam menjalani beberapa pilihan, sayapun mengalami pembuktian itu.

Dalam ilmu “belief system” maka itu bisa sebuah nilai permanen yang mengakar dalam diri saya. namun saya tidak bisa mengatakan itu kebenaran di luar sana. Saya tidak berani men generalisir hal itu. Saya tidak berani membuat ini menjadi ilmu baku. Apa lagi sebuah saya klaim sebuah kebenaran universal.



SAYA HANYA MESEM-MESEM
MENDENGAR PERTANYAAN TERSEBUT.
DALAM HATI SAYA, INI FACTOR
EMPIRIS PENGALAMAN PRIBADI KOK.

Ada 2 fakta di dunia ini. Saya menggunakan fakta pertama. Yaitu fakta saya pribadi. Fakta yang kedua adalah fakta universal yang diangguk bersama. Misal nya, kita sedang membaca tulisan mardigu, membacanya melalaui account facebook, mardigu adalah seorang pria. Itu kebenaran universal. Lebih tinggi harkatnya dan lebih benar dari kebenaran pribadi seseorang, atau kebenaran saya.

Ketika sahabat bertanya seperti pertanyaan diatas, maka saya menjawab bahwa prinsip saya yang saya pegang adalah prinsip berdasar pengalaman pribadi. Dimana sewaktu keyosaki menyatakan kaya harus berbisnis bagi saya itu kebenarannya. Saya tidak salahkan dia. Namun ketika seseroang bertanya pendapat saya, maka saya bilang pendapat saya dan pendapat keyosaki berseberangan.


Mana yang benar?

Saya akan jawab : tidak ada yang benar. Tapi anda pihak yang diluar kami berdua posisinya netral, pilihlah yang cocok buat anda.

Bagi saya kaya bisa dari apa saja, dan ngapain saja.

Bisa duduk di warung kopi juga bisa kaya. Main music bisa kaya, ibu rumah tangga bisa kaya. Karena bagi saya hanya satu prinsip kaya adalah networking. Perbanyak jaringan atau bahasa lainnya : leveranging.

Anda punya sabahat yang percaya anda? Pasti anda punya. Tidak ada satu mahlukpun yang tidak punya orang yang percaya pada dirinya. Atau tidak ada satupun orang yang tidak punya sahabat. Bahkan orang nyeleneh seperti Farhat Abbas ada juga yang suka dan percaya padanya.



SAYA AKAN JAWAB : TIDAK ADA YANG BENAR. TAPI ANDA PIHAK YANG DILUAR KAMI BERDUA POSISINYA NETRAL, PILIHLAH YANG COCOK BUAT ANDA.

Orang yang percaya anda andalah “lingkar pengaruh” anda. Semakin besar lingkaran pengaruh anda semakin baik kehidupan ekonomi anda.

Sekali lagi saya tuliskan, semakin besar “lingkar pengaruh” anda, semakin bahagia kehidupan anda.

Bagi saya kesuksesan materi atau kemakmuran lebih bergantung kepada “lingkar pengaruh” ini. Inilah leveraging anda. Inilah jaringan anda. Inilah network anda.

Pertanyaan berikutnya, bagaimana memperbesar lingkaran pengaruh kita? Atau menggunakan pendekatan lainnya, bagaimana membuat orang “trust

dan nyaman” dengan kita? Bgesarnya lingkaran pengaruh berbading lurus dengan “trust dan kenyamanan” orang lain terhadap kita.

Kita memperbesar “lingkaran pengaruh” adalah dengan memperbesar “lingkaran perduli” kita. Lingkaran pengaruh adalah buah dari lingkaran perduli yang anda tanam.

Kalimat ini mungkin sederhana, sebuah lingkaran perduli di besarkan !. saya rasa saya tidak perlu menerangkan hal ini lebih panjang karena saya rasa pengalaman pribadi saya bisa menceritakan satu sahabat saya yang memiliki kesantunan di atas rata-rata.

Jika anda memberi kartu nama anda kepadanya, dia akan meluangkan waktu sesaat untuk menanyakan alamat kantor, nama anda, panggilan anda, dan dia akan nanya hobby anda apa. dan anda jangan heran selama beberapa saat dengan nya, nama anda akan dia sebut berkali kali. Dia akan menyebut nama kecil anda sebagai bagian dari kalimatnya.

Seperti, saya setuju seperti kata mas ali barusan. Mas ali ini secara singkat saja sudah sudah saya akan pemikirannya.

Dia pandai sekali merangkai kata dengan menyelipkan nama anda di tengah kalimatnya. Anda di buat nyaman dalam seketika olehnya. Kemampuannya itulah menurut saya sebagai salah satu kekuatannya yang membuatnya bisa berada di barisan terdepan bilioner indoensia di usia nya menginjak 40 an tahun pada saat ini.

Yang dilakukannya adalah memperluas “lingkaran perduli”nya sehingga dia menjadi seorang yang berpengaruh. Dan, bagi saya, jika seseorang punya memiliki lingkaran perduli yang besar, pasti networknya besar. Pasti dia bisa meleverage jaringannya. Sehingga apapun profesinya, maka jalan untuk sukses besar dan ringan ketimbang menjadi pengusaha ala penulis buku tersebut (Ini menurut saya loh). Dengan lingkaran pengaruh anda

yang besar, anda tahu-tahu dipercaya menjualkan tanah, dipercaya mencari property, dipercaya pegang perusahaan, dipercaya orang kaya anaknya di nikahkan dengan anda. # peace be upon us

**Dalam kehidupan
perkawinan,
kesalahan dalam
memilih pasangan,
jeritan hatinya
akan panjang**

Selagi menunggu jadwal anak ketiga chevo sedang pertandingan renang kelompok umur 8-10 tahun sabtu pagi kemarin, secara tidak sengaja saya bertemu dengan direksi perusahaan saya yang 6 bulan ini saya tidak ketemu dengannya.

Rupanya diapun memiliki anak yang hari itu juga ikut kompetisi renang. Di kelompok umur 12-14 tahun. Bertemu dengan nya adalah hiburan tersendiri tentunya. Selain karena perusahaan yang dikelolanya bisa selalu keluar dalam banyak kondisi sulit, salah satu hal lain adalah karena perusahaan yang di kelolanya adalah yang memberikan kontribusi kepada perekonomian keluarga saya yang terbesar perbulannya dan terstabil hingga saat ini, sejak 15 tahun silam.



PERUSAHAAN YANG DIKELOLANYA BISA SELALU KELUAR DALAM BANYAK KONDISI SULIT

Tentunya salah satu kehebatannya adalah dia menjadi motor pemberi kontribusi terbanyak. Dengan kata lain dialah golden boy nya. Berusia 2 tahun lebih muda dari saya, sehingga energinya dan tenaganya masih bisa 100% dipakai , saranya sampai lebih dari 10 tahun ke depan.

Saya biasa memanggilnya dengan kata akang karena kontribusi kehidupan keluarga nya yang turunan sunda serta hidupnya yang selama sekian tahun menggunakan bahasa sunda sebagai bahasa ibu, membuatnya sangat pas di panggil dengan sebutan akang.


Kang, putranya pertandingan urutan nomer berapa, dan ikut gaya apa saja? Saya bertanya kepadanya menanyakan kapan sang putranya bertanding .

Dijawab olehnya, kayanya free style urutan ke 34 mas. Kalo chevo urutan keberapa? Dia ke 22, pertama ikut estafet gaya bebas dia, saya jawab pertanyaanya.

Wah masih 1 sampai dua jam lagi kita nunggu nih, kata siakang sambil memasukan rokok di bibirnya. Itu adalah kebiasaanya yang sulit di lepaskan karena memang tidak ingin melepaskannya, yaitu merokok.

Gapapa, saya jawab, sambil nunggu saya mau nanya kabar apa di kantor yang terbaru?

O iya, saya mau lapor, kemarin kita direksi ber 4 memutuskan untuk melakukan test terhadap 18 manager dan VP di kantor kita. Kita ingin tahu siapa yang akan pantas untuk kita kader untuk pemimpin masa depan. Kita pakai lembaga inimas, katanya menyebutkan sebuah lembaga papan atas untuk manajemen HRD dalam assessment.



WAH MASIH 1 SAMPAI DUA JAM LAGI
KITA NUNGGU NIH, KATA SI AKANG
SAMBIL MEMASUKAN ROKOK DI
BIBIRNYA.

Wah, brand international? Ngak mahal tuh? Saya komentar

Iya, mahal,tapi ini bisa jadi benchmark kita ke depan buat GCG Good corporate govern nya mas. Jawab si akang sedikit defence.

Lalu apa hasilnya, saya bertanya cukup curious

Si akang menatap saya serius, tahu ngak mas apa komentar dari lembaga itu . wah pak, team bapak yang 18 orang ini rata-rata IQ nya di atas Astra pak. Diposisi sama dengan skill dfan jam terbang sama.


Wah, ge-er banget saya mas mendengar laporan begitu. Kata si akang bangga

Tapi, katanya selanjutnya, produktifitas dan deliver nya jauh di bawah!!

Jadi berkerut..maksudnya? bisa di terangin kayak saya anak SD deh...ngak faham saya istilah barusan

Iya mas, kapasitas mereka tinggi, kompetensi mereka tinggi, kemampuan mereka tinggi, tetapi produktifitas mereka rendah.

Saya bertanya, produktifitas kan masalah manajemen? Masalah di reksi.. mereka ngak salah dong?!..direksi yang salah, menurut saya loh..kata saya kemudian



SAYA BERTANYA, PRODUKTIFITAS KAN
MASALAH MANAJEMEN? MASALAH
DI REKSI.. MEREKA NGAK SALAH
DONG?!.. DIREKSI YANG SALAH

Ya itulah mas..itu menjawab mengapa selama ini direksi kerja lebih banyak dari manajer dan VP nya. Karena direksi tidak punya kemampuan memimpin. Kita tidak di review di assess tapi kita di reksi ketohok nih.

Menarik! Kata saya kemudian, terus siapa top 3 hasil assessment terhadap 18 middle manajemen kita tersebut.

Si akang menyebutkan 3 buah nama. Dan saya yangterkejut. Kemudian saya tanya siapa 3 terendah nilainya hasil assessment. Si akang menyebut 3 nama. Nama tersebut tidak membuat saya terlalu kaget bahkan 2 dari 3 nama tersbeut sudah saya kira sebelumnya.

Ke 18 personel tersebut saya kenal , namun apapun pendapat saya, saya bukan direksi,. Hanya menjadi pertimbangan mereka, sehingga saya jarang komentar. Biarkan saja. Toh mereka yangkerja. Yang setiap hari bertemu dan berinteraksi.

Lalu kembali ke 3 nama yang di sebut hasil nilai assessment yang tertinggi nilainya. Mengapa saya terkejut, karena menurut saya 2 dari 3 nama tersebut memiliki hal yang dalam kalkulasi pendapat saya tidak masuk memiliki nilai tinggi.


Karena menurut saya, 2 orang tersebut memang pantas, kapisitas dan kompetnsinya saya tidak ragukan, cukup baik. Mengapa saya tidak memberi nilai tinggi dari assessment versi saya, sekali lagi dari versi saya. karena :collaboration quotient nya, menurut saya rendah.

Kemampuan kolaborasinya, kemampuannya melihat koneksi dan dealing rendah. Kalau individual player bermain tunggal atau double dia baik, tapi team, secara banyak, ada atasan, ada bawahan, ada peer jabatan setingkat dengannya, menghadapi birokrat, menghadapi blue collar labor, kayaknya interpersonal skillnya rendah.

Laporan banyak orang yang tidak nyaman atas “attitude” nya rupanya tidak di pertibangkan. Atau tidak terbaca. Karena dalam perhitungan sekilas parameter test assement nya sulit menangkap “emosional base data” tersebut.

Kebanyakan menurut saya “informational base data” yang di cek. Hanya cognitive test.

Dan itu bukan survey parameter wowiek banget dah!!



LAPORAN BANYAK ORANG YANG
TIDAK NYAMAN ATAS “ATTITUDE” NYA
RUPANYA TIDAK DI PERTIBANGKAN.
ATAU TIDAK TERBACA.

Saya penggila information berbasis “emosi”. Inilah yang membuat saya berkerut terhadap putusan nilai 3 orang yang tertinggi tersebut. Memang sih, ngak ada lembaga yang menggunakan parameter emsoioanl base data

tersebut. Benar juga bahwa collaboration skill testnya ngak ada yang punya. Karena ini memang ilmu specific, kebanyakan informasi hanya bertanya berapa umur, berapa lama kerja di..?

Tapi bertanya menggunakan “high stake question” yang membuat orang yang di interview sulit menggunakan logikanya karena emosinya menguasainya, sehingga jawaban bernasi “perasaan” biasanya lebih akurat. Tapi cara bertanyaanya khan ngak langsung? Seperti anda sayang mana? Ibu atau ayah?..hahaha..ini benar mengorek emosi perasaan tapi cara bertanyaanya yang ngak pas.

Dalam assessment untuk collaboration quotient ini beda, dan bagi saya ini kunci sukses organisasi, dimana semuanya high caliber collaboration person. Di sesi lain kita akan bahas tulisan tentang ini ya. Kalau ada yang minat tentunya.

Namun disisi lain, assessment tersebut menjawab banyak hal bagi saya. saya senang dialog singkat tersebut dari direksi pengembangan usaha ini terjadi. Saya mendapatkan gambaran tambahan akan organsasi tersebut. Setidaknya untuk sedikit masa kedepan bisa saya mulai prediksi. Jujur, saya agak khawatir. # peace be upon us



DALAM ASSESSMENT UNTUK
COLLABORATION QUOTIENT INI
BEDA, DAN BAGI SAYA INI KUNCI
SUKSES ORGANISASI

Been there done
that

MILLIONAIRE MINDSET

VOLUME 4

Salah satu kegiatan rutin selama 10 tahun terakhir adalah mengajar di salah satu instansi negara di bilangan cijantung. 3 bulan terakhir komandan group adalah sahabat lama saya dulu sejak bantu-bantu di tanah rencong.

Ketika hari ini berjumpa maka terjadilah dialog ini.

Mas, katanya bela negara akan masuk kurikulum? Demikian dia berkata dengan nada khas sumateranya.

Iya ndan, jawab saya singkat

Ada apa aja, ada disiplin militer juga ya?

Ada, Ada P4 ada baris berbaris, ketahanan dan pertahanan rakyat semesta. Tapi bukan wajib militer dan bukan militerisasi, saya menjelaskan sekilas.

Ada latihan menembak? Dia bertanya yang saya langsung tertawa, ya ngak lah ndan..khan kita bukan mau membangun angkatan kelima, "the fifth army!!! Emang jaman perang fisik?

Warfare saat ini lebih banyak variantnya, ada "cultural warfare" perang kebudayaan, ada "curency warfare" perang mata uang, "economic warfare" saya ceramahi panjang lebar kepada seseroang yang 25 tahun memahami sekali apa itu military warfare dan berbagai macam warfare.tapi ngak apa-apa khan

Saya pikir ada paket latihan menembak mas? Katanya lagi

Emang harus ya ada paket belajar angkat senjata? Saya curious

Ngak, artinya kita akan membocori rahasia teknik menembak yang bisa menjadi "berbahaya" kalau tidak di kendalikan. Bukan begitu mas? Kita harus buat pemetaan dan kontrol ketat.

Iya, saya setuju, harus itu.

Seumur-umur belum pernah ada kelompok sipil ke markas kita mas, kalau individu sipil ya ada. Ini restricted area, area terbatas. Tapi saya ada kepikiran ingin melakukan terobosan yang mana komandan setuju, namun hanya untuk trial. Dimana kita akan mengadakan "open house" kepada kelompok tertentu


untuk belajar menebak dan di ajari langsung oleh para elite pasukan.

O gitu?! Wah..seru banget ndan! Nada suara sara terdengar riang karena saya tahusekali rasanya menembakan peluru kesasaran dengan menggunakan berbagai senjata pendek memberikan sensasi gagah dan “real man” banget.

Apa mas wowiek ada teman yang minat di didik 5 jam? Tapi biaya peluru di tanggung peserta ya mas..1 butir itu 20-25 ribu rupiah, kalao 50 butir bisa 1 – 1,25 jutaan. Ada yang mau dari temen-temen mas?, sang komandan bertanya memastikan apakah ada yang mau di trial di mako, markas komando elite army ini.

Ada teori, ada kedisiplinan, ada team work dan ada latihan menembak menggunakan sarana pasukan elite. Apa kah ada yang tertarik? Ini adalah kesempatan langka. Bersama tulisan ini saya hanya ingin info para sahabat, ada ngak sih yang ingin belajar menembak dengan pasukan terbaik di dunia. Dengan biaya yang tidak murah, membuang waktu setengah hari untuk mendapatkan pengalaman yang mungkin hanya pertama dan tidak ada lagi.

Informasi ini belum firm, karena memerlukan feed back dari sahabat semua . # may peace be upon us



ADA TEORI, ADA KEDISPLINAN, ADA
TEAM WORK DAN ADA LATIHAN
MENEMBAK MENGGUNAKAN SARANA
PASUKAN ELITE. APA KAH ADA YANG
TERTARIK?

**Kerja keras
berkesinambungan
menciptakan
keberuntungan
yang panjang**

Mas, saya tidak ingin anda berdua melanggar aturan, tapi anda harus bisa sedikit melakukan pelanggaran aturan, atau “bending the rule” atau menekuk sedikit aturan tersebut. Ini adalah kalimat saya yang mungkin agak menekan dalam diskusi dengan manajer sebuah bank papan atas dua minggu lalu.

Nada suara saya mungkin menekan, pemilihan kata-kata saya mungkin terdengar sarkastik, agak menyindir. Namun tetap, di beberapa kalimat saya mencoba mengelus ego mereka. Namun seberapa lama saya bisa tahan karena bisa keburu mangkel. Juga landasan saya bicara adalah karena sedikit “desperate” kepepet.


Mengelus ego orang dihadapan kita adalah, tetap mempertahankan bahwa kita atau anda ada manfaatnya buat orang didepan anda. Ego manusia itu “what in it for me” apa untungnya buat saya.

Demi orang di depan saya harus merasa saya ada manfaatnya buat mereka, maka kalimat saya berikutnya adalah : begini, mas berdua adalah orang yang tepat di tempat yang tepat (ini kiss ass khan..ya itu mengelus ego orang di depan..muji-muji dikit lah) . satu mas dari divisi internasional dan yang satu divisi perminyakan. Ini memang hal yang hanya anda berdua yang bisa menolong saya. dan percaya pak, kalau bapak bisa memberikan solusi kepada kasus seperti saya ini, saya yakin ini sebuah kejeniusan anda berdua sebagai banker. Saya percaya atasan anda bisa mempromosikan anda menjadi VP di bank ini.

Ini lah yang saya maksud sebagai “mengelus ego”. Anda selipkan “hope” bahwa seakan bersama anda, mereka bisa naik nilai tambahannya dimata orang lain terutama atasan.

Tapi bisa sahabat bayangkan, saya memuji, memberikan “hope” itu sebenarnya juga karena saya ingin, tujuan saya tercapai. Maksud saya di setujui. Dan mereka berdua kaku sekali, dengan kalimat, maaf pak, secara peraturan kami tidak bisa bantu bapak!.

Jadi? Terus? Sudah begitu saja..nilai profesionalnya mana? Nilai memberikan solusinya kepada mitra atau nasabah dimana? Ini kalimat muncul dalam hati saya. Kalimat begini mah ngak usah sarjana dengan tambahan pengalaman kerja di bank 5 tahun. Ini mah semua orang yang malas menggunakan otaknya bisa menjawab seperti itu.



MENGELUS EGO ORANG
DIHADAPAN KITA ADALAH, TETAP
MEMPERTAHANKAN BAHWA KITA
ATAU ANDA ADA MANFAATNYA BUAT
ORANG DIDEPAN ANDA.

Tapi asli, dengan jawaban tersebut, wajah saya tetap tidak goyang, tidak berubah, tetap simpatik, tetap “in control” dan itu adalah ucapan 2 staff saya bagian finance yang setelah pertemuan tersebut mengatakan..kok bapak anteng-anteng aja di gitu in . yang saya jawab hampir nyolot, kamu pikir dalam hati saya diem aja, sisi “Diablo” devil saya ya sudah keluar tanduknya. Itu “devil in disguise” , asli saya adalah devil lagi menyamar tadi.

Saya melanjutkan ..Ok mas, anda ngak bisa bantu, karena? Saya mencoba mengeja supaya saya faham seberapa dia niat membantu atau tidak. Atau memang tidak professional yang bisa saya artikan bahasa tidak terucap dari mereka.. jiah males deh gw ngurus ginian. Ngak ada untungnya buat gw!..biar cepet lewat aja deh diskusi ini. Abis itu di tutup. Kalo di terusin atasan juga belum tentu setuju. Mana peraturannya juga ngak mendukung.

Iya pak, pasal dalam SBLC bapak hanya membahas kalau wanprestasi, jadi tidak full coverage kehal lain. Jadi tidak bisa kita terbitkan SBLC dengan menjaminkan bank garansi ini.

Kalimatnya coba saya cerna lagi dengan pertanyaan, apakah klien saya yang menerbitkan bank garansi ini swift nya ngak good fund. Ngak ada dana? Hal lain itu apa? bukan bank garansi ya buat cover kalo “shit happen”!

Swift nya confirm pak, ada uangnya. Penerbitnya perusahaan keuangan besar dunia.

Saya coba ulangi lagi dengan penguatan, jadi proof of funds service bank guarantee berupa SBLC nya confirm, bagus, valid?!

Iya pak, di jawab dengan tegas oleh mas dari divisi international.

Lalu, saya minta terbitkan back to back SBLC samakan term & conditionnya. 100% sama. Bisa kah bank ini?


Begini pak, peraturannya ada 7 macam SBLC bapak punya ini di nomor 6, yang bisa langsung di pakai back to back adalah yang no tujuh pak.

Ok?! Saya berkata sambil menyatakan : mas, selaku banker bisa melakukan interbank correspondence khan ya? Inikan ranahnya bank to bank. Bukan saya sebagai nasabah ya? Bener gitu dan tolong saya di benerin kalau salah. Saya mulai hati-hati bicaranya.

Mas pasti bisa melakukan correspondence minta pasal tersebut berubah menjadi sesuai dengan standar bank sini , bisa kan?

Iya pak, tapi kami harus minta atasan kami confrimasi karena belum tentu di pasal 7 pun bisa back to back untuk proyel bapak?!

Saya gagal faham kali ini. Sebentar mas, ngak bisa back to back karena? Sekali lagi saya harus gali apa yang ada di benaknya.



SAYA COBA ULANGI LAGI DENGAN
PENGUATAN, JADI PROOF OF FUNDS
SERVICE BANK GUARANTEE BERUPA
SBLC NYA CONFIRM, BAGUS, VALID?!

Iya, karena bisnis oil n gas lagi slow down, jadi secara paper SBLC atau bank garansi bapak bagus tapi divsisi perminyakan harus mereview proyek bapak. Kata mas satu lagi yang berkaca mata.

Mas, maaf..saya khan di awal hanya menanyakan paper ini good fund, good administrative ngak? Mas jawab confirm. Bagus. Valid. Bagi saya itu cukup. Satu hal selesai. Lalu saya mau ini buat back to back. Paper ke paper. Kalau saya “fail” gagal. Mas cairin duitnya dari jaminan itu bisa khan?

Iya bisa pak. Tapi tetap bisnis bapak kami review!. Mereka mencoba membuat saya mengerti.

Mas, saya khan bukan minta pinjaman investasi. Saya khan hanya perlu “non cash facilities”. Anda ngak keluar duit sepeserpun. Bahkan mitra saya yang menerbitkan bank garansi tadi khan taruh jaminan 100% di bank anda. Saya minta paper juga buat bales back to back nya. Kenapa project nya mesti di review? Bahkan kalau ini proyek angin ribut, proyek penipuan , proyek rekayasa anda tidak akan rugi. Lah wong anda sudah pegang uangnya. Ya cairin saja. Dan ada juga terbitkan kertas paper BG aja.

Iya pak, karena back to back ini adalah jaminan proyek, maka proyeknya juga harus kami review.

Dan karena bisnis perminyakan slow down anda mungkin tidak meng approve back to backnya ini ya, bisa begitu khan ya?! Saya berbicara mencoba membuat saya faham sekalian mencari tahu apa sih itu pikiran keduanya. Dan tetntu dia menangkap nada saya yang mulai satir.

Iya pak demikian kira-kira. Jawab mereka dengan wajah polos.

Saya merubah posisi duduk saya. pikiran saya mencoba memahami isi kepala keduanya. Lalu saya berkata, kira-kira direksi saya bisa bertemukah dengan kasus ini?


Wah, belum tau pak, karena kami harus review dahulu. Baru summarynya kami kirimkan ke direksi. Saya rasa akan sulit karena peraturan kami banyak yang harus kami “adjust” yang saya ngak yakin direksi mau. Kecuali bapak kasih jaminan tambahan 100% senilai SBLC yang akan bapak terbitkan!

Agak gusar saya mendengar jawabnya. Mas, saya ini pengusaha, ada 3 hal selalu di kepala kami..nomor satu “marketing risk” harus zero. Dan di proyek ini sudah clear, kontrak buying confirm. Lalu “contraction risk” harus zero, dan kami meunjuk perusahaan EPC dunia yang juga mau turn key project. Tinggal “financial risk”, yaitu meng nol kan resiko keuangan.

Bermitra dengan anda adalah solusi, keuangan kami menjadi NOL resikonya. Tapi kalau anda ngak bergerak mengajari kami, tidak mengarahkan kami, tidak membimbing kami, dari mana kami bisa. Kami tidak bisa menerbitkan instrument keuangan, kami tidak bisa merating bisnis, kami tidak bisa melakukan pembiayaan penuh tanpa dukungan lembaga keuangan.

Kami berharap anda bisa menekuk sedikt aturan. Tidak melanggar mas, jangan tidak mengikuti aturan , namun ada celah tetap bisa di atasi. Janganlah kalian meminta 100% jaminan lagi. Anda sudah terima dari sisi mitra saya. lalu anda meminta lagi. Anda minta jaminan 200% untuk sebuah kertas non cash facilities. Jangan begitu lah mas.

Kapan saya di atur bertemu direksi, bisakah anda berdua membuat laporan tanpa di saring. Naikan data ini 100% ke atasan dan saya yang akan bicara , izinkan saya disediakan waktu 20 menit kepada direksi bank anda mas. Mohon maaf ya , saya seperti mengarahkan, anda banker, anda berdua sudah benar. Izinkan saya memainkan routine saya. bagaimana? . ini adalah peristiwa 2 minggu lalu, yang hingga saat ini selalu mendapat jawaban, direksi sibuk terus!..# may peace be upon us



KAMI BERHARAP ANDA BISA
MENEKUK SEDIKT ATURAN. TIDAK
MELANGGAR MAS, JANGAN TIDAK
MENGIKUTI ATURAN , NAMUN ADA
CELAH TETAP BISA DI ATASI.

NILAI PERMAINAN TRADISIONAL

MINDSET

4

“CIKAL BAKAL KARAKTER BANGSA
DI TENTUKAN OLEH PERMAINAN
TRADISIONAL. NILAI : KEJUJURAN,
KEKOMPAKAN, TENGGANG RASA,
SIMULASI MOTORIK KASAR DAN
HALUS, SEMUA DI AJARI LEWAT
PERMAINAN”

Siapa grand design kebijakan luar negeri indonesia? Siapa yang merancang grand design indonesia defence system? Siapa yang merancang grand design perekonomian indonesia? Siapa yang merancang grand design ketahanan maritime indonesia yang menguasai 2/3 wilayah laut negara Asean?

Siapa yang menentukan nation interest negara ini? siapa penentu buku putih geopolitik indonesia? Mau kemana tujuan bernegara, mau dikemanakan bangsa ini siapa yang merancangnya sekarang?

Ingat! dalam undang-undang dasar dikatakan bahwa : “negara melindungi bangsa” , siapa yang di maksud dengan negara dalam undang-undang itu?

Jadi kita harus tahu bahwa kepentingan negara itu di atas bangsa. Keutuhan negara, kestabilan negara, berdaulatnya negara merupakan wadah utama untuk pemenuhan kebutuhan sebuah bangsa.

Mendengar seseroang berbicara dengan berapi-api seperti itu, asli saya kelolotan otakny tidak bisa mencernanya dengan cepat.


Kalimat dan peristiwa ini terjadi di awal pagi hari rabu di meja meeting pertemuan rutin kami yang meluncur dari seorang sangat senior di bidang ketahanan dan pertahanan negara. Pensiunan bintang 2 dengan jabatan yang di zaman pak Harto sangat di hormati dan di takuti.

Beliau pensiun sudah lama, kehadirannya dalam ruangan masih membawa semangat nasionalismenya benar-benar menambah warna hari itu. Beliau, dalam angkatan lulusan bukit tidar magelang adalah di angkatan 67. Usianya 70 tahun lebih. Namanya masih terpampang aktif di jajaran top nomor satu dalam Lemhanas. Sangat berilmu, sangat faham, sangat nasionalis.

Begitu dia duduk di depan saya dan melakukan monolog tadi. Ya saya bisa apa. Diam saja, lah wong lagi di kasih ilmu, nikmati saja.

Mas, jawab pertanyaan saya katanya dengan wajah serius, dengan jeda sebentar..dia kembali berkata, kamu pasti bisa menjawabnya dengan cepat pertanyaan saya ini..

Saya diam saja, sambil menunggu kalimat berikutnya, kok ngak nanya-nanya , kok ngak masuk-masuk ke pertanyaan, tapi malah di puter-puter . ini memnimbulkan efek tegang..



SAYA DIAM SAJA, SAMBIL MENUNGGU
KALIMAT BERIKUTNYA, KOK NGAK
NANYA-NANYA , KOK NGAK MASUK-
MASUK KEPERTANYAAN, TAPI MALAH
DI PUTER-PUTER .

Begini, ini pertanyaan mudah, ini bidang kamu..

Ok?! Kata saya dalam hati..mana pertanyaan nya?

“First line of defence” itu apa? Garda terdepan dalam sebuah pertahanan itu apa? Kalimatnya dengan menekankan pada kata “first line”..

Apa mas, first line of defence?

Saya menjawab, intelegen!

Betul! Katanya dengan semangat

Dimana posisi intelegen kita saat ini? naha kalimatnya tercekat tanda khawatir. Lemahnya nya “first line of defence” hancur bangsa ini. lemahnya pertahanan garda depan maka sendi-sendi kita sudah keropos. Saya sangat khawatir saat ini, sungguh prihatin akan negara kita ini. bangsa bisa tidak terlindung karena negara menjadi invalid. Ini bisa terjadi karena grand design sebuah nation yang merasa kita indonesia adalah “treat” mereka. siapa kira-kira yang menganggap indonesia adalah “treat” mereka dalam geopolitik? mereka melakukan grand design.

Atau masalah terjadi karena “stupidity” kebodohan panji negara dan pengelola negara. itu bisa dianalisa masalah asap kebakaran. sekarang seluruh Indonesia. ini grand design apa stupidity?

kesimpulan saya : Pemerintah eksekutif dan DPR legislatif tidak memahami arti bernegara pada saat ini!

Dia melanjutkan, kita membangun poros maritime. Siapa yang mendesign nya? cita-citanya mulia. Lalu kita mendatangi kerja sama maritime dengan china. Itu betapa alpha nya pengambil keputusan tersebut karena melupakan USPacom, united state pasific command yang tersinggung karena ketidak tahu dirian maritime policy indonesia ini? apa karena ngak ada grand designnya? Sembarang bangun. Ego USPacom keinjek tahu tidak?

Hegemoni maritime amerika adalah dari pantai barat, hawaii hingga Diego Garsia laut Hindia ..eehh mendadak ada pemain baru poros maritim bernama indonesia. Ngak bilang-bilagi lagi dan ngak tau kah apa seventh fleet di okinawa tersebut yang ke ganggu? Ngak sadar kah indonesia saat ini




KESIMPULAN SAYA : PEMERINTAH
EKSEKUTIF DAN DPR LEGISLATIF
TIDAK MEMAHAMI ARTI BERNEGARA
PADA SAAT INI!

di tanggungi oleh revival kehidupan kembali kekuatan laut china dan rusia. l china dan rusia menungangi poros maritim yang menyingung uspacom.

Saya yakin sebentar lagi ada kapal laut di hajar “dengan code name teroris” di tengah perairan wilayah indonesia, yang hanya untuk membuktikan Indonesia belum bisa menguasai lautnya sendiri. Masih butuh “kami”.

Waduh pak, jauh amat analisisnya? Saya mencoba meredakan nafasnya yang mulai memburu menambah cepat dengan mengalihkan topikny. ya itulah tanda semangat tambah unsur marah, namun saya harus berusaha menyetop aliran informasi darinya dengan menurunkan dan meredakan nafasnya dengan ganti topik



SAYA MENCOBA MEREDAKAN
NAFASNYA YANG MULAI MEMBURU
MENAMBAH CEPAT DENGAN
MENGALIHKAN TOPIKNYA.

ok ok pak...Saya bisa kasih usulan dari masukan bapak ini ke meja orang nomor satu pak, tenang aja. Atau bagaimana kalau pak Jokowi nanti pada saat bertemu Obama tanggal 26 oktober 2015 besok kita beri masukan tentang “rebalancing maritime power” Bagaimana pak, setuju? Kata saya di lucu-lucu in mimik muka saya supaya suasana cair.

Bagaimana cara nya? katanya lagi. 30% Kekuatan maritime amerika saat ini sama dengan seluruh kekuatan maritime dunia di gabungan. Apa yang mau di balance mas? Menteri kita ibu Susi ngak faham banyak tentang kemaritiman defence system. Juga pak menko RR, tapi saya yakin mereka pembelajar yang baik dan cepat. Hanya siapa yang bisa menginformasikan hal ini ke mereka. Bagaimana mengkordinasinya ini ke antar jajaran kementrian dan pak presiden?

Uspacom menguasai maritime dengan jalan security appraoch, pendekatan


keamanan militer. Kita ngak ada data langkah mereka , kita tidakbisa baca,intelegen kita ngak punya kaki organik buat membacanya. Intelegen kita sudah dikucilkan, di gembosi. Dan herannya kita dengan suka rela mau lagi di gembosi.

Mas pasti tahu dan bisa menjelaskan intelegen secara sederhana khan? Dia bertanya kepada saya dimana topik sudah bergeser dan nafasnya normal kembali .

menjelaskan intelegen..heeem. Iya..kira-kira , seperti rumah di sebuah wilayah memerlukan anjing penjaga!. Anjing pengendus yang bisa memberikan “early warning system”. anjing penjaga adalah intelegen!. Saya menjawab menggunakan analogi sederhana.

Dia meneruskan, oh ok! ..coba sekarang gunakan imajinasi semua orang, anjing itu type nya seperti apa? Rahangnya, badannya, tingginya, bentuknya, kita-kita herder atau german sheperd lah di imajinasi bayangan kita akan pentingnya anjing penjaga tersebut. benarkan?!

Nah, begitu kita ke wilayah indonesia keluarlah anjing tersebut, dalam bayangan akan sangar, gagah, tajam, ternyata ...eh yang keluar anjing pudel!.. bahkan anda tanya ini anjing apa kucing!..jadi mas, lakukan sesuatu untuk bangsa ini, segera, pronto! # may peace be upon us



NAH, BEGITU KITA KE WILAYAH
INDONESIA KELUARLAH ANJING
TERSEBUT, DALAM BAYANGAN AKAN
SANGAR, GAGAH, TAJAM, TERNYATA
...EH YANG KELUAR ANJING PUDEL!.

MILLIONAIRE MINDSET

BILL GATES

“BILL GATES DI TANYA WARTAWAN, MASIH INGATKAH MR. GATES AKAN WAKTU JAMAN SUSAH DULU? BILL GATES JAWAB.. TIDAK, SAYA TIDAK PERNAH TAHU HAL ITU ADA DALAM HIDUP SAYA”

Assalamu’alaikum, terima kasih atas kesempatan membuka pertemuan ini. Tadi selagi di bandara saya merenung mengingat kembali sebuah masa. Sebuah masa dimana kita adalah bangsa yang di segani dan hormati oleh bangsa lain. Yaitu ketika Indonesia di jaman Suharto, ketika Singapore bersama Lee Kwan Yew, dan ketika di Malaysia Datuk Mahathir berkuasa, Negara besar seperti china tak berani membusungkan dada di hadapan Asean. Amerika pun sangat berhati-hati membuat langkah strteginya. kita di hormati teman, kita di segani lawan.

Mengapa itu terjadi? Karena kita semua kompak, kita semua erat berjabat dan kita semua menghargai satu dengan lainnya. Negara jiran adalah saudara, Negara tetangga berbatas langsung adalah front line keamanan yang harus saling jaga.


Dalam bidang ekonomi apa lagi, satu dengan yang lain saling dukung, neraca perdagangan hampirimbang dan investasi yang diutamakan adalah yang datang dari tetangga sendiri.

Ini adalah kalimat pembuka ketika bulan lalu saya harus ke singapura menemui sebuah lembaga keuangan timur tengah yang memiliki kantor representative di singapura dan Malaysia.

Iya benar, saya menulikan kata “harus” ke singapura karena saya sudah tidak bisa lagi bergerak dengan system keuangan di Indonesia. Ada 30 lembaga keuangan bank dan non bank saya sambangi dalam 5 bulan terakhir

ini. Ratusan jam paparan langsung untuk pembiayaan proyek, hasilnya tidak ada yang bergerak. Lebih karena peraturan bank central.

Terus mau di kata apa? authority keuangan Indonesia sudah buat policy . Kita pebisnis, bukan politikus yang berkutat di peraturan dan negosiasi. Kita pengusaha, follow ikut arus uang saja. Dimana gampang dan resiko kecil pasti mengikuti aliran itu.



KITA PEBISNIS, BUKAN POLITIKUS
YANG BERKUTAT DI PERATURAN
DAN NEGOSIASI. KITA PENGUSAHA,
FOLLOW IKUT ARUS UANG SAJA.

Akhir nya saya memutuskan, ya sudah cari modal di luar negeri saja. Proyek ini menghasilkan revenue dolar alias export base. Secara jangka panjang mengurangi unsur import. Tapi bank Indonesia memang bank gadai, terus menanyakan jaminan. Ya sudah saya males ngulang-ngulang urusan policy, regulasi, bank . intinya saya putuskan merapat ke sebuah lembaga keuangan timur tengah yang foundernya memiliki saham club bola Manchester City.

Di hadapan para direksi, board of chairman group international yang kebutuhan berwarga negara Malaysia dan Singapura. Makanya saya memilih pembukaan kalimat seperti di atas.

Dengan terpaksa saya memilih menerbitkan sukuk obligasi syariah dengan lembaga keuangan di timur tengah sebagai solusi saya. ini saya putuskan bahkan tanpa diskusi diawal dengan para pemegang saham lainnya. Saya action duluan ajah. Dalam hati saya juga berfikir, rasanya bukan setuju ngak setuju menerbitkan obligasi tapi pasti yang di tanya “binatang” apaan itu sukuk obligasi syariah?

Dari pada berpanjang kata, saya action dulu saja. Saya hubungi perusahaan yang berkantor pusat di Bahrain tersebut melalui email resmi. Saya kenal 2

pejabat puncak di Bahrain tersebut yang dalam waktu 1 bulan pertemuan di singapura itu di terjadi.

Mempersingkat pekerjaan, saya sudah mengirimkan segala keperluan untuk mereka mereview project ini. Saya tahu apa yang mereka butuhkan, audited income statement, FS, contract, legal, permit, licenses, human capital, financial projection, EPC, bohir contract, detail engineering, spec technic, bill of quantity..semua deh,...saya kirim rapih detail rinci.



MEMPERSINGKAT PEKERJAAN, SAYA
SUDAH MENGIRIMKAN SEGALA
KEPERLUAN UNTUK MEREKA
MEREVIEW PROJECT INI.

Bagi sahabat yang ingat karakter saya yang global, unstructure, ngak detail, hal ini pasti aneh karena mendadak saya rapih, rinci dan ter-struktur. Iya itu karena saya di kawal tiga orang staff khusus saya yang memang saya siapkan untuk mengisi kelemahan saya tersebut. Mereka yang jauh jauh hari menyiapkan seluruh file tersebut dan selalu di update.

Sederhannya adalah, kita akan membuat perusahaan di dubai. Yang bersifat investment company. Lalu menerbitkan sukuk. Perusahaan baru, iya benar, tapi sudah memiliki 3 aset. 3 perusahaan. 3 perusahaan tersebut belum secara legal di miliki 100% tetapi baru CSPA, condition sales purchase agreement. Kalimat sederhannya, perjanjian jual beli bersyarat.

Dalam CSPA dikatakan bahwa perusahaan dubai tadi memiliki mayoritas saham 70% terhadap ketiga perusahaan tersebut. Namun belum di balik namakan karena belum lunas. Ketika lunas baru balik nama dengan masuk ke dalam pemegang saham perusahaan ke tiganya tersebut.

Penerbitan sukuk tadi adalah untuk membeli 3 perusahaan tersebut, untuk akuisisi. Dimana lamanya usia obligasi 7 tahun dari contract project di tangan

ketiga perusahaan tersebut secara buku, bisa di capai. Kelihatanya sederhana ya? Tapi percaya saya, detail rinciannya bisa 1500 halaman untuk masing-masing perusahaan dan audited. Kita tidak akan main-main dalam kredibilitas. Jangan pernah bercanda untuk hal-hal yang bersifat kepercayaan.

Kembali ke rapat pertemuan paparan project saya lanjutkan dengan menyapa salah satu direksinya yang saya kenal 5 tahun lalu. Pertanyaan dan pernyataan yang bersifat pribadi. Apa kabar anak-anak? Sudah masuk junior high ya yang paling kecil pak? Istri masih bisnis baju muslim dari tanah abang ke? Jawabnya atas pertanyaan saya membuat suasana cair karena merka tahu saya kenal 2 orang founder di Bahrain, kenal 1 direksi di Malaysia. Sehingga suasana pembicaraan menjadi informal dan ini gaya wowiek banget. Saya nggak suka proptocoler, nggak suka seremonial dan nggak suka formil.


Yang selanjutnya saya sedikit cerita tentang peluang bisnis indonesia secara global yang pastinya tujuannya adalah memuat mereka “eager” masuk ke Indonesia yang memang system pembiayaan nya masih sangat tradisional. Mereka bisa bermain dengan sukuk ini. Saya juga memberi informasi bahwa china masuk ke Indonesia tidak minta asset jaminan tetapi proyek saja bisa. Dan masuk dengan EPC plus turn key project. Bagi Indoensia hampir tidak ada resiko government, hanya resiko bisnis biasa. Dan kalau proyeknya bagus bisa membiayai balik biaya turn key. Kalau jelek proyeknya, di sita funder china, proyek itu jelek, yang rugi chinanya. Tetapi china tidak peduli, semua proyek di indoensia bagus karena fundamental ekonomi, seperti infrastuktur dan pangan.

Begitu melihat mata mereka berbinar, pupil mata hitamnya membesar, saya tahu ini adalah saat nya saya masuk “menjual diri” buat project saya. eiiit, lewatin proyek ini dulu baru bicara proyek lain. (catatan : awas, jangan dipakai jurus ini buat “nembak” cewek ya) # may peace be upon us (24 Oktober 2015)

**“..dan apa sih
yang kita bisa
sombongkan di
hadapan Tuhan?”**

Ini semua di ambil oleh pemerintah china pak? Kami hanya produksi saja terus nanti ada badan pemerintah yang membeli. Demikian seorang china yang bisa berbicara bahasa indonesia cukup lancar walau tidak pernah keindonesia ketika beberapa tahun yang lalu saya belanja toilet di sana menjawab pertanyaan saya.

Jalan hanya 1 jam melewati kota pelabuhan shenzhen. Sampailah kami pada sebuah kota yang semuanya terdiri dari bangunan ruko tiga lantai. Mungkin bukan kota, desa, kecil banget kok . namun Hebatnya adalah desa tersebut memproduksi hal yang sama, yaitu wc toilet. Satu desa, memproduksi barang yang sama tersebut.




HEBATNYA ADALAH DESA TERSEBUT
MEMPRODUKSI HAL YANG SAMA,
YAITU WC TOILET. SATU DESA,
MEMPRODUKSI BARANG YANG SAMA
TERSEBUT.

Kalau boleh memberikan ilustrasi agar bisa membayangkan daerah tersebut adalah seperti ini. jajaran ruko berbaris berlapis lurus panjang, semua sama kefungsiannya. Setiap rumah anda akan melihat, Lantai bawah show room, di atasnya tempat produksi dan di atasnya lagi rumah tinggal. Semua sama, semodel hanya produksinya berbeda bentuk. Saya tidak dapat menghitung berapa jumlah ruko atau rumah produksi itu namun kalau 1000 ruko rasanya ada kali.

Hal yang menarik pertama selain produsen toilet bagi saya adalah mereka memanfaatkan ketiga level bangunan tersebut secara utuh, sementara kalau saya inget di tanah air tercinta, bangunan ruko 3 atau 4 lantai kebanyakan ke isi 2 lantai saja, sisanya idle, kosong.

Kembali ke ruko 1000 unit di desa tersebut, bayangkan kalau misalnya satu hari mereka produksi membuat 5-8 unit toilet ada 5000 – 8000 toilet per hari di produksi. Dan kalimat di atas tadi adalah jawaban atas pertanyaan saya. ketika saya bertanya, pak. Ini siapa yang beli produksi toilet nya? jual kemana?



BAYANGKAN KALAU MISALNYA SATU
HARI MEREKA PRODUKSI MEMBUAT
5-8 UNIT TOILET ADA 5000 – 8000
TOILET PER HARI DIPRODUKSI


Rupanya ada sejenis “bulog nya china” yang khusus membeli barang produksi dari “small home indsutry” di china. Sehingga mereka hanya fokus di produksi. Urusan jualan diambil oleg bulognya misalnya untuk urusan produksi WC toilet ini. Dan kata mereka, lembaga penyangga badan usaha milik negara perdagangan tersebut ada banyak, ada ratusan. Ada berbagai bidang yang semua di beli oleh pemerintah jika tidak laku atau sebagai badan penyangga produksi.

Bagi saya ini sangat menginspirasi. Bangsa china hanya fokus di produksi, titik. Kalau belum bisa dagang atau menjual maka akan di beli oleh pemerintah dengan harga standar, dan pasti tidak rugi. Namun jika ada pembeli langsung mereka bisa deal langsung. Menjual kepada buyer yang kebanyakan adalah dari negara luar. Pemerintah hadir dalam setiap industri di sana.

Sementara di china dengan 1,2 milyar penduduk. Kalau sekedar 1 daerah menghasilkan 5000 – 8000 wc toilet , pasti kecil hal itu. Pasti habis tertelan di pasar lokal sendiri. Tapi ide badan penyangga ini membuat semua orang bisa memenuhi kebutuhan dasar mereka. Tanpa takut produk tidak ada yang ambil.

Pemerintah hadir mengawal hasil rakyat. Yang ternyata setelah saya tanya lebih dalam lagi, pemerintah juga terus mengadakan pelatihan, penyuluhan atas standar produksi. Yang pasti agar produsen dan produksi makin baik, itu tujuannya.

Mata dari badan penyangga tersebut sangat tajam. Mutu produksi yang rendah di bayar di bawah harga pasar, harga pokok. Tapi kalau jelek sama sekali tidak layak ya baru tidak dibeli. Jadi ada standar mutu juga, ada grading juga. Dan itu bagus.



MATA DARI BADAN PENYANGGA
TERSEBUT SANGAT TAJAM. MUTU
PRODUKSI YANG RENDAH DI BAYAR
DI BAWAH HARGA PASAR, HARGA
POKOK.

Sekarang mengapa saya ke desa itu? Kenapa saya ke china? Pikiran saya nomor satu adalah saya ingin mutu bintang 5 seperti grohe untuk toilet di hotel saya. Dan pastinya harga ya ngak mau bintang 5. Di sisi lain saya ingin pakai grohe, ntapi harganya muahal buanget. Di banding barang china, Grohe juga produk import. Maka saya ke china, cari bowl toilet, yang mirip grohe, KW1 tentunya ternyata harganya hanya 20%. Hanya keramik bowl dan sejenisnya yang saya beli, sistem alat mechanicnya tetap original alias tetap saya pergunakan grohe yang asli. Saya kawinkan.

Urusan rotating dan pneumatic tetap menggunakan eropa. Yang statis bolehlah barang china. Dan barang statis biasanya 80% dari sebuah benda operation kha. Jadi bisa di bayangkan berapa kita berhemat?

Jika di jumlahkan maka harga saya membelinya hanya 40% dari harga publiknya toilet bintang 5, Grohe tersebut. Kalau di lihat secara kasat mata hampir tidak bisa membedakan, kalau dipergunakan ya memang grohe.

Untuk 120 unit toilet set khan mending saya import dari china?! namun mutu tetap eropa, plus hemant 60% karena harga 40%, itu sudah dengan ongkos kirim.

Peristiwa inilah yang membuat saya menulis tulisan ini. Dimana saya baru saja mendapat laporan dari progress bisnis hotel kami di cepu. Arra Amandaru cepu yang sudah menginjak tahun ke tiga sekarang. Dengan barang kombinasi WC toilet china german tersebut dan sejauh ini tidak ada keluhan dari pelanggan.

Zero complain adalah sebuah prestasi. Dari sebuah keputusan kontroversi awalnya. Namun mencari harga termurah, mutu terbaik, waktu tercepat adalah seni berbisnis. Grohe KW china tersebut berhasil. “So far so good”. awalnya pasti di tentang , lah memang ngak umum, tapi yang penting di awal saya percaya, hal ini bisa di lakukan, “do able”. Walau hanya intuisi, namun ada logika “common sense” nya juga.



ZERO COMPLAIN ADALAH SEBUAH
PRESTASI. DARI SEBUAH KEPUTUSAN
KONTROVERSI AWALNYA.

Terlepas dari cara nyleneh dalam pembelian alat toilet tersebut, yang membuat saya selalu teringat adalah dalam hubungannya dengan china tersebut adalah strategi pemerintah yang melakukan “buy back” atas hasil home industry.


Karena tak jauh dari desa tersebut, desa Chaozou kalau tidak salah ada desa yang memproduksi alat pertanian, mesin bajak sawah pakai tangan. Itupun di sangga pemerintah secara harian untuk menampung produksi home industry tersebut.

Badan usaha perdagangan milik pemerintah tersebut semacam VOC nya belanda dahulu. Tugasnya membeli produksi rakyat dan menjualkan

ke market internasional dengan harga bulk, borongan. Walau kenyataanya, kebutuhan lokalnya pun belum bisa terpenuhi. Hal ini membuat kestabilan **berbisnis**.

Saya suka sekali strategi itu, bukan apa-apa sih sebenarnya. Karena, saya ini merasa, dalam bisnis banyak hal yang rumit dan panjang mata rantainya seperti SDM, bahan baku, material produksi, mutu, distribusi, merek, pemasaran dan penjualan, banyak banget lainnya lagi. Dan itu adalah hanya untuk satu buah produksi. Katakanlah ballpoin saja. Panjang banget dari proses material awal hingga sampai di tangan anda.

Dan, kalau sebagai pebisnis hal itu bisa di kurangi, misalnya penjual dan distribusi di ambil. Maka fokus kita bisa tinggal 60% namun di curahkan perhatian 100%. Ya pasti saja produksinya secara mutu meningkat, atau secara produksi bisa lebih cepat. Ini cara pintar, sementara, di perusahaan yang milik pemerintah tadi, fokusnya hanya berdagang dan distribusi. Persis seperti unilever, hanya menjadi marketing arms saja. Tentu fokus dan kompetitif bisnis jadinya. Ngak kebayang kalau ada lembaga tersebut di Indonesia ya? .
may peace be upon us



SAYA SUKA SEKALI STRATEGI ITU,
BUKAN APA-APA SIH SEBENARNYA.
KARENA, SAYA INI MERASA, DALAM
BISNIS BANYAK HAL YANG RUMIT
DAN PANJANG MATA RANTAINYA


**Untuk apa kamu
bertanya jika kamu
tahu jawabnya, IYA**

Ada peristiwa yang terjadi 2 minggu yang lalu yang cukup membekas dan jarang terjadi dalam kehidupan saya. Biasanya saya bisa move on dengan cepat, namun kali ini dalam 2minggu ada lebih dari 5 kali saya mengulangi menceritakan hal tersebut kepada para kolega. Dan ini mendapat komentar, wah kayaknya dalem banget ya mas, sampai anda ngak bisa “move on” begitu?!. Itu komentar dari kolega saya yang mungkin gerah karena mendengar complain an saya yang lebih dari 5 kali dengan berbagai sudut bicaranya.

Intinya, saya sebel dan ngak bisa move on cepet. Mangkel dan masih di pegangin di genggam terus kesal tersebut.

Kita tahu, dalam dunia bisnis itu lingkupnya kecil. Kalau anda bermain misalnya di dunia pelatihan, maka anda bisa menyebut 10-20 nama trainer yang memiliki pendapatan bersih 5 milyar setahun. Dan ke 20 orang tersebut pasti saling kenal. Artinya top triner tersebut saling mengenal dan menghormati satu dengan lainnya.

Mungkin satu sama lain tak bersenyawa kimianya, atau tidak kenal benar namun secara garis besar pasti membentuk aliansi sendiri yang berkumpul dengan kemiripan karakter atau “passion” yang sama. Di kelompok 20 orang tersebut akan membentuk dengan sendirinya 3-4 kelompok kecil yang walaupun tidak bergabung namun bisa terlihat mereka saling memuji. Saling beraliansi.



KITA TAHU, DALAM DUNIA BISNIS
ITU LINGKUPNYA KECIL. KALAU
ANDA BERMAIN MISALNYA DI
DUNIA PELATIHAN, MAKA ANDA BISA
MENYEBUT 10-20 NAMA TRAINER
YANG MEMILIKI PENDAPATAN BERSIH
5 Milyar Setahun

Di kelompok lainnya selain yang chemistry nya nyambung tidak pernah di sebutnya. Misalnya saya deh dalam dunia pelatihan sering memuji pak Yan Nurindra, kang Asep Hairul Gani, mas Ronny Ronodirdjo, dan banyak lagi..itu karena saya nyaman dengan mereka. Sehingga kalau orang menilai, saya memang mahzab mereka (kesannya namun saya akui, iya saya nyaman dengan mereka).

Misalnya lain lagi, terjadi di dunia bisnis property. Pemain property atau developer ada puluhan yang besar tambah yang menengah ada ratusan. Ada yang memuji lippo, ada yang memuji ciputra, ada yang memuji agung sedayu, ada yang memuji agung podomoro.



PEMAIN PROPERTY ATAU DEVELOPER ADA PULUHAN YANG BESAR TAMBAH YANG MENENGAH ADA RATUSAN.

Kemiripan karakter dengan anda membuat anda menyukai salah satu, atau salah dua mogul bisnis property itu. Bahkan pemain menengah dan developer kecil pun membentuk aliansi. Saling mereferensi mandor, tukang, bohir, hingga toko material favorit. Bahkan, anda secara tidak sadar ternyata hanya memberi informasi kepada yang chemistry nya nyambung dengan anda. Coba anda perhatikan.

Nah, cerita di atas dimana saya mendadak ngak bisa move on cepat adalah sama seperti cerita tentang aliansi tidak tertulis di dua contoh di atas. Dalam bisnis yang saya geluti selama 25 tahun ini pemainnya lebih sedikit lagi. Maka jika anda 25 tahun di bidang yang sma akan ketemu dengan orang-orang yang sama. Setidakny beririsan dengan orang yang itu-itu juga.

Disana pasti ada persepsi tentang anda. Seperti persepsi orang akan saya misalnya. Pasti ada yang biasa saja, ada yang setuju, ada yang berlawanan atau tidak suka dengan saya. Itu wajar , itu hal biasa, common practice. Ngak usah di bawa ke hati.

Jadi, kalau anda berbisnis lalu ada orang yang mengatakan pak, kenal pak fulan? Maka kita harus hati-hati. Orang yang bertanya tersebut bisa saja pengagum orang tersebut atau orang yang berlawanan tidak suka dengan fulan. Maka jawaban aman kalau kenal katakan. saya kenal, namun kalau di tanya pendapat, bagaimana pendapat anda akan fulan? Lebih baik anda jawab netral. Saya belum kenal jauh sih, hanya sebatas kenalan!!

Lebih baik kita tanya dia balik, kalau anda pendapatnya bagaimana tentang fulan? Sehingga kita tahu posisinya yang pasti. jangan di teruskan kalau negative, nanti jadi ghibah bahkan fitnah. Hanyabiar tahu positioning. Itu saja.

Sewaktu peristiwa 2 minggu yang lalu terjadi dengan saya adalah, saya punya kartu ace. Yaitu sahabat yang saya anggap mumpuni, sangat capable dan good person. Sukses dan menjadi public figure yang membuktikan dirinya berhasil di usia muda memiliki rekam jejak bisnis hebat.

Kenapa saya sebut kartu ace, karena dia mau saya jadikan solusi terakhir bisnis saya. Didalam bisnis, karena suatu dan lain hal, bisnis anda bisa berjalan kalau anda bermitra. Mitra itu banyak manfaat, bisa mebagi resiko, bisa meningkatkan jualan karena bertambah networknya, jaringannya. Karena itu saya mau pakai sang kartu ace ini.

Di salah satu bisnis saya, saya pikir ada baiknya bermitra dengan dia, sang kartu ace ini. Itu ada di belak saya sejak 3 bulan terakhir hingga akhirnya saya putuskan, Saya pun menelfonya yang di jawab dengan santun, bisa mas, jam 5 di kantor saya ya, di kuningan. Ok. Done, jawab saya, sampai ketemu. Sebelum menutup telefon dia bertanya, maaf mas, bidang apa yang akan kita bicarakan ini?



LEBIH BAIK KITA TANYA DIA
BALIK, KALAU ANDA PENDAPATNYA
BAGAIMANA TENTANG FULAN?

Yang saya jawab, iya dunia saya lah, saya khan dari dulu yaitu-itu saja. Lalu di jawab olehnya, baik kalau begitu, saya kenalin dengan mitra saya juga, karena dia bisa cepet nyambung dnegan dunia mas wowiek.

Ok, saya jawab cepat.

Keesokan harinya saya menuju kantornya di lantai 16 di sudut jalan kuningan raya, dimana disambut resepsionis di depan yang mengantar saya kesebuah ruang meeting kaca yang memberikan view pemandangan ke arah jalan sudirman. Arah sunset, keren pemandang ruangan tersebut. Sampai ketika saya perhatikan seseroang yang duduk di ruangan tersebut sendirian.



SAMPAI KETIKA SAYA PERHATIKAN
SESEROANG YANG DUDUK DI
RUANGAN TERSEBUT SENDIRIAN.

Saya terkejut, lah kenapa ada orang ini ya?

Asli saya terkejut..inikah orang yang akan bertemu dengan saya juga dan si kartu ace atau dia hanya tamu lainnya? Itu pikiran yang berkecamuk dalam hati saya.

Sampai sapaan dan senyuman terbuka dari mulutnya, hai brader wowiek apa kabar? Lama ngak bertemu nih..jadi kita nih yang mau dikenalin? Yaa.. kita mas sudah kenal lama..

Dia nyerocos yang membuat saya memainkan drama. Wajah saya tersenyum, seluruh body language saya lincah bergerak, tawa canda kometar basa basi mengalir keluar dari lidah saya, namun dalam hati kecil saya//ngak salah nih? Masak sih? Kok dia? Salah kali nih?..

Wah nambah sukses nih si boss, kalimat ini keluar deras dari mulut saya tanpa jeda. Bojonegoro sukses ya, selamat ya boss..hebat anda!..

Yang di jawab dengan tersipu-sipu bangga. Ah, biasa aja, masih merayap, katanya lagi..saya terus memujinya, ..saya harus belajar nih boss?! Dan, dalam hati saya dah ngapin sih dia disini? Di mulut saya keluar tetap kalimat basa basi. selama buat orang senang ya ngak apa-apalah. Dari pada saya jutekin.

Tak lama, sang kartu ace datang membuka pintu dengan pertanyaan, loh sudah kenal toh?

Saya jawab, iya dari tahun 2007 kami bermitra bersama sampai sekarang. Sama seperti mas dengan dia di bojonegoro, saya mencoba menjelaskan posisi mitranya yang ternyata posisi kita berdua sama. Saya dan sang bapak tadi mitra di perusahaan A, bapak tadi dengan kartu ace mitra di perusahaan B.

DAN SAYA BARU TAHU SAAT ITU, SAAT PERTEMUAN. DAN SANG KARTU ACE BERTANYA, JADI APA YANG BISA KITA SINERGI KAN MAS KEDEPAN? KHAN ENAK KITA SUDAHS ALING KENAL BEGINI..

Saya yang bingung menjelaskan apa yang bercamuk dalam hati saya. saya mau dengan kartu ace dan tidak mau dengan tuan B di depan saya ini, walaupun saya ngak ada masalah dengan dia, yang selanjutnya kita sebut dia dengan sebutan tuan "budi" ini. Namun...dia dikenal sangat notorious, belagu, sombong, keras kepala, sok tahu, besar omong. Dan itu kata orang dan itu pesepsi kebanyakan kolega atas image tuan "budi" ini.

Saya tidak bermasalah, kartu ace juga tidak bermasalah.

Saya posisinya bingung, karena siapa yang bermasalah dengan tuan "budi", yaitu 2 mitra saya yang di perusahaan yang mau saya mitrakan dengan kartu

ace yang pernah punya masalah dengan tuan budi ini. Sangat parah, sangat fundamental. Yang kerja siapa, di aku oleh tuan budi ini. Dan karena sudah tanda tangan kontrak yang didapat oleh mitra saya namun di laksanakan oleh tuan budi ini, tanpa membagi haknya ke mitra saya membuat kesal mitra saya, dan banyak kejadian seperti ini juga di orang lain.

SAYA TAHU KALU SAYA LAPOR ADA TUAN BUDI ADA BERSAMA DI KARTU ACE KEPADA MITRA SAYA, DIA PASTI BILANG..MUNDUR AJA MAS!

Saya sendiri kalau di cari cari alasan, tidak nyaman dengan gaya belagu snop sombongnya.. Dia kalau panggil orang dengan sebut nama, nggak pakai pak, nggak pakai mas. Bahkan ke yang lebih tua di sebut nama. Misalnya dia umur 50 tahun, ada temanya umur 60 tahun, disebut nama saja, misalnya tuan tommy, ya si tommy atau tom, lu khan..gw khan..pakai bahasa umum, jalanan. Kalau ngomong di ruang meeting suara keras, mendominasi pembicaraan dan menggoblok-goblokin orang lain.

Otak saya masih berusaha mencari kenapa kartu ace bisa percaya dia?. Kartu ace berkata. Saya sudah bermitra dari 2012 ya pak, katanya sembari menengok ke tuan budi yang diangguk oleh tuan budi. Dia guru saya nih di dunia ini, kata kartu ace ke tuan budi. Saya sampai bengong dengan pernyataan itu. Walah..kok bisa ya?

Tak lama tuan budi berkata, begini mas ace..what?! kata saya dalam hati dia menyebut mas ace?! Saya geleng-geleng nggak percaya memastikan ini bukan mimpi. “mas”!1...istimewa sekali!! Yang dilanjutkan kalimat tuan budi, mas ace, “budi” khan kalau bisnis selalu memahami sisi..., jadi “budi...”, bener loh “budi” tuh..

Saya sudah tidak bisa dengar cerita tuan budi karena otak saya “hang”..

tuan budi menyebut dirinya “budi” di setiap kalimat keluar dari dirinya..dan menyebut kata “mas” kepada kartu ace..walah..gubrak saya..orang ini saya kenal 8 tahun, kami bermitra sangat kental, ngak pernah begini nih cara ngomongnya..ini buaya, apa aslinya..saya asli geleng-geleng..ok ok, you are good! Hebat pak budi, hebat tuan budi...dua tangan saya membungkuk di hadapan tuan budi..dan itu tidak terlihat karena semua tervisual dalam pikiran saya saja.

Suara lamunan di kepala saya terpecah, dengan pertanyaan kartu ace, mas, jadi apa nih yang bisa kita sinergikan. Yang saya jawab..begini mas, ini sudah waktu magrib, kita sholat dulu, nanti kita lanjutkan karena panjang nih ceritanya. Lalu di jawab kartu ace, tapi saya sudah ada skedul meeting lagi setelah magriban, bagaimana dong?.

O gitu, ya boleh kita set another meeting mas? Sekarang kita silaturahmi say hi aja dulu deh..ya ya setuju jawab kartu ace.

Padahal saya mau lari, mau mundur dan tidak mau kalau ada tuan budi. Intinya kita set waktu lain, bulan depan,,gapapa lah. Namun dia mengingatkan bahwa tuan budi hadir loh, dia orang yang saya percayai untuk bisnis bareng mas wowiek.

Jleb!!, berasa di tonjok Manny paquaio ulu hati saya..siyaaaap, lidah saya terucap. Namun dalam hati..kok bisa sih? Ngak terima saya! heran saya! gumun saya! bingung saya!..kartu ace saya hilang, langsung samar-samar impian saya. yang hal ini saya ceritakan lebih 5 kali dalam 2 minggu ini kehampir semua kolega saya. dan saya tulis dalam tulisan ini untuk move on, saya ngak mau bicarakan lagi. ini hanya catatan, yang menunjukan satu hal... kemampuannya menjadi “bunglon” tuan budi, ribuan kali di atas kemampuan saya. pak budi champion!! # peace be upon us

**Semua yang anda
inginkan, ada di
balik ketakutan
dan kelemahan
anda**

BAGAIMANA BISNIS TAHUN INI MAS?
SAYA BERTANYA KEPADA TEMAN YANG
BERBISNIS SAYA YANG BERGELUT
DALAM BIDANG PENGADAAN
PIPA. DIA SAYA KENAL 10 TAHUN
TERAKHIR SEBAGAI PENYUPLAI
PIPA YANG BERMUTU TINGGI DARI
PERANCIS DAN GERMAN.

Dia menjawab dengan nada datar, tahun lalu bisnis normal seperti biasa, tahun ini turun 50% dan tahun depan dimana biasanya pesanan sudah mencapai 50% saat ini nol besar. Belum ada bisnis tahun depan. Masih abu-abu mas.

Dia melanjutkan : mana ada yang mengebor minyak atau memasang pipa minyak untuk distribusi baru tahun depan. Di dalam POD plan of development pemerintah ada sedikit tapi “you” tahu dong, kompetitor lainnya punya strategi sangat hebat. Jual barang mirip-mirip mutunya tapi bisa mereka bungkus dengan paket menarik lainnya.

“paket” seperti apa mas? Saya tertarik mendalami isi paket tersebut

Bayangkan, competitor saya penjual pipa barang-barang dari eropa timur, mereka bisa tuh membawa pejabat pertamina, satu rombongan meninjau pabrik di Ukraina atau pabrik mereka di cheko.

Khan biasa mas bawa buyer ke pabrik? Saya bertanya

Iya, kita juga biasa, tetapi ini mereka lakukan sebelum ada order, masih calon buyer. Mereka berani lakukan itu sebagai biaya marketing, namun efektif sekali cara itu. Karena yang saya maksud “paket” bukan membawa orang itu ke pabrik sebelum ada pesanan, namun ketika mereka di Cheko dan ukraina itu paketnya baru di bukan dan dimainkan.

Apa itu? Saya penasaran

Mas tahu khan cewek-cewek ukarina, cheko dan eropa timur yang ekonominya sama dengan indonesia itu loh? Katanya sambil mengedipkan sebelah mata kemudian menyeruput kopinya dan mengganti posisi duduknya, kemudian tangan memperagakan sebuah gerakan huruf S bolak balik.. yang kita semua tahu artinya lah kira-kira.



MAS TAHU KHAN CEWEK-CEWEK
UKARINA, CHEKO DAN EROPA TIMUR
YANG EKONOMINYA SAMA DENGAN
INDONESIA ITU LOH?

Dia melanjutkan, waiters pelayan café disana ya secantik artis kalau disini. Tukang sapu jalanan disana bisa main striping sinetron kalau di Indonesia. Nah kalau makan malam sudah dipepet dan dipasang sama cewek-cewek seperti ini, pejabat gemeter semua dengkulnya. Yang hebatnya lagi memo kesepakatan bisa di tekan dan diarahkan disana, di negeri orang bahwa spesifikasi tender nantinya sudah sesuai dengan spesifikasi barang yang akan mereka masukan. Ya competitor lain seperti saya, ya bisa masuk tapi harga jadi naik dan kalah tendernya.

Itu yang saya namakan “paket” tadi mas. Dia menjawab sambil mengubah lagi duduknya menjadi menyender. Sebenarnya kalau yang belajar body language itu menandakan dia “surrender” atau menyerah, kelelahan.

Menarik paketnya, jawab saya kemudian.

Mas beruntung bisnis mas tidak pakai dana pemerintah, tidak tender, tidak ngatur. Tapi didunia saya begitu mas. Katanya menekankan kepada saya perbedaan bisnisnya dengan saya yang memang tidak kea rah budget pemma atau pemerintah pusat atau departemen atau bahkan BUMN dan perusda.

Saya mengguguk setuju. Pejabat dan jabatan adalah memiliki sisi “power” atau kekuasaan. Menjadi pejabat, ada tantangan lain selain peluang mengaruk uang adalah “abuse of power” memanfaatkan power secara salah. benar, memegang power memang ngak gampang. Apalagi begitu power di hadapkan dengan hal yang manusiawi lainnya, yaitu hasrat, terutama hasrat biologis. Power itu di pakainya demi memuaskan hasrat. Itu jebakan dilakukan oleh lawan politik, atau pelayan mitra bisnis, sama saja khan lawan sama kawan perlakuannya?. Sulit anda lari wahai pegang kekuasaan.

Pada saat anda memuaskan hasrat, memang anda tak berjejak. Tak berbekas. Kenikmatan dalam hitungan detik tersebut bisa tak ada bekasnya. Mobil anda tidak ganti, jam arloji anda sama, perilaku anda tak berubah. pulang ke kantor atau kerumah, tak ada satupun yang lain. Bahkan anda lebih riang dengan tidak bersalah. Atau ada menyalahkan setan, anda tidak salah. wahai pejabat, korupsi yang bukan uang begini sulit KPK berantas. Mainya di luar negeri lagi. Sempurna sekali anda.

Kalau pebisnis asia mas, jepang, korea, china? Saya bertanya

Wah, mereka punya hal yang saya ngak bisa lawan lebih parah lagi pada saat ini! Jawab teman saya tersebut

Apa itu mas? Saya membayangkan dikepala saya sudah di kasih pemuas hasrat di tambah minum minuman keras pastinya, karena itu yang banyak di gaungkan perilaku mereka oleh “bisik –bisik tetangga” ya seperti itu, bener khan ya?

Teman saya bukan menjawab, malah..saya ngak usah terangin deh, mas wowiek pasti sudah ngebayangin apa ke biasaan mereka, yang saya ngak kuat adalah strategi keuangan mereka mas.


Yang bagaimana mas? Saya cukup penasaran

Mereka berani di bayar belakang, turn key. Sudah jadi baru bayar. Kasih kontrak, mereka pasang lalu di bayar setelah jadi. Ini yang saya dan mitra saya ngak kuat, jawabnya sambil geleng-geleng kepala.

Bukan hanya produk yang kuat, bukan hanya procurementnya mereka kuat, tetapi design engineeringnya kuat. Ditambah finance nya kuat. Mereka

datang dengan paket, jual barang, pasang, bayar belakang.

Bagaimana saya bisa lawan. Saya jualan saja terkadang ada masalah di distribusinya, material handling nya, mob demob nya sudah sulit. Pabean, clearance pelabuhan, wah panjang mas..itu sudah pusing. Ehh, mereka masih bisa jual dengan di bayar di belakang setelah jadi!, gila ngak tuh!.



TEMAN SAYA BUKAN MENJAWAB,
MALAH..SAYA NGAK USAH TERANGIN
DEH, MAS WOWIEK PASTI SUDAH
NGEBAYANGIN APA KE BIASAAN
MEREKA

Nada suaranya mulai meninggi, kemudian melanjutkan bicaranya : dan apa yang pejabat-pejabat pemegang kekuasaan dalam pengaturan tender tersebut lakukan dengan pelaporan pada atasa atau pada Negara? Mereka menunjukan diri berbangga bahwa betapa pintarnya mereka (pejabat itu) karena bisa membangun tidak pakai uang Negara di awalnya. Pas setelah jadi baru di bayar, sehingga dalam laporan seakan mereka berprestasi. Prestasi pale loe!..teman saya nyolok nadanya..mutu terkadang nomor dua, walau secara harga terlihat sama. Belum lagi biaya maintenance pemeliharaan yang bisa dua kali dari produk yang mungkin hanya 20% lebih tinggi. Sehingga, dalam durasi produksi 15 tahun sesungguhnya Negara rugi secara keuangan dan waktu karena sering service atau shut down.

Dia menceritakan sambil tersungut sungut badannya. Bisnis yang gelap datau abu-abu di tahun depan mempengaruhi pemikiran dan kalimat yang keluar dari mulutnya. Sisi “scare” takut hari esok mendominasi pembicaraan kali ini. Setengah curhat. Bahkan curhat, namun semoga diskusi makan pagi kemarin itu merupakan “talk therapy” bagi dirinya juga bagi saya yang selalu memerlukan informasi terbaru. # may peace be upon us

**“Man for himself
is nothing”**

MINDSET

4

MELELAHKAN MEMANG MENJADI SELF EMPLOYEE ITU YA MAS? SAYA SUDAH MENJADI PENGUSAHA 8 TAHUN, NAMUN PENDAPATAN SAYA MASIH SAMA SAJA DENGAN MEREKA YANG BEKERJA SEBAGAI PEGAWAI ATAU PROFESSIONAL. KALIMAT INI SAYA DENGAR DALAM PERTEMUAN TIDAK SENGAJA KEMARIN SIANG SELAGI MENUNGGU DI LOBBY HOTEL DI BILANGAN JAKARTA SELATAN.

Kebetulan saya kemarin ada janji ketemu dengan pejabat birokrat ESDM yang juga teman kampus dulu. Bidang kami beda, bahkan tidak beririsan. Jadi pertemuan ini hanya pertemuan silturahmi biasa. Salah satunya adalah karena sudah 1 tahun tidak bersua.

Janjian di hotel baru di ujung jalan senayan ini malah mempertemukan saya dengan seorang pengusaha training provider atau lebih di kenal dengan seorang trainer untuk korporasi kenalan lama saya. selagi menunggu sahabat ESDM tersebut sang trainer berkomentar pernyataan di atas.

Itu bukan kalimat ujug-ujug dia berkata begitu tentunya, saling sapa, dan menanya kabar serta gambaran perjalanan singkat kami berdua selama tidak bertemu 2 tahun terakhir kami sudah saling mengabari di awal pembicaraan.


Saya menjawab, waduh saya ngak bisa komentar banyak ya mas. Memang bisnis pelatihan lagi turun ya mas?

Bukan, bahkan sebaliknya, bisnis pelatihan stabil dan statistiknya naik. Hanya saja itu loh mas..kompetitor itu menjual produk sejenis dengan saya

saat ini menjadi banyak. Hanya beda judul saja. Isi di kelas atau dalam workshop nya sama ilmunya. Kami ini seakan-akan menjual 1 ilmu tinggal di tambah dan di kurangi, di modifikasi, sudah deh jualan ke korporasi. Inilah yang membingungkan pasar. Efeknya pendapatan saya tidak pernah benar-benar take off mas.

Ujung dari hal itu saya harus invest lagi ke ilmu baru. Ujung dari itu adalah saya keluar lagi capital, ujung-ujungnya cash selalu tipis. Sehingga saya saat ini mencari ide baru. Nah kebetulan ada mas wowiek, ya saya curhat aja deh sekalian hahaha ..katanya sambil tergelak tawa.

Mas lelah dengan aktif income? Saya mencoba menyimpulkan curhatannya tersebut.



SEHINGGA SAYA SAAT INI MENCARI
IDE BARU. NAH KEBETULAN ADA MAS
WOWIEK, YA SAYA CURHAT AJA DEH
SEKALIAN HAHHAHA

Iya mas!, itu mungkin kata yang saya harus garis bawah dari pada muter-muter bicara. Intinya saya mendapat income harus dengan aktif bergerak. Dan saya mulai kelelahan. Seperti saya kecebur di air dan saya mengambang dengan berenang walau ada life jacket dan lain sebagainya namun saya tidak melihat daratan sejauh mata memandang dan mulai kelelahan. Saya bisa mati tenggelam mas.


Wah, mas dalem amat analoginya deh, kata saya menangkis jawaban gambaran bayangan kicauannya yang kejauhan bagi saya.

Memang sahabat saya yang trainer ini memiliki kesukaan akan berbicara, alias termasuk orang yang senang mendengarkan ucapannya sendiri. jadi seneng ngomong lah bahasa lainnya.

kalau melihat karakter sahabat saya ini, memang tukang ngomong. Jadi kalimat saya hanya satu dua baris. Dia kalau bicara rinci panjang . itulah terkadang kalau bicara dengan nya tidak pernah sebentar. Seperti pernyataan di atas saja, mau bilang dia cape dengan pola pilihan incomenya menjadi trainer, di puter-puter ngomongnya dengan niatan agar orang di depannya, dalam hal ini saya, supaya faham akan maksud biacaranya dan tidak menganggap dia rendah, atau salah.

Dalam hati, siapa yang akan menyalahkannya ya? Hehe..atau siapa juga yang akan merendahnya. Tapi membenarkannya atau membenarkan pilihannya adalah tidak tepat juga. Bener loh, kalau saya membenarkan dirinya artinya menyetujui apa yang dilakukannya, dia tidak akan berubah. Dia akan terus kelelahan dan menjadi fatiq.

Pilihan saya , tidak membenarkan dan tidak menyalahkan. Pada dasarnya manusia itu mahluk super. Manusia itu co creator to God. Wakil pencipta. Di antara milyaran spicies. Species homosapien manusia itu yang paling memiliki kedaulatan tertinggi.



PADA DASARNYA MANUSIA ITU
MAHLUK SUPER. MANUSIA ITU CO
CREATOR TO GOD. WAKIL PENCIPTA.

Kalau anda membayangkan anda adalah species lain seperti semut atau kupu-kupu, maka melihat species manusia itu bagaikan melihat dewa. Demi God, setengah Tuhan. Percayalah. Bagi species lainnya, manusia itu di takuti, kejam, sadis, egois, bahkan sesama species saja saling makan, mengkafirkan yang lainnya, menghalangi ibadah lainnya, memaksakan keyakinan, memaki, membunuh, menyakiti, apa lagi kepada species lainnya. Ngak peduli!

Jadi, kembali kecerita curhatan sahabat saya. saya memilih menjadi pendengar yang baik dan bertanya saja. Saya yakin dia tahu apa solusi dirinya.


Saya bertanya, mas, tau “trend” diri mas?

Trend apa mas wowiek? Dia balik bertanya

Trend kecenderungan diri mas dalam bertindak?

Wah belum jelas pertanyaan mas wowiek nih, dia masih bungung pertanyaan saya.

Begini mas, saya kasih ilustrasi saja. Sebutkan 3 peristiwa yang lalu dalam kehidupan mas, yang paling krisis. Paling berat. Misalnya pernah di PHK, pernah bangkrut, pernah di tipu, pernah di tinggal orang yang menjadi penyokong anda, misalnya ayah anda. Apapun krisis yang pernah terjadi dalam kehidupan mas.



PALING BERAT. MISALNYA PERNAH DI
PHK, PERNAH BANGKRUT, PERNAH
DI TIPU, PERNAH DI TINGGAL
ORANG YANG MENJADI PENYOKONG
ANDA, MISALNYA AYAH ANDA

O ok, faham saya. saya ambil kertas sebentar. Boleh saya coret-corek ya mas.

Oh monggo, saya jawab cepat

Dia menunduk dan menulis dengan cepat ketiga hal tersebut.

Terus mas? Tanya dia kepada saya lagi.


Nah, sekarang coba ingat-ingat apa solusi dan tindakan mas ambil saat itu. Ada apa hasilnya?

Dia diam membayangkan masa lalu nya tersebut. Melihat matanya yang menunduk kearah sisi kiri tubuhnya semua sahabat pasti tahu arti bahas atubuh tersebut yaitu dia lagi “memorizing” mengingat peristiwanya. Dan di kondisi ini kita sebaiknya tidak komentar. Diam

Kemudian tanpa suara dia menatap saya. matanya menunjukan dia memerlukan data tambahan. Dan saya komentar, dalam menemukan masalah sebelum mas bertidak di masa lalu apa kebiasaanya? Mas menunjukn kesalahan kepada sekitar, teman mas, pemerintah, harga, dan lain sebagainya. Dan dalam bertindak mas pasti sesuai dengan analisa mas akan “akar masalah”. Dan hasil dari tindakan mas lakukan dulu adalah “trend” nya mas. Kecenderungan nya mas.

Apakah hasilnya? blangsak di kemudiannya, atau hasilnya biasa saja, atau hasil keputusan tindakan tersebut cemerlang. Glory?!. Saya ngak tahu mas.. tapi itu “trend” nya mas.

Dalam “trend” tadi inilah yang menentukan cara mas melihat kasus barusan yang mas curhatkan kesaya. Maaf loh mas saya ngak menggurui. Anda trainer, anda punya banyak ilmu. Saya hanya kebetulan anda pakai untuk mengingatkan dari sisi lain melihat masalah. Dia hanya mengangguk dan karena mata nya kembali turun ke sisi kiri tubuhnya. Dan tangan nya menulis di kertas yang walau terbalik melihat dari sisi saya. saya masih bisa tahu dia menuliskan “do I know my trend”. # may peace be upon us



APAKAH HASILNYA? BLANGSAK DI
KEMUDIANNYA, ATAU HASILNYA
BIASA SAJA, ATAU HASIL KEPUTUSAN
TINDAKAN TERSEBUT CEMERLANG.

**Tiada kebenaran
yang men-dua**

MINDSET

4

KEMARIN SORE SAYA KEDATANGAN TAMU, SEORANG YANG SAYA SUDAH ANGGAP SEPERTI KAKAK SENDIRI. DIA BERTANDANG KERUMAH KARENA MENUNGGU ISTRINYA BELANJA. DIA MEMILIH MENUNGGU DI RUMAH SAYA SELAGI SANG ISTRI SHOPPING. SAYA OUN SANGAT SUKA ADA TEMEN MINUM KOPI SORE-SORE.

Kebetulan saya tinggal hanya berjarak 1Km dari tempat sang istrinya shopping. Jadi kami pun menikmati duduk berdua di teras belakang rumah saya yang tua ini. Air hujan yang memericik dengan kopi hangat di cangkir, cukuplah menemani kicauan ngalor ngidul kami berdua. Diapun bertanya, kemana hari ini dimas? (dia memanggil saya dengan dimas seperti adiknya sendiri)

Iya nih, saya seumur hidup baru hari ini mengalami hal seperti hari ini kang mas. Saya membuka cerita

Pengalaman apa? tanyanya lagi

Saya berkumpul dengan 5 ibu dan 1 bapak, bapaknya jadi berdua dengan saya. saya menjawab

Lah, apanya yang special dimas, biasa toh hal itu? Dia heran karena saya menganggap special pertemuan hari ini.

Begini kang mas, saya menganggap special karena saya salah menduga. Saya salah menilai. Karena semuanya penilaian dan persepsi saya selama ini akan sebuah stereotype orang cantik, salah. karena itu saya mendapatkan hal yang saya belum pernah dapati.

Wah, pasti pengalaman menarik ya dimas?

Sangat kang mas, sangat!.saya menjelaskan dengan intonasi menekankan kata sangat . saya melanjutkan, bertemu dengan para “Mahmud” itu membuat saya melonggo kang mas. Belum saya lanjutkan kalimat saya di potong oleh dia..

Bentar dimas,” Mahmud” itu siapa? Dia bertanya

Oh maaf kang mas, itu istilah saya menjelaskan para “mamah mamah muda” saya biasa menyebutnya dengan Mahmud hahaha

Ok ok,,lanjut, katanya kemudian sambil nepok jidat

Hari ini saya di tugasi nganter nemein “ play date” anak-anak. Mereka main di salah satu teman sekolah Malkia (anak bungsu saya) di perumahan Pondok Indah. Karena istri saya sedang pergi ke negeri seberang maka saya mendapat giliran menemani anak-anak terkecil play date.



SAYA MELANJUTKAN, BERTEMU
DENGAN PARA “MAHMUD” ITU
MEMBUAT SAYA MELONGGO KANG
MAS...

Pastinya saya tidak nyaman karena biasanya ibu-ibu yang pasti menemani tetapi di beri keyakinan oleh istri bahwa ada bapak kok, yang nemenin. Dan benar ada mas T sang bapak datang dan kenalanlah kami. Namun 5 dari Mahmud itu hanya 1 yang saya kenal. Jadi semuanya baru, ber 6 yang hadir yang 5 kenalan baru hari itu.

Anak-anak setibanya di rumah besar dengan sarana penuh dengan 4 mobil mewah di garasi, saya langsung tahu dimana strata social sang tuan rumah,

anak-anak berlari langsung menuju tempat bermain yang sudah penuh dengan rekan rekannya.


Kami pun para orang tua berkumpul di halaman belakang yang sudah di sediakan dimeja bunda dengan jajanan pasar tersediakan melimpah di meja. Nah disinilah yang saya bilang saya belum pernah mendapatkan pengalaman seperti ini sebelumnya. Berkumpul dengan para Mahmud yang memiliki apa yang saya tidak pernah duga sebelumnya.

Kang mas saya tersebut penasaran, dia bertanya, apa nya sih yang hebat orang dari tadi sepertinya mereka seperti orang kebanyakan dan peristiwanya juga hal keseharian.

Iya kang mas, saya menjawab dan menjelaskan. Pertama, saya tidak menyangka mereka semua cantik, sangat cantik. Mohon maaf ya, saya jelaskan secara fisik dulu, kulit mereka kinclong. Kang mas tahu kan? Kulit sehat itu bukan putih atau warna tertentu tetapi apapun warnanya, mereka kinclong, shinny, mengkilat. Itu artinya sehat atau terawatt.

Kedua mereka sukses, karena mereka semua bekerja atau memiliki bisnis. Dari cerita mereka, orang tua mereka kalangan “the have”, suami mereka juga sama, sukses bekerja atau pengusaha papan atas juga berangkat dari keluarga “the have” orang berpunya. Materi jangan tanya, pengalaman traveler, jangan di tanya, network kenalan juga jangan di tanya.

Yang mengagetkan saya kang mas, adalah atitudenya. Saya tahu orang cantik biasanya jaim, ngatur gaya, posture tinggi, ngomong dan bergaya snob agak angkuh. Apa lagi wanita ini tahu dia cantik. Namun di Mahmud tadi saya ketemu, bubar semua pemahaman itu.




IYA KANG MAS, SAYA MENJAWAB DAN MENJELASKAN. PERTAMA, SAYA TIDAK MENYANGKA MEREKA SEMUA CANTIK, SANGAT CANTIK.

Mereka santun, sangat santun, mereka ramah, mereka pintar dan mereka lucu. Lucu bukan cute cantik, itu sudah jangan di tanya, sangat cantik, tapi lucu kocak, jenaka itu yang mengagetkan saya. jarang loh wanita bisa meng joke, nge mob, saling melempar cerita lucu. Jarang banget. Cowo aja yang bisa cerita joke itu hanya mereka-mereka yang pernah nongkrong di ujung gank, yang selalu gitaran, nyanyi nyanyim, saling ledek, penuh keceriaan.

Para “mahmud” ini persis memiliki pengalam itu kayaknya dulunya, mereka memiliki kemampuan nge-joke para anak nongkrong. Saya sampai dalam hati mengucap. pasti dulunya mereka gaul banget, gaul di kalangan bawah, gaul di kalangan kebanyakan, gaul bersama kaum proletarian banget. Sangat egaliter, sangat “down to earth” asli saya kaget.

O iya, kata kang mas saya juga heran. Jarang tuh dimas ada wanita yang seperti itu!



O IYA, KATA KANG MAS SAYA JUGA
HERAN. JARANG TUH DIMAS ADA
WANITA YANG SEPerti ITU!

Iya kang mas, bener, saya sampai melonggo. Bagi saya wanita yang berani “break image” seperti ini, berkumpul bersama true color nya, suasana lepas, santun, lucu adalah cantik sekali. Belum lagi prestasinya, belum lagi materinya, 3 dari 5 ibu muda ini adalah mantan model majalah remaja. Walau tidak juara namun menunjukkan level kecantikannya tentunya..kalau beauty, brain, behave mereka miliki..tapi funny, manner, cool, fun to be with..saya baru kali ini ada paket lengkap lebih dari satu orang ada di depan mata saya.

Bayangkan kang mas, salah satunya membuka joke nge mob cerita seperti ini..

Tau ngak bo..gw kemarin ke hotel Mulia, gw ke WC. Pas masuk di WC cewek, eh.. ada cowok keluar sambil naikin resleting celana. Gw khan kaget,

lah kok ada cowok sih. Dia Brondong boo, ganteng, tapi keluar dari WC cewe khan geli ngak loe. Gw damprat aja.. eh “INI UNTUK WANITA!!” tau ngak loe!!.

Eh cowo itu komentar sambil menunjuk ke ‘anunya’ menjawab: “INI JUGA BUAT WANITA BU? !!!”

Jiaaah..gw bengong bo..dalam hati gw bilang bener juga yeee

Di sambut gueerrrr Mahmud lain, yang ngak lama satunya lagi yang mahmud yang pake baju sport menimpali.dengan logat sunda kental, Ini cerita supir gua, loe semua tau lhan supir gua si eko... geblek nya setengah mati. Beberapa waktu lalu, dia diem aja di deket mobil pagi-pagi, gua tanya kunaon eko..

Dia pegangin pipinya kayak orang sakit gigi. Di gampar bu!!

Hah , sama siapah? Gua nyolot nanya nya

Itu, gara-gara nya bini bilang.. pak e, Liat dong tetangga sebelah, tiap pagi sebelum pergi kerja, sang suami selalu mencium pipinyanya. Kalau pulang kerja, dia suka bawaan bininya sekuntum bunga mawar.. bisa ngak pak e seperti itu?”

SAYA BINGUNG BU, SUPIR GUA
BILANG GITU KE GUA, KATA
MAHMUD BERBAJU SPORT. GUA
DALAM HATI TEH BINGUNG, GUA
TANYALAH, KENAPA KAMU BINGUNG
EKO?

Si eko nerusin ceritanya, itulah bu saya bingung sama suruhan istri saya itu bu. Akhirnya tadi pagi saya ke tetangga mau mencium pipi istri tetangga, malah di gampar saya sama tetangga bu.

Koplaaak..guoblok..tapi emang si eko asli ontod, borokokok, cilepeung pisan..atu dah kumaha nyak..

Kami semua ngak bisa nahan ketawa, dari cara cerita, dari pembawaan, dari keluguan semua jadi satu sehingga saya ngak bisa jaim, saya ngakak tadi siang lepas banget. Dapet ketawa gratis gitu susah loh. Terimakasih ke istri sudah di paksa ke kelompok beginian. Bagi saya terserah itu cerita beneran atau bukan, yang penting ketawa. Karena ada banyak ceritra joke saling berbalas di antara kami, kang mas.

Terus mas juga nge mob? Kang mas bertanya

Iya, namanya juga giliran, saya terakhir mas, hayoo mas wowiek cerita apa? kata para mahmud..ya saya juga ngak mau kalah saya ceritain tentang si India tukang kain seperti ini kang mas.

Pada tahu kan....kalau didalam dunia kedokteran, banyak yang percaya dan memahami jika fungsi “ginjal bagus dan buah zakar” bagus pada seorang pria, maka kemampuan sex pada pria tersebut akan sangat maximum. Saya membuka prolog cerita.

Alkisah ada seorang keturunan india, dia memiliki buah zakar tiga!.


Dia sangat bangga dengan “kelebihannya” tersebut. Dia merasa sangat superior terhadap wanita..juga terhadap pria yang bertemu dengannya..(eiiit jangan salah persepsi) urusan dengan prianya. Suatu hari datang di toko kainnya datang pelanggan seorang china. Pelanggan tersebut hendak membeli kain untuk pakaian imlek. Ketika hendak membayar, selagi menunggu di kasir si India tadi dengan bermain kalkulator berkata..” engkoh..tahu ga..kalo kita berdua buah zakar kita dijumlahin..jumlahnya lima?..wah si china terkejut...belum menjawab..si india dengan bangganya berkata..”iya, aku punya tiga..you tahu dong manfaatnya..”

Si china merengut tak ber komentar, setelah membayar diapun pergi. Si India menyender di kasir, tersenyum. Tak lama, ada pelanggan datang, dua orang pria pribumi melayu, Mereka akan membeli kain untuk jas. setelah dilayani oleh penjaga toko maka berdua mereka menunggu dikasir. Si India dengan kalkulatornnya menghitung-hitung belanjaan 2 pelanggannya tersebut.

kemudian seperti biasa dia berkata..” eh..you tahu ga..kalo kita bertiga, buah zakar kita dijumlah..ada 7!. 2 pria melayu tersebut terkejut..belum selesai terkejutnya..si India dengan bangganya bercerita sambil mengedipkan matanya..”you tahu dong I punya kemampuan sex ? excelent..”. setelah membayar dua pelanggan itupun pergi tanpa pamit.

Tak lama ada 1 orang arab datang..dengan gaya arab yang blak-blak an dia berkata..”ana mau beli kain..ana mau beli kain meteran, ana perlu yang fanjang”. Seluruh pelayan toko heboh melayani tamu arab tersebut. “Ini kurang fanjang..ana ferlu yang lebih fanjang lagi..ana kalau beli afa-afa di negeri ana. ana beli meteran..ana beli benang..ana beli meteran. ana beli senar gitar, ana beli meteran..ana beli karet..karet kondom..ana BELI METERAN..faham ente..,” katanya meledak-meledak pada para penjaga toko.

Si india dengan tenangnya menyandar di kasir...dalam hatinya dia berkata...”awas loe arab sebentar lagi you I skak mat”..selesai memilih si arab datang ke kasir. Seperti biasa sambil hitung-hitung kalkulator si india berkata pada si arab...”boz..you tahu..kalo buah zakar kita berdua dijumlah.. jumlahnya ada 5..”,katanya bangga. Mendengar hal tersebut si arab kaget dan berkata,” HAH!..ANA KAGAK SANGKA ENTE FUNYA BIJI ZAKAR CUMA SATU”. # may peace be upon us



TAK LAMA ADA 1 ORANG ARAB
DATANG..DENGAN GAYA ARAB YANG
BLAK-BLAK AN DIA BERKATA... “ANA
MAU BELI KAIN... ANA MAU BELI
KAIN METERAN, ANA PERLU YANG
FANJANG”

**Setiap orang
punya kebiasaan**

MINDSET

4


Mas, apa kabar? Mohon waktu wawancara? Seorang sahabat wartawan senior Koran nasional meminta waktu saya via sms pagi ini. Saya balas peasan singkatnya , hai mas, kabar baik..wawancara via telephon khan ya? Maklum jadwal agak padat minggu ini.

Iya mas., di jawab singkat. Bisa sekarang?

Tak lama telephon berdering, assalamu'alikum mas, selamat ya..dari 2011 konsisten mepromosikan hate speech akhirnya dibuat surat edaran Kapolri juga.

Terima kasih, tapi saya bukan yang meng-goal kan wacana itu khan? Saya hanya tiap ngomong dalam penanggulangan tindakan kekerasan kelompok dan terorisme maka hate speech harus di terapkan. Saya menarget perkataan, perbuatan yang mempengaruhi public, bukan individualis, bener khan? Dan..saya ucapkan terima kasih rekan-rekan media yang menulis dan menyampaikan kemasyrakat akan hal itu.

Di jawab di ujung telpon, ya mas, sami-sami..tapi boleh lah mas yang berkata demikian bahwa bukan mas yang meng goalkan tapi kami wartawan semua tahu mas mardigu yang meng-inisiasi ide ini. Lihat aja google. Ketik hate speech mardigu, atau mardigu hatred speech. Dari tahun 2011, 2012, 2013, 2014 semua nama mas yang masuk di semua media. Dari media mainstream sampai media alternative, nama mas mardigu yang yang muncul, bahkan satu-satunya sebelum sekarang meledak pemberitaannya.



DAN... SAYA UCAPKAN TERIMA KASIH
REKAN-REKAN MEDIA YANG MENULIS
DAN MENYAMPAIKAN KEMASYRAKAT
AKAN HAL ITU


Saya jawab, iya mas, maklum 5 tahun saya bantu-bantu membersihkan kekerasan atas nama teroris dari 2006-2011 cape juga. Masalahnya provokator penghasut kebencian ngak kena pasal kuat. Kalau di tambah pasal penghasut dan penyebar kebencian khan lebih mudah menegakan aturan membasmi teroris di Indonesia. Ngak lebih dari itu nitan awalnya.

Kebebasan bicara itu boleh dan hak semua orang. Namun belahan bumi mana pun, bahkan di ajaran agama manapun, menghasut, menimbulkan kebencian, harus kena ganjaran setimpal. Alhamdulillah sekarang polisi sudah menerapkan. Pasal ada di berbagai lembar hukum. Mau pidana atau perdata atau Undang undang. Sekarang ini lagi “enforce” di tegakkan dan dijalankan, itu baik.

Di ujung telpon bertanya, tapi banyak yang mengatakan ini bisa dipakai buat membungkam kritikan kepemerintah? Ini bisa dipakai alat kekuasaan mengatur bicara? Karena kebencian bisa melebar artinya.

Saya jawab, mas, dalil apa saja bisa di pakai oleh siapapun tanpa pasal hate speech kok. Bagi saya ngak usah di takutkan. Hanya perlu di klarifikasi kegunaannya. Saat ini pendapat akan hate speech beragam, ada setuju atau tidak setuju. Tapi kalau mas tahu apa yang penegak hukum kerjakan, banyak akar masalah berawal dari perbuatan menghasut ini. Membenci itu kalau di ucapkan (speech) berefek hasutan negative. “Mengajak kekeburukan” itu hate speech. Pakai hati aja menilainya di tambah sedikit saja logika kita faham kok. Atau bahasa lain pakai kesadaran consciousness. Gampang memilih dan melihat mana yang bisa “diperkarakan” mana yang tidak.

Tapi mas, saya melanjutkan, saya bukan pakar hukum. Saya ngak juga jago debat. Saya hanya menginisiasi hate speech selama 4 tahun ini, mungkin itu juga loh (kayaknya bukan saya saja deh). Saya hanya melihat “succses story” banyak negara yang berhasil menanggulangi terorisme di negara mereka, seperti Negara di eropa, amerika latin, Canada, Australia, jepang, korea, dan lebih dari 70 negara sudah semua menerapkan pasal hate speech ini. Bagi saya, kenapa “reinventing the wheel” kenapa mesti repot-repot menciptakan roda lagi. Khan sudah ada contoh, banyak, sudah lama dan terbukti efektif.



SAYA BUKAN PAKAR HUKUM.
SAYA NGGAK JUGA JAGO DEBAT.
SAYA HANYA MENGINISIASI HATE
SPEECH SELAMA 4 TAHUN INI

O iya, wawancara kita mengenai hate speech mas? Saya bertanya setelah penjelasan sedikit panjang tadi yang saya ngak ingin meneruskannya. Maklum bukan pakarnya.

Bukan mas, mengenai bela Negara!, jurnalis sahabat saya menjawab

Waduh, kenapa lagi mas? Saya curious

Mas khan termasuk yang mendukung juga yang menginisiasi bela Negara ini dan posisi mas sekarang juga sangat strategis, kami ingin tahu sedikit informasi bela Negara tersebut mas.

Saya coba menjelaskan, Mas, bela Negara itu baru di gulirkan. Namun banyak juga beragam tanggapan. Ngak apa-apa wajar kok, bahkan ada yang tidak setuju. Keras menentang. Ya tidak apa-apa juga. Ada yang tanya bagaimana menerapkannya?, bagaimana undang-undang bela negaranya? Anggarannya dari mana? Ada sura menentang di DPR, ada di pemerintahan sekarang ikut gamang. Dan banyak lagi suara lainnya dalam instrument masyarakat, suara baik mendukung banyak yang menentang atau miring kiri dan miring kanan.

Bagi saya ini hanya efek getar mas. Salah satu nya bela Negara ini adalah memberikan efek gentar.

Maksudnya bagaimana mas? Sahabat saya menanyakan lebih dalam lagi.

Saya menerangkan, Mas bisa tanya teman-teman di Wantanas, bisa tanya temen-temen di BIN atau di Kemhan, ada berapa telepon dari Negara tetangga, atau surat atau pertanyaan dari pejabat di banyak Negara yang bertanya.. Indonesia mau apa? menaikkan kan anggaran militer dan mempromosikan

bela Negara. Bisa-bisa 10 tahun kedepan ada 100 juta kader. Walau pun bukan militer taktis, namun mereka memiliki disiplin komando. Menjadi fanatic dan nasionalis.

Negara mana yang ngak gentar akan rencana bela Negara ini mas?!

Begitu rasa nasionalis tercipta maka bangsa Indonesia cinta dan fanatic membeli produk local, Indonesia berhenti mengimport unsur asing. Bisa banyak Negara di rugikan dagangnya dengan efek bela Negara ini di 10 tahun kedepan mas.

Inilah yang saya sebut dengan efek gentar bagi bangsa lain tentunya. Nah mereka yang tidak setuju atau menentang atau menghalangi program bela Negara ini sekarang yang saya mau tanyakan nasionalismenya. Mau saya pertanyakan kemana rasa terima kasih atas pengorbanan jutaan pejuang kemerdekaan bangsa Indonesia ini.

Saya jeda sebentar bicara karena mendadak hening di sisi ujung telephon.. mas? saya bertanya memastikan ada orang diujung telefon saya. ntar saya bicara dengan angin lagi hehehe # may peace be upon us



INILAH YANG SAYA SEBUT DENGAN
EFEK GENTAR BAGI BANGSA LAIN
TENTUNYA.

**Sukses itu bukan
kunci kebahagiaan,
tetapi
kebahagiaanlah
kunci sukses**

MAS. KITA NGAK BISA SEKEDAR
MENCARI INVESTOR ATAU SEKEDAR
PINJAM UANG DARI BANK. KITA
HARUS PUNYA “STRATEGIC
PARTNER”. ORANG TERSEBUT
HARUS MERUPAKAN ORANG YANG
MEMAHAMI BISNIS, INVESTASI,
BERANI MENGAMBIL RESIKO DAN
BANYAK UANG.

■ inilah kalimat dari mitra bisnis saya beberapa saat yang lalu. Dia di perusahaan saya yang lain adalah direksi namun di bidang yang baru ini, dia merupakan mitra usaha. Memang, dari 3 minggu ini dosis kerja saya naik hingga 100% waktu kerja saya. hal ini jarang saya lakukan namun kali ini terpaksa. Berangkat dari rumah pagi dan berada diperaduan cukup malam bahkan quality sleep belum bisa di dapat lama, hingga saat ini.


Kebiasaan akhir tahun? Mungkin iya. Dimana RKAP perusahaan mulai di meetingkan. Namun shifting strategi bisnis memang tidak gampang mengelolanya. Kalimat partner saya diatas hal itu banyak benarnya dan saya setuju. Pertanyaan nya di mana orang yang bergelar strategic partner itu berada?

Cerita ringkasnya begini, kami memiliki lahan yang menjadi tidak bisa produktif gara-gara sungai porong yang dialiri lumpur lapindo membuat lahan tambak bandeng kami mati. Laut menjadi pendangkalan, dan tambak kami rusak unsur hara tanahnya. Efek dari limbah tersebut membuat jasad renik saja tidak ada yang hidup, bahkan kami menduga hal ini akan menjadi gurun lahan tidak bermanfaat.

Kerusakan alam ini hasil karya manusia yang tidak bertanggung jawab dan minta Negara yang menolongnya mencari jalan keluarnya. Kalu di bilang mangkel ya sudah tahunan. Tapi kita hidup dimasa kini dan masa depan. Jadi...kita mau melakukan sesuatu atas lahan tersebut.

Hari berlalu, Tahun berjalan, otak tetap berfikir apa yang bisa dilakukan. Di pikirkan terus menerus, lama-lama ada juga peluangnya. Yaitu ketika kita melihat dengan helicopter view yang lebih luas. Dalam prinsip saya, jika ada suatu niat, "stay there" terus lah berada disana sampai selesai. Terus di ucapkan terus dipikirkan terus di pertanyakan, terus di "repeat" di kepala. Diulang ulang. Apa solusinya, bagaimana caranya. Tanya Kediri sendiri, tanya keorang lain., di perbincangkan, di ungkapkan.

Tahunan berjalan hingga suatu hari ada informasi bahwa ada perusahaan asing akan memproduksi gas di tahun 2018. Mereka sedang mencari cara agar buyer gas mereka mudah mengambil gas produksi mereka. Karena posisi mereka di laut "off shore" maka meletakan di darat gas station nya akan lebih murah produksinya dan mudah aksesnya.



KERUSAKAN ALAM INI HASIL
KARYA MANUSIA YANG TIDAK
BERTANGGUNG JAWAB DAN MINTA
NEGARA YANG MENOLONGNYA
MENCARI JALAN KELUARNYA.

Karena posisi mereka di tengah antara pulau Madura dan Jawa. Alternative nya banyak. Bisa di tarik pipa 50KM ke sampan Madura. Atau tarik pipa 4 KM ke pulau Kambing dekat lokasi pengeboran, atau di sambungkan ke pipa EJGP east Java gas pipe yang muncul ke Porong dan Gresik.

Namun itu semua tergantung buyer gas. Siapa buyer nya? Kalau yang beli Jawa Tengah atau Tanjung Perak maka pasti ke pipa EJGP, kalau yang beli

Listrik di Grati pasuruan juga EJGP atau pulau kambing langsung tarik pipa ke grati.

DAN BENAR DUGAAN KAMI, YANG AMBIL GRATI.

Maka ide kami adalah, jangan di sampan jangan di pulau kambing tapi di lahan tambak bandeng kami. Maka dengan gagah berani kami yang tidak kenal siapapun di perusahaan minyak dari Canada itu kami sambangi.

Berbekal surat tanah, kami menghadap divisi produksi. Kami dengan oral saja dalam waktu 30 menit mengatakan, anda akan hemat, cepat dan aman mendistribusikan produksi anda jika anda mendaratkan gas gathering stationnya di lahan bekas bandeng yang sekarang keurug limbah lumpur lapindo tersebut. Kami membandingkan lahan tersebut dengan 3 alternatif lainnya untuk gas landing.

Padahal niat kami Cuma satu. Lahan kami dibeli. Kami keluar dari masalah kepemilikan asset atas lahan tidak produktif. Mereka adalah “exit plan” kami. Sesederhana itu. Ternyata, tanpa diskusi panjang, keputusan itu langsung di setuju, lahan 10 ha mereka setuju beli.

Saya sangat kaget dengan cepatnya pengambilan keputusan tersebut. Namun ini memang beda ya, perusahaan multinasional dengan perusahaan local. Pengambilan keputusannya itu yang menjadi pembeda. Mereka cepat sekali.

Singkat kata. Lahan terbeli. Hal ini adalah cerita tahun 2013. Dan saat ini mereka sedang membangun untuk “ first gas drop” di tahun 2017. Komersial 2018. Masih lama memang. Namun dalam bisnis perminyakan itu termasuk cepat.

Karena itu pebisnisnya adalah mereka-mereka yang memiliki modal panjang dan visi panjang. Tahan lapar, detail dan berani beresiko. Mereka

species pebisnis tersendiri dan inilah yang dimaksud dengan perkataan mitra saya di awal tulisan.

Apa yang kami akan lakukan? Kami ingin memanfaatkan sisa lahan yang tidak produktif tadi yang masih tersisa 10 kali nya dari yang terbeli perusahaan Canada tadi menjadi sesuatu yang bermanfaat. Dan idenya gila, buat heavy industrial complex.

Bisnis yang belum pernah saya tahu, bagaimana caranya, bagaimana mainnya. Total gelap, blank, tapi ada potensinya, secara logika saya saja. Modal besar? Pasti. Perlu professional? Pasti. Perlu pasar? Wajib. Mitra strategic? Nah ini..kemana dan dimana mereka ini? Dan perlu yang chemistrynya nyambung, itu fardhu, wajib!.

Selagi kami diskusi di sebuah lounge di sebuah co working space di jalan monginsidi Jakarta, mata saya memandang seseroang yang taka sing bagi saya. teman kuliah saya, junior saya di kampus. Yang ketika saya sambangi duduknya yang sendirian dia berkata, mas, dari tadi saya sudah melihat mas wowiek, tapi lihat wajah galak dan serius ya sudah saya melipir dulu kesini.



BISNIS YANG BELUM PERNAH SAYA
TAHU, BAGAIMANA CARANYA,
BAGAIMANA MAINYA.

Saya hanya tersenyum, karena dia tahu sekali kalau saya agak galak itu pasti ada sesuatu yang saya sangat ingin selesaikan. Dan dia biasanya menjadi padawan saya, yaitu membantu pekerjaan saya dulu bereksperimen di kampus. Dan saya galak banget sama dia ini.

Saya berkata, kamu benar, saya ada sesuatu yang belum pernah saya lakukan dan akan lakukan dan tidak tahu caranya, tidak tahu jalanya. Cuma lihat sinar harapan kecil di ujung lorong gelap. Dan saya pun mencerutakan sekilas apa yang akan kami lakukan.

Dia menatap saya dengan mata tajam dan ekspresi aneh. Mas..ingat eksperimen yang dulu kita lakukan di kampus. Itu problem solver nya. Kok ngak dilakukan?

Saya berkerut dan berusaha mengingat apa yang pernah kami lakukan bersama, dalam eksperimen kampus..tapi saya tidak menemukan yang mana di otak saya ini. Folder di otak sudah kayak computer yang mencari-cari data. Tapi tetap tidak ketemu.

Itu loh mas, yang dilapangan basket! Katanya mencoba membuat saya ingat namun tetap lupa. Sehingga dia menceritakan lebih lengkap. Gini katanya, inget ngak yang kita ambil beberapa orang, semua cewe. Belum pernah main basket.

Lalu kita suruh dia “shoot the hoop”. Masukin bola ke ring basket. Lalu dari 5 bola tidak ada satupun yang masuk. Lalu kita tutup mata dia, dan kita panggil 10 orang menonton dia dan menyemangati dia. Lalu kita tutup mata dia pakai blind fold. Lalu diposiskan di tempat shooting.



LALU KITA SURUH DIA “SHOOT THE HOOP”. MASUKIN BOLA KE RING BASKET.

Begitu dia melempar bola, maka kesepuluh orang tersebut bertepuk tangan dan berkometer, padahal bolanya tidak masuk. Namun mereka bersorak seakan bolanya masuk. Berkomentar, yea, finally. Akhgirnya anda bisa, hebat, gitu dong, mantap!.


Setelah 3 atau 4 kali bola tersebut “masuk” padahal tidak ada juga yang masuk maka tutup mata dan kepala di buka.

Lalu gadis tersebut kembali di posisi shooting. Dia di berikan 10 kali peluang menembak sekarang. Dan ternyata dari seseroang yang tidak pernah

main basket mereka sekarang bisa memasukan 4-5 bola ke keranjang di bantu tepukan penonton yang “cheering up” mendukung dia.

Jadi, otak manusia bisa di bantu dengan ilustrasi nyata dalam pikiranya bahwa dia bisa dilakukan. Walau belum pernah dilakukan sebelumnya namun dengan di stimulus mereka “pernah” melakukan ternyata merubah kimia yang ada di pikiran mereka menjadi kenyataan. Mereka membuat “pathway” jaringan baru di otak merka sehingga semua possible.

Apa yang mas akan lakukan adalah seperti gadis eksperimen basket kita dulu. Sekarang saran saya, cari kelompok orang yang pasti support mas wowiek. Share pada mereka bisnis mas kedepan. Mereka belum tentu bisa bantu. Namun “cheer up” mereka : mas pasti bisa lakukan, gampang itu buat mas wowiek...dan komentar positif lainnya dari siapa saja orang support mas wowiek. Akan merubah kimia di diri mas wowiek yang membuat mas wowiek jadi bisa dalam kenyataan. # may peace be upon us




JADI, OTAK MANUSIA BISA DI
BANTU DENGAN ILUSTRASI NYATA
DALAM PIKIRANYA BAHWA DIA BISA
DILAKUKAN.

**Dari pada
MENCARI orang
yang benar lebih
baik MENJADI
orang yang benar**

Mendapat undangan sebagai pembicara manajemen dalam sebuah organisasi bisnis adalah sebuah kehormatan. Apakah artinya seorang mardigu bagi banyak orang? Mungkin tak banyak arti, namun menjadi tamu dipangggung bagi saya sangat berarti. Waktu tersebut tidak akan saya sia-siakan. Waktu yang terpenting salah satunya adalah menanyakan apa yang terjadi dalam perusahaan dan akan kemana perusahaan.

Sebuah perusahaan berbasis jasa alat berat dan manajemen di bidang pertambangan yang menguasai 25% pasar di Indonesia adalah sebuah usaha yang tidak di bangun satu malam. Organisasi saya misalnya saya membandingkan, pada saat ini 26 perusahaan dengan 550 karyawan itu sudah berat di jalankan. Mereka memiliki 10 unit usaha dengan karyawan 8 ribu orang. Bahkan 3 tahun lalu memiliki lebih dari 12 ribu karyawan. Luar biasa hebat mereka menjalankannya.



SEBUAH PERUSAHAAN BERBASIS
JASA ALAT BERAT DAN MANAJEMEN
DI BIDANG PERTAMBANGAN
YANG MENGUASAI 25% PASAR DI
INDONESIA ADALAH SEBUAH USAHA
YANG TIDAK DI BANGUN SATU
MALAM


Corporate behavior mereka ingin rubah. Dari family dan friendship organization menuju world class company. Itu yang mereka cita-citakan 3 tahun terakhir. Sementara disisi pengakaman saya pribadi. itu juga menjadi impian saya dalam membangun organisasi bisnis. Memiliki “task oriented” person, memiliki team ber-integritas, memiliki visi dan endurance jangka panjang, bener..itu terlalu sempurnakah cita-citanya?

Membangunnya bagaimana? Sementara perilaku individu yang membuat perilaku organisasi nya semua banyak “fake” semua, banyak yang palsu tidak terinternalisasi?!. Begini maksud saya, perilaku atau attitude itu harusnya menempel dalam diri individu. Seperti misalnya dalam kasus naik tangga berjalan. eskalator. Kebanyakan kalau saya perhatikan, begitu kita naik tangga berjalan. Ya kita langsung diam berdiri dimana mereka mendaratkan kaki.

Menurut saya, di Negara yang memiliki kesadaran social lebih baik, jika naik tangga berjalan atau escalator sebaiknya kalau mau diam, berdiam berdirilah di sisi kiri. Sehingga kalau ada yang terburu-buru memerlukan jalan cepat mereka berjalan mendahului dari sisi kanan.

Disini, jika ada yang berjalan di eskalator harus permisi-permisi dengan orang di depannya yang sulit beranjak dari posisi diam, dikanan!. dan orang yang di susul tersebut bahkan mengekspresikan sebel kalau di susul. Atau mengaggap aneh orang yang ingin cepat jalannya. Coba perhatikan!.

Atau Perilaku di lampu merah bagi pengendara motor, waduh amit-amit deh. Pening saya memikirkannya. Atau perilaku pengguna KRL yang sering ribut berantem mulut urusan berbagi duduk. Sangat egois dan hebatnya kebanyakan wanita yang merasa minta di hormati. atau anak muda yang kebablasan cuek sama sekitar. Maaf saya bukan menyudutkan namun saya merasa heran saja melihat semua pengalaman pribadi saya tersebut di komunitas transportasi massal.




BEGINI MAKSUD SAYA, PERILAKU
ATAU ATTITUDE ITU HARUSNYA
MENEMPEL DALAM DIRI INDIVIDU.

Kita bangsa toleran? Disini saya katakan..engak juga tuh?!. Nilai-nilai itu sudah luntur. Jadi, jika ada perusahaan yang akan membangun budaya atau corporate culture yang care, behave, berintegritas. adalah sebuah usaha yang tidak gampang setengah tidak mungkin atau jangka panjang. Namun itu harus di kerjakan.

Ketika saya datang 30 menit sebelum waktu saya memberikan 1 jam ceramah manajemen. Maka saya memanfaatkan berbicara dengan para direksi. Yang menceritakan bahwa 4 tahun lalu perusahaan menjual 90% saham ke group baru. Group ini mengangkat direksi baru yang mana 2 diantara 5 direksi ada di depan saya saat itu.

Saya bertanya, mas, apa yang direksi baru lakukan 3 tahun terakhir. Khan saat itu sampai sekarang harga batubara terus merosot turun. Dari 90 dollaran hingga sekarang berkisar di 50 an dollar? Bagaimana mempertahankan penjualan dan mempertahankan profit?



KETIKA SAYA DATANG 30 MENIT
SEBELUM WAKTU SAYA MEMBERIKAN
1 JAM CERAMAH MANAJEMEN. MAKA
SAYA MANFAATKAN BERBICARA
DENGAN PARA DIREKSI.

Kami berusaha membantu mitra dengan sedikit menurunkan harga produksi. Sehingga klien dari 5 bertambah jadi 7. Walau margin keuntungan dagang menurun namun pangsa pasar dari 21% naik ke 25%.

Kami kurangi jumlah karyawan dari 12.000 menjadi 8.000 bertahap selama 3 tahun. Bukan hanya mengurangi jumlah karyawan tetapi juga menurunkan rata-rata usia karyawan? Direksi yang lebih muda menjelaskan

Alasanya? Saya bertanya

Iya, saat itu usia rata-rata karyawan adalah 44 tahun, kami turunkan menjadi 35 tahun. Karena menurut kami usi 35 tahunan usia yang matang karena rata-rata sudah berkeluarga, memiliki anak usia produktif, baik secara tenaga, pengalaman dan pengetahuan.

Menarik idenya? Saya ucapkan pujian untuk itu.. terus?

Jadi, bagi karyawan berusia diatas 40 tahun an kami tawarkan program pension dini, dan kami juga recruit kaki muda baru usia 25-28 tahun. Sehingga kami dapat rata-rata usia pekerja sekitar 35an dan usia pengalaman kerja rata-rata 10 tahun. Tidak harus bersama kami 10 tahunnya, namun 10 tahun tersbeut memenuhi kaidah kematangan perilaku individu secara manajemen dan berorganisasi. Demikian direksi menjelaskan singkat yang bagi saya adalah sebuah terobosan menarik.

Lalu mas? Apa lagi strategi manajemen untuk menurunkan biaya? Saya mencoba menggali lebih dalam. Saya tahu tidak semua orang mau atau punya startegi panjang jika di gali lebih dalam, yang di jawab oleh mereka :

Dari sisi maintenance kami menggeser working hour mesin dari 15.000 jam ke 22.000 jam bahkan 28.000 jam dengan memnggunakan alat berkualitas bagus, agak mahal namun memanjangkan usia barang. Hal ini berefek menurunkan 7% biaya pak. Direksi yang lebih tua an menjelaskan kepada saya.

Saya menyimpulkan, jadi direksi melakukan penurunan harga jual 3% yang membuat happy mitra tambang namun sales naik 4% karena pangsa pasar bertambah. Alias secara "gain" naik 1% pendapatan perusahaan. Benar demikian ya mas?



APA LAGI STRATEGI MANAJEMEN
UNTUK MENURUNKAN BIAYA? SAYA
MENCOBA MENGGALI LEBIH DALAM.


Mereka berdua mengangguk seperti burung kenari di dahan. Lalu direksi menurunkan biaya produksi 7% sehingga ebitda perusahaan naik sekitar 6-8% begitu ya?

Oh tidak pak, ebitda kami tahan naiknya di 3-4% saja tiap tahun karena kami naikan gaji karyawan dari 11% dari gross revenue ke 15%.

Wah, happy semua dong karyawan. Kalau perusahaan sales nya 5 triliun, 15% sales seikitar 750 milyar di bagi 8000 karyawan rata-rata 100 jutaan setahun pendapatannya setahun, maka perusahaan anda termasuk perusahaan yang tinggi pembagian gajihnya mas? Wah hebat sekali. Bagaimana tingkat turn over karyawan?

Kecil sekali hanya 0,5% pertahun yang berhenti atau keluar. Itupun karena kemauan sendiri, seperti ikut suami, pindah kota dan alas an teknis lainnya. Bukan karena tidak suka, ada memang namun kecil. Kalau dulu bisa 5% turn over karyawannya.

Saya yang terkagum-kagum. Niatnya interview singkat buat bahan bicara namun malah saya yang terpesona dan mendapat ide buat organisasi saya nantinya. 2 direksi ini usianya yang satu 42 tahun pernah berada di beberapa perusahaan tambang internasional dan yang satu yang berusia 48 tahun malahan pernah berada di jajaran direksi perusahaan tambang terbesar di Indonesia.



SAYA YANG TERKAGUM-KAGUM.
NIATNYA INTERVIEW SINGKAT BUAT
BAHAN BICARA NAMUN MALAH SAYA
YANG TERPESONA DAN MENDAPAT
IDE BUAT ORGANISASI SAYA
NANTINYA.

MEREKA MENCERITAKAN SEDIKIT MASA LALU, DAN DARI SIKAP DAN CARA BICARA, DARI EKSPRESI WAJAH MEREKA MEMBUAT BICARA SAYA DALAM HATI, “COCOK IKI AREK, JIKA PROYEK SAYA DI SIAK RIAU DAN SEMARE PASURUAN JALAN, SAYA SUDAH PUNYA CALON DIREKSI NIH.”

peace be upon us

MINDSET TERTAWA- TERLUKA 4

“CINTA ITU SEDERHANA. JIKA KAMU TAK BISA MEMBUATNYA TERTAWA, CUKUPLAH UNTUK TIDAK MEMBUATNYA TERLUKA”

Diacara akhir tahun ada sebuah kebiasaan yang saya lakukan selama ini , yaitu mereview performa tahun berjalan. Dan melakukan strategi tahun di hadapan. Hal itu menjadi rutinitas yang di tahun ini saya merasa harus ada yang baru nih. Ada baiknya saya meluangkan waktu dengan pakarnya.

Bagi saya pakar tersebut harus lah orang yang jauh lebih pengalaman dari saya. harus lebih pintar dari saya. harus lebih membuktikan daripada saya. dan hal itu banyak. Banyak orang yang di atas saya walau usia terkadang lebih muda dari saya. namun saya ngak peduli, kalau belajar saya taat kepada siapa saja yang telah membuktikan, proven methods by the person. Metode terbukti oleh pengalaman orang tersebut. Tidak pandang usia, pendidikan atau status. Saya akan taklit belajar.

Dihadapan saya saat ini adalah CEO muda dari perusahaan internasional. Jarang loh perusahaan internasional yang ternama di sebuah indoensia memberikan jabatan CEO atau country manajer kepada local, pribumi. Bisa di hitung jari.

Dan ketika anda bersama orang-orang high caliber seperti ini, anda akan merasakan getaran berbeda. Semangat antusiame yang berbeda, cara pandang dan isi kata bicara yang berbeda. Itu yang saya butuhkan.

Secara fisik mobilitas sang CEO adalah berkursi roda namun secara pikiran rasanya kapasitasnya 2 kali orang kebanyakan. Saya sangat membutuhkan sisi kekuatan dari nya terutama masalah target tahun depan.

Saya buka dengan pertanyaan, anak buah seperti apa idaman anda mas?

Dia menjawab, ada banyak type anak buah dan yang saya paling suka

adalah mereka yang mempunyai prinsip dan berani “stand up ” pada prinsipnya. Berani mengungkapkan ke atasan dan berani menanggung resiko kalau salah.

Wah, itu jarang mas, saya menjawab cepat

Benar, itu juga yang menjadi alas an banyak perusahaan asing di Indonesia ragu dalam mengangkat leader orang Indonesia.

Kenapa gitu mas? Saya bertanya

Ini pertanyaan saya di perusahaan saya dulu kepada atasan saya di kantor pusat. Dan pendapat orang di kantor pusat jawabanya adalah, jarang sekali follower (bawahan) di kita ini mas yang berani berpendapat. Kebanyakan yes sir, yes mam. Kalaupun berpendapat , informasi yang mereka berikan sangat dangkal. Itu menunjukkan mereka tidak cukup “belajar” atau tidak mencari data lebih lengkap lagi.

Curiosity keingintahuan membawa ke kreatifan. Kreatif membawa solusi. Curiosity adalah pergolakan dalam pikiran atas masalah yang terjadi. Masalah di baca dalam diri seseroang karena perduli. Empaty adalah awal problem solver.

Kurang empati kurang perduli

Kurang perduli tidak kontemplasi

Tidak kontemplasi tidak ada keingintahuan

Tidak ingin tahu tidak kreatif

Iniilah yang menjadi penghalang karir seseorang tidak sampai puncak, sebagai leader karena masalah mendasar ini. Dan hal ini bukan hal yang di dapat di kuliah atau bangku sekolah. Hal ini adalah private victory kemenangan pribadi setiap individu yang ingin maju.



CURIOSITY KEINGINTAHUAN
MEMBAWA KE KREATIFAN. KREATIF
MEMBAWA SOLUSI.

Hubungan sama anak buah yang baik jadi apa mas? Saya berusaha mencerna bahasa tinggi yang di sampaikan ini.

Begini mas, di jawabnya. Good doer atau pelaksana pekerjaan yang baik belum tentu good follower. Dan good follower pasti good leader.

Wah saya bingung mas? Saya berusaha mencerna bahan baru lagi

Begini deh, saya bicara pakai bahasa mas wowiek yang penggemar psikology terapan. Tahu Rosenthal effect?

Iya tahu, tentang ekspektasi tinggi atau pengharapan tinggi, saya pun menjawab sambil mengingat-ingat pelajaran kampus di dunia psikologi social Robert Rosenthal yang nyaris hilang dalam pikiran saya kalau tidak di looping barusan.

Apa yang mas inget? Tanyanya lagi

Rosenthal buat study di 3 kelas yang diajarkan olehnya, kata saya memulai cerita yang saya tahu dan mudah-mudahan itu yang dia maksud.

Kelas pertama dikatakan di awal semester bahwa mereka orang pilihan. Mereka orang yang telah di seleksi dan terbaik. Biasanya prestasi tahun-tahun sebelumnya kela sini selalu mendapt A nilainya.

Di kelas satunya Rosenthal mengatakan inilah kelas yang tersisa dari kelas terbaik. Kelas ini adalah kelas yang rata-rata. Kemudian di kelas terakhir Rosenthal tidak mengatakan apapun.




KELAS PERTAMA DIKATAKAN DI AWAL
SEMESTER BAHWA MEREKA ORANG
PILIHAN. MEREKA ORANG YANG
TELAH DI SELEKSI DAN TERBAIK.

Padahal ketiga kelas tersebut berisi orang yang sama dan dipilih secara acak. Pelajaran semesteran berjalan sama dan ujian pun isinya sama. Namun sepanjang semester Rosenthal selalu mengulangi siapa mereka dan hanya kelas pertama dan kedua di berikan ekspektasi.

Hasil di ujung semester bisa di duga. Kelas pertama semuanya nilai A, kelas berikutnya hanya rata-rata dan kelas terakhir banyak yang F atau gagal. Demikian saya menceritakan ulang sedikit Rosenthal efek.

Benar mas. Itu yang saya maksud. Nah, good doer, kalau di kasih 100% target biasanya mencapai 80% atau 100% target. Namun good doer jika di kasih 120% target biasanya tidak tercapai karena mereka menganggap diri mereka hanya “pelaksana”.



HASIL DI UJUNG SEMESTER BISA DI DUGA. KELAS PERTAMA SEMUANYA NILAI A, KELAS BERIKUTNYA HANYA RATA-RATA DAN KELAS TERAKHIR BANYAK YANG F ATAU GAGAL.

Good follower jika diberikan 150% bisa mencapainya. Karena mereka saya berikan rosentahal efek seperti dikelas pertama Robert Rosenthal.

Saya heran : kenapa ngak good doer di berikan rosenthal efek pertama juga? Saya masih belum bisa faham

Begini mas, saya membedakan good doer dengan good follower itu begini.. namun sebelumnya saya mau nanya mas wowiek, menurut mas rosenthal effect bisa berlaku sebaliknya ngak?

Maksudnya? Saya bertanya karena ngak faham

Kalau anak buah di kasih pengharap tinggi high expectation dan dikatakan mereka orang pilihan hasilnya excellent. Apakah kalau atasan di berikan pengharapan tinggi oleh bawahan hasilnya sama, akan excellent juga?

Saya terdiam, ini kasus menarik dan tidak bisa di jawab dengan asumsi harus pakai empiris, harus pakai study harus pakai eksperimen. Menarik! Itu berulang kali di pikiran saya, ini bisa tesis doctoral. Apakah Rosenthal effect bisa berlaku vice versa sebaliknya atau malah tidak jalan?

Saya geleng-geleng kepala. Saya tidak bisa tahu, itu jawaban saya.

Dijawab olehnya, mas..rosenthal effect ketika di balik hasilnya dua tiga kali lipat lebih efektif lagi. Anak buah menyemangati dan memberikan ekspektasi tinggi ke atasan .



KELAS PERTAMA DIKATAKAN DI AWAL SEMESTER BAHWA MEREKA ORANG PILIHAN. MEREKA ORANG YANG TELAH DI SELEKSI DAN TERBAIK.

**“Kita tidak bisa
memilih kepada
siapa kita di
lahirkan, namun
kita tetap bisa
memilih dengan
siapa kita
DIBESARKAN”**

Mendengar kabar salah satu sahabat pebisnis menjadi orang nomor satu di sebuah asosiasi dagang terbesar di tanah air, dikepala saya ada dua hal saya pertanyakan. Yang satu adalah sebuah tugas berat menantinya 5 tahun kedepan apa strateginya? dan yang kedua apakah kaderisasi dalam bisnis nya sudah siap?

Setahu saya, dia walau memiliki banyak perusahaan dan anak usaha. Dia adalah orang yang yang membangun organisasi bisnis bercentrum pada dirinya. Istilah saya "i corporation". Semua orang dibawah organisasinya dalam setiap tindakan harus atas sepengetahuan dirinya. Bahkan dalam hal sekecil apapun. Dia Raja kecil. baginya, anak buahnya hanya penyelesai apa yang dia mau atau apa yang dia rencanakan.

Kebiasaan nya ini membuat saya berfikir lagi. Akankah dia membawa asosiasi dagang sedetail dan se-control freak tersebut?

Lalu, entah angin apa yang membawa lamunan saya yang sedang mengantri di lantai dua di darmawangsa square hari itu, tiba-tiba mendapat sapaan dari belakang terdengar suara..kanjeng kangmas wowiek apa kabar?

Wah saya kaget juga mendengar suara yang sangat familiar tersebut. Dia mungkin bisa dikatakan orang no 3 bahkan nomor 2 atau bisa-bisa sudah jadi orang nomor 1 dalam jajaran holding pada organisasi bisnis sahabat saya yang baru saja mendapat mandate memimpin asosiasi dagang nasional tersebut.



DIA ADALAH ORANG YANG YANG
MEMBANGUN ORGANISASI BISNIS
BERCENTRUM PADA DIRINYA


Hari itu saya sedang mengantri untuk terapi sakit di pinggang saya karena salah gerak. Dan sahabat saya tersebut sedang akan membeli alat olah raga

yang kebetulan sebelah dengan tempat terapi saya. baru mendapat kabar dan baru mengucapkan selamat bertugas kepada sahabat saya, ternyata salah satu orang kepercayaannya 15 tahun terakhir atau juga tangan kanan nya ada tepat berdiri dibelakang saya. dan terjadilah dialog ini :

Mas, sudah siap organisasi di tinggalkan RP? Saya langsung tanyakan hal yang menjadi pikiran saya setelah sebelumnya kami berdua saling memberikan kabar singkat.

Lah ini mas, saya sudah menyusun roadmap kedepan tapi saya kok ngak berani mengutarakannya ya? Aku mbok di kasih suntikan jadi orang yang tegas gitu loh sama boss kita itu.

Saya tertawa, karena kata-kata “boss kita” ada benarnya karena kami berdua pernah kerja bareng di bawah boss tersebut, sahabat lama saya tersebut. Dia melanjutkan, perusahaan itu kayak di “kekepin” di ketiaknya mas. Apa saja harus lewat dia, apa saja harus mulai dari dia. Bener-bener top down. Full direction dan full control.



IA MELANJUTKAN, PERUSAHAAN ITU
KAYAK DI “KEKEPIN” DI KETIAKNYA
MAS. APA SAJA HARUS LEWAT DIA,
APA SAJA HARUS MULAI DARI DIA.

Dia sampai saat ini belum bisa melepas mempercayai team nya. Dia begitu takut jika tidak mengendalikan perusahaannya. Dia juga merasa tidak ada yang bisa menggantikan kemampuannya. Kenapa begitu ya mas?, dia berkomentar dan sekaligus bertanya kepada saya.

Juga dalam bisnis saya merasa dia mulai melakukan pengulangan cara lama dan pola bisnis lama padahal banyak hal baru yang dia segan melakukannya. Atau tidak mau melakukan terobosan baru. Jadi organisasi agak sedikit stagnan, hampir semuanya turun performanya. Dia melanjutkan sedikit komentarnya

BEGITU YA MAS? APA SUDAH KENA “PYGMALION SYNDROME” DIA MAS? SAYA BALIK BERTANYA

Pygmalion syndrome itu apa yang mas? Sampean ini kakehan kebanyakan ilmu bisnis sampai saya nggak ngerti istilah Pygmalion itu, katanya dengan gaya solo halus khas kesehariannya.

Saya pun mulai bercerita, Iya, ini sedikit hikayat Yunani, ada seorang pemahat kenamaan bernama Pygmalion. Suatu hari dia membuat patung wanita yang indah dari sebuah gading. Wanita cantik. Ternyata saking cantiknya dia jatuh cinta pada patung tersebut. Dia perhatikan, dia lihatin dia sempurnakan dan dia mintakan kepada dewa agar patung ini bisa hidup.

Pygmalion berdoa amat sangat hingga jagad dewa pun akhirnya menyetujui dan turunlah dewi Aphrodite dalam sebuah malam persembahan dan menghidupkan patung indah tersebut menjadi wanita cantik bernama Galatea. Dan mereka pun menikah.

Itu cerita singkatnya mas. Kata saya menutup dongeng Yunani kuno tersebut.'

O, itu toh Pygmalion syndrome kangmas? Itu ilmu psikologi ya, tanyanya sambil mata berkhayal nggak tau kemana

Bukan, itu karangan saya saja mas, saya jawab sambil tertawa. Bagi saya itu hanya sebuah analogi agar saya bisa memahami sisi sebuah kasus sehingga dengan dongeng, cerita otak, saya bisa memvisualkan. Otak atau pikiran yang bekerja akan lebih gampang berjalan membuat solusi jika sudah terbentuk gambar. Dan dongeng adalah salah satu bentuk komunikasi pikiran yang mudah di cerna pikiran yang bisa membuat sebuah bayangan imajinasi.

Dengan saya asosiasikan peristiwa tadi dengan sebuah cerita Pygmalion dan Galatea maka mudah bagi saya mencari solusinya. Itu jika di tanya loh

Jadi solusinya dengan organisasi kita ya apa kangmas? Galatannya si perusahaan bisnis dan posesifnya bos RP semua benar, semua ya benar, sindrom apa tadi, Pygmalion, ya pas sudah.

Seberapa dia berani merusak atau "break pattern" terhadap kebiasaan RP mas?

Wah saya tidak bisa bilang pasti. Kalau dalam terobosan bisnis dia jagonya, tapi kalau dalam kerajaan yang dibangunnya warna dan kebiasaan sama dalam 20 tahun ini. Tidak banyak berubah. Yang berubah di maneuver bisnisnya di luaran.

Faham saya, o begitu ya, saya menjawab sambil berfikir.

Tapi benar loh kangmas, saya perlu saran sampeyan sekarang ini.

Begini deh, saya kasih gambaran singkat kemampuan destructive itu harus dilakukan, break pattern itu penting. Ilustrasinya begini :

Sebenarnya salah satu tugas leaders, salah satu tugas utama pemimpin bisnis adalah MERUSAK bisnis."



BEGINI DEH, SAYA KASIH GAMBARAN
SINGKAT KEMAMPUAN DESTRUCTIVE
ITU HARUS DI LAKUKAN, BREAK
PATTERN ITU PENTING.

Ketika saya bicara seperti itu saya perhatikan wajah sahabat saya heran.

Dalam sebuah periode bisnis seperti sekarang yang serba cepat. Kemampuan adaptasi yang cepat. kini seorang pemimpin bisnis memang tak cukup lagi hanya piawai membangun bisnis, ia juga harus piawai "MERUSAK" bisnis. Steve Jobs piawai "merusak" Apple dari Apple 1.0 yang hampir bangkrut menjadi Apple 2.0 yang gagah perkasa dengan iPod, iPhone, atau App Store-nya. Di Indonesia kita punya Ignatius Jonan yang piawai "merusak" KAI 1.0

yang lelet menjadi KAI 2.0 yang gesit.


Ingat sahabat kita pak Emir Satar ex garuda. Yang di demo pramugari dalam 4 bulan pertamanya bekerja di garuda. Dia menebas salary cap para pramugari, di tahun ke tiga bekerja gaji mereka turun bukan naik. Dengan kata lain pak Emir ingin semua pramugari muda usia, fresh, segar.

Jumlah crew pesawat turun costnya. Lalu dia mempercepat ground handling di darat dengan mesin baru, mahal namun cepat sehingga delay time garuda nyaris nol. Dan membuat market share naik. Itu adalah seorang CEO yang memiliki kemampuan destructive.

Sebaliknya perusahaan-perusahaan yang dulu hebat seperti Kodak, GM, Nokia, atau Sony terus-menerus babak-belur mengalami kemunduran karena tak kunjung menemukan CEO yang mampu “merusak” fondasi model bisnis yang kini sudah tak relevan lagi.

Karena itu seorang CDO (“Chief Destruction Officer”) kini adalah sosok yang paling diburu perusahaan-perusahaan di seantero jagat raya. Jadi RP saya sarankan mencari seorang CEO yang memiliki kemampuan visioner mengadaptasi 20 tahun kedepan dengan tindakan nyata sekarang. Dan RP harus ikhlas dan memberi izin profesional membuat “sculpture” patung baru. Galatea baru. Dan jangan pernah jatuh cinta kepada karya sendiri. cinta boleh, jangan “jatuh”. Saya mendongeng lagi sambil berfilosofi.

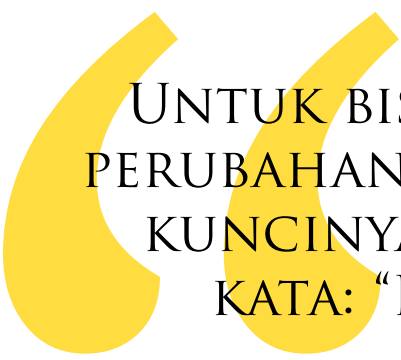
Mau contoh lain lagi? Layanan surat pos “mati” dimakan killer app baru seperti email, SMS, dan ATM.



SEORANG CDO (“CHIEF
DESTRUCTION OFFICER”) KINI
ADALAH SOSOK YANG PALING
DIBURU PERUSAHAAN-PERUSAHAAN
DI SEANTERO JAGAT RAYA

Kodak yang lebih seratus tahun perkasa kemudian “dihabisi” oleh layanan photo sharing yang diberikan perusahaan start-up anak kemarin sore seperti Instagram. Toko kaset legendaris Aquarius Mahakam di Blok M tutup “dibunuh” platform baru seperti iPod-App Store, menyedihkan?!

Untuk bisa survive di tengah perubahan yang kaotik tersebut kuncinya terletak pada satu kata: “PENGHANCURAN”. Untuk sukses di era light-speed changes Kita tak boleh segan-segan menghancurkan sendi-sendi kesuksesan masa lalu kita: “break with the immediate past”. Kenapa? Karena barangkali formula dan sendi-sendi kesuksesan tersebut sudah tak relevan lagi sekarang.



UNTUK BISA SURVIVE DI TENGAH
PERUBAHAN YANG KAOTIK TERSEBUT
KUNCINYA TERLETAK PADA SATU
KATA: “PENGHANCURAN”.

Salah satu solusi Pygmalion syndrome harus diberikan obat penawar dengan membuat organisasi di pimpin professional baru yang memiliki kemampuan men-destruc dan meng-constuct baru. Memiliki kemampuan merusak semua yang tidak relevan dan membangun galatea baru yang sesuai jaman.

Emang ada orang dipasar yang available seperti itu mas? Tanya nya lagi.

Ada, kalau RP mau. Saya memberikan nama sahabat baik saya. seorang CEO handal, pernah di indosat, dan excelcomindo. Tamatan ITB Harvard business school. CEO caliber. Kalau saya hubungi pasti dia mau, setidaknya menjadi perhatian. Bagaimana? Ok mas, namaku di panggil aku tak masuk dulu terapi ya. Suwon, keep in touch kata saya sambil pamit, salaman dan bergerak masuk keruang terapi. # may peace be upon us

**Anda tidak bisa di
katakan menjadi
orang KAYA,
kalau anda belum
memiliki sesuatu
yang uang tidak
bisa beli**

APA PERBEDAAN PRIA YANG BERPERUT BUNCIT DAN PRIA BERPERUT RATA SIX PACK?

Perbedaanya adalah pria yang berperut rata dan six pack cowok nya ganteng-ganteng!?!..

maaf pastinya banyak pria yang ber perut six pack tersinggung karena seleranya tetap lawan jenis. Namun itu adalah bagian dari realita saat ini.

Hal ini membuat wanita banyak yang jomblo dan membuat pria yang biasa saja tampangnya namun mapan dapat pasangan jelita.

Kuncinya ternyata di kemapanan rupanya, apakah anda setuju?. Dan apa yang terjadi dengan wanita biasa saja, semuanya biasa saja. Pastinya kompetisi mencari pasangan semakin sulit saat ini. Benar demikian ya?

Dalam tulisan kali ini saya tetap ingin bercerita dari sisi yang saya tahu sedikit banyak yaitu tentang kemapanan, mapan ekonomi itu juga. Karena, sejatinya ada banyak kemapanan lainnya, mapan status sosial, mapan keluarga, mapan spiritual dan lain sebagainya. Dan itu belum menjadi domain saya.

Apa lagi masalah pasangan berpasangan, masalah hati, wah jauh deh kepandaian saya dan jam terbang urusan romance, loverboy, puitis..jauh.. jauh banget gak punya banyak.

Walaupun di atas cerita kita memulainya dengan cerita dunia relationship namun karena “kemapanan ekonomi” menjadi bagian penting solusi maka sebaiknya diskusi ke arah sana. Bagaimana menjadi mapan.

Menjadi mapan materi sesungguhnya adalah masalah hati, bukan melulu materi. Karena kalau menumpuk materi tidak ada limit batasanya, tidak ada puasnya, sehingga istilah mapan tidak tercapai.

Ilustrasi ceritanya begini, seorang bapak sedang duduk memancing di pinggir pantai. Hari itu sudah 3 jam memancing baru mendapat ikan satu ekor.

Lalu datanglah seorang sales, dia merupakan salesman kapal nelayan. Diapun bertanya, berapa ikan yang bapak tangkap hari ini? tanyanya dengan sopan.

PRIA YANG SEDANG MANCING MENJAWAB, SATU EKOR

Maukan bapak menggunakan jala. Sehingga bukan satuan yang bapak tangkap namun bisa lebih. Salesman menjelaskan dengan semangat.

Pria itu bertanya, kalau sudah dapat ikan yang banyak terus bagaimana?

Bapak jual dan bisa mendapatkan uang banyak. Lalu uang itu di kumpulkan, sehingga dalam waktu singkat bapak bisa belikan kapal ikan yang akan menjala ikan lebih banyak lagi.

Bapak akan untung lebih banyak lagi.

Lalu, pria itu bertanya lagi, setelah banyak uang?

Salesman menjawab, bapak bisa membangun armada penangkapan dan penjualan ikan, membeli kapal lebih besar lagi. Membuat lapangan pekerjaan, banyak orang akan berterima kasih pastinya kepada bapak.

Atau bapak bisa menjual saham perusahaan bapak di pasar saham sehingga bapak bisa punya uang banyak lagi.

Lalu kalau sudah memiliki itu semua saya bagaimana? Tanya pria itu lagi

Salesmannya menjawab, bapak bisa menikmati hari-hari dengan santai, dengan indah, memancing di pantai yang indah, ditemani kopi hangat. Sebuah kebahagiaan yang banyak di rindukan orang bisa bapak raih.


Pria itu menatap salesman dan berkata, anak muda...saya sedang melakukan apa yang kau katakan, menikmati pantai indah, ditemani kopi hangat menunggu pancing ikan saya, tanpa perlu repot-repot melalui perjalanan panjang yang baru saja engkau ceritakan.

Moral cerita nya intinya adalah, mapan itu di hati. Dan harus jujur bukan pelarian. Pelarian itu begini, ah biar aja miskin dari pada kayak tapi banyak masalah. Itu poverty conscious itu "kesadaran miskin". Maaf saya menggunakan istilah yang vulgar.

Kesannya miskin itu bebas masalah, bebas problem.

Anda salah besar, problem selalu ada, mau anda orang kaya, sederhana atau miskin. Dan pastinya banyak yang memilih punya problem tapi ber uang.

Karena problem itu nasib, tapi kaya itu pilihan.



ANDA SALAH BESAR, PROBLEM SELALU
ADA, MAU ANDA ORANG KAYA,
SEDERHANA ATAU MISKIN. DAN
PASTINYA BANYAK YANG MEMILIH
PUNYA PROBLEM TAPI BER-UANG

Atau pinjem istilah cerita di awal, single itu pilihan tapi jomblo itu nasib, hehehe bukan begitu ya ?

Kita kembali ke kemapanan. siapa yang ingin mapan boleh melanjutkan membaca tulisan selanjutnya. Karena bagi yang sudah mapan cerita selanjutnya tidak menarik lagi. Anda sudah di sana. Sudah mapan.

Bagi yang melanjutkan membaca, maka saya anjurkan anda setelah selesai membaca tulisan ini mempraktekannya. Sama seperti saya membawa dua anak remaja saya. Sedikit mengajarkan dengan pengalaman.

Saya bawa anak saya ke ragunan, kebun binatang, lalu juga ketaman safari, kekebun binatang lainnya juga nonton sirkus. Saya bawa mereka ke kandang macan, ke kandang singa.

DARI PARA RAJA RIMBA TERSEBUT
SAYA SURUH ANAK SAYA MENATAP
BINATANG ITU SATU PERSATU. RIGHT
TO THE EYES. MATA KETEMU MATA.
STARING, TATAP DENGAN TAJAM.

Lalu saya tanya, mana menurut mereka macan atau singa yang tumbuh di kandang dan mana macan yang tumbuh di hutan. sebelum mereka hidup di kandang ini.

Dengan cepat mereka bisa menunjuk mana macan dan singa yang di benarkan oleh pawang macan dan singa tersebut. Begitu di tanya, apa yang mereka rasakan ketika menatap mata raja rimba tersebut. Yang di jawab oleh mereka : tatapan matanya liar, sangar, marah namun penuh wibawa. Wibawa raja rimba.

Dan bagi macan yang terlahir di kebun binatang, kerimbaannya hilang. Api di mata mereka redup. Mereka seperti boneka. Kesannya malah macan dan singa nya jadi cupu, jadi cute.

Yang jadi pertanyaan sekarang adalah, ingin kah anda memiliki mata yang mengeluarkan energi kedigjayaan tersebut. Energi raja?!. Apakah anda mau di kandang terus. Mau berada di tempat terbatas terus, atau anda ingin menjadi bagian besar dunia dan menaklukkannya.

Bukankan salah satu “the purpose of life”, tujuan hidup adalah “living the life”, menghidupkan hidup. Untuk itu yang seharusnya anda lakukan hanya satu hal. Take a risk, ambil resiko. Selamat datang kemapanan. # may the peace be upon us

**Bukan benci
yang membuat
seseorang
menjauh, namun
rasa kecewa**

FATUR BISA TOLONG AMBILKAN SEPATU AYAH? INI ADALAH PERISTIWA DIKALA FATHUR BERUSIA 4 TAHUN. FATUR MENATAP MATA SAYA DAN MENERUSKAN MAINNYA.

Saya pun mengulangi panggilan dan permintaan mengambilkan sepatu tadi karena memang dekat dengan posisi fatur bermain.

Tur, tolong dong sepatu ayah?

Dia sekarang tidak menengok, mengeser pantatnya membelakangi saya dan melanjutkan mainnya.

Nada suara saya meninggi tentunya..tur kamu denger ngak ayah bilang apa? Bisa tolong ambilkan sepatu ayah, ayah mau kerja.

Fatur melirik sedikit kearah saya melalui sudut matanya dan berjalan menjauh membawa mainnya dan berpindah.

Nada suara saya pun meninggi, FATUUR!!

Terlihat dia berhenti bermain dan terdiam kaku.


Sayapun berjalan setengah berlari mendekati dirinya. Saya emosi. Saya marah. Saya merasa anak ini tidak menurut, dan bandel melawan orangtuanya. Maka dikepala saya sebuah hukuman apa yang pantas saya lakukan, termasuk opsi mencubit sekilas dalam belak saya anda. Orangtua mau cari makan buat keluaraga kok ngak di tolong. Saya ayah nya. Itu semua melitas cepat dalam otak saya membuat jantung saya bergerak cepat, emosi meningkat.

Begitu saya menyentuh pundaknya, dan dengan agak kasar waktu itu dia membalik dan menatap mata saya.

Diwajahnya ada raut ketakutan. Wajah kecewa.

Membaca wajah takut dan kecewa tersebut membuat otak kecil saya berhasil me-rem laju emosi saya,. Wah anak ngak boleh begini, takut dan kecewa. Dia takut sama saya apa, dia kecewa sama saya apanya?

Perlu sahabat mengingat sebentar, posisi anak dengan bola mata hitam di posisi atas (karena dia dibawah dan kita lebih tinggi) itu adalah posisi inferior. Posisi anda superior. Posisi ini gerbang bawah sadarnya terbuka. Hati-hati dengan posisi berdiri seperti ini karena anda dalam posisi “in control”. Setiap kalimat, tindakan akan masuk menjadi kebenaran dalam pikiran bawah sadarnya.



POSISI ANDA SUPERIOR. POSISI INI GERBANG BAWAH SADARNYA TERBUKA.

Kalau anda mengucapkan, dasar anak bandel. Siiiiip, anda sudah dengan mantap memasukan program “ saya anak nakal”. Kalau anda mengatakan “ tuh khan kamu dasar pemalas, ceroboh, ngak nurut” apapun itu...anda sudah menjadi pakar program bawah sadar pikiran negartif di anak tersebut.

Kembali di posisi saya, saya sadar betul posisi saya sedang “in command” dan posisi dia inferior dengan RAS bawah sadar terbuka.

Maka tindakan tercepat yang harus saya lakukan atau anda lakukan jika terjadi peristiwa seperti saya adalah, secepatnya menunduk, atau menurunkan posisi berdiri anda, jongkok menjadi sejajar. Fatur 4 tahun jadi saya berdiri di atas kedua dengkul saya menatap matanya sejajar.

Posisi mata sejajar ini membuat perubahan komikasi, dari “Otoritatif” menjadi “permisif”. Di posisi permisif dialog komunikasi bisa dua arah terbuka. Maka ketika mata sejajar, tinggi sejajar, posisi dia yang inferior menjadi sejajar dengan saya yang tadinya superior juga turun.

Ini kelimuan komunikasi yang terkadang banyak orang tua lupa, termasuk saya. Jadi men-sejajarkan posisi wajah dan mata pada lawan membuat kesetaraan, membuat nyaman. Disini biasanya komunikasi “open up” terbuka terjadi. coba tanya deh ahli-ahli curhat ;) dan saran saya sih sebaiknya dipakai buat komunikasi dengan anak saja deh.

Lanjut cerita, maka saya pun bertanya, kenapa fatur?

Diapun menjawab dengan cepat karena perasaannya yang inferior sudah tidak dibawah lagi. Eeh...mas (dia menyebut dirinya sendiri mas) mau ayah ngak ngantor, mau ayah ajari mas fatur naik sepeda roda dua.

Itulah keterbukaan komunikasi yang melegakan. Hilangs semua emosi saya. Malah saya yang merasa bersalah karena yang dikatakan adalah haknya sebagai anak. Saya peluk erat si fatur yang pastinya kebingungan atas perubahan ayahnya. Baru saja marah, nada tinggi, vibrasi emosi besar tahu-tahu sekarang lunak bahkan mata saya berkaca-kaca menahan air di ujung mata yang mau menetes.

Hari itu untuk pertama kalinya saya menyadari betapa kurang waktu saya dengan sang anak. Saya bekerja bisa meninggalkan waktu 12 jam lebih dari rumah plus perjalanan bolak balik kantor kerumah. Sampai di rumah sudah cape dan tidak bertemu, week end malah di pakai buat saya melampiaskan kekuarang waktu tidur istirahat. Tinggal sang anak yang tumbuh tanpa sentuhan banyak dari saya.

Katanya mau anak sholeh, tapi ngak pernah invest di waktu kebersamaan dengan mereka. Yang ngajari ngaji orang lain, yang ngajari baca orang lain, yang ngajari apapun orang lain, mana kontribusi saya?!! Saya aslinya waktu itu benar benar di persimpangan. Namun saya putuskan hari itu tidak masuk kerja. Saya memilih main dengan fatur. Dari pagi sampai sore sampai dia bisa nge gowes sepeda roda dua, sampai lancar, kaki ngak turun sama sekali, terik matahari saya tidak perdulikan. Saya mau bayar waktu tersebut, waktu parenting. Jujur, itu salah satu hari terbaik yang saya ingat dengan dirinya.
#may the peace be upon us

**Bukan benci
yang membuat
seseorang
menjauh, namun
rasa kecewa**

FATUR BISA TOLONG AMBILKAN SEPATU AYAH? INI ADALAH PERISTIWA DIKALA FATHUR BERUSIA 4 TAHUN. FATUR MENATAP MATA SAYA DAN MENERUSKAN MAINNYA.

Saya pun mengulangi panggilan dan permintaan mengambilkan sepatu tadi karena memang dekat dengan posisi fatur bermain.

Tur, tolong dong sepatu ayah?

Dia sekarang tidak menengok, mengeser pantatnya membelakangi saya dan melanjutkan mainnya.

Nada suara saya meninggi tentunya..tur kamu denger ngak ayah bilang apa? Bisa tolong ambilkan sepatu ayah, ayah mau kerja.

Fatur melirik sedikit kearah saya melalui sudut matanya dan berjalan menjauh membawa mainnya dan berpindah.

Nada suara saya pun meninggi, FATUUR!!

Terlihat dia berhenti bermain dan terdiam kaku.

Sayapun berjalan setengah berlari mendekati dirinya. Saya emosi. Saya marah. Saya merasa anak ini tidak menurut, dan bandel melawan orangtuanya. Maka dikepala saya sebuah hukuman apa yang pantas saya lakukan, termasuk opsi mencubit sekilas dalam belak saya anda. Orangtua mau cari makan buat keluarga kok ngak di tolong. Saya ayah nya. Itu semua melitas cepat dalam otak saya membuat jantung saya bergerak cepat, emosi meningkat.

Begitu saya menyentuh pundaknya, dan dengan agak kasar waktu itu dia membalik dan menatap mata saya.

Diwajahnya ada raut ketakutan. Wajah kecewa.

Membaca wajah takut dan kecewa tersebut membuat otak kecil saya

berhasil me-rem laju emosi saya,. Wah anak ngak boleh begini, takut dan kecewa. Dia takut sama saya apa, dia kecewa sama saya apanya?


Perlu sahabat mengingat sebentar, posisi anak dengan bola mata hitam di posisi atas (karena dia dibawah dan kita lebih tinggi) itu adalah posisi inferior. Posisi anda superior. Posisi ini gerbang bawah sadarnya terbuka. Hati-hati dengan posisi berdiri seperti ini karena anda dalam posisi “in control”. Setiap kalimat, tindakan akan masuk menjadi kebenaran dalam pikiran bawah sadarnya.

Kalau anda mengucapkan, dasar anak bandel. Siiiiip, anda sudah dengan mantap memasukan program “ saya anak nakal”. Kalau anda mengatakan “ tuh khan kamu dasar pemalas, ceroboh, ngak nurut” apapun itu...anda sudah menjadi pakar program bawah sadar pikiran negatif di anak tersebut.

Kembali di posisi saya, saya sadar betul posisi saya sedang “in command” dan posisi dia inferior dengan RAS bawah sadar terbuka.

Maka tindakan tercepat yang harus saya lakukan atau anda lakukan jika terjadi peristiwa seperti saya adalah, secepatnya menunduk, atau menurunkan posisi berdiri anda, jongkok menjadi sejajar. Fatur 4 tahun jadi saya berdiri di atas kedua dengkul saya menatap matanya sejajar.

Posisi mata sejajar ini membuat perubahan komikasi, dari “Otoritatif” menjadi “permisif”. Di posisi permisif dialog komunikasi bisa dua arah terbuka. Maka ketika mata sejajar, tinggi sejajar, posisi dia yang inferior menjadi sejajar dengan saya yang tadinya superior juga turun.



KALAU ANDA MENGUCAPKAN, DASAR ANAK BANDEL. SIIIIIP, ANDA SUDAH DENGAN MANTAP MEMASUKAN PROGRAM “ SAYA ANAK NAKAL”.

Ini kelimuan komunikasi yang terkadang banyak orang tua lupa, termasuk saya. Jadi men-sejajarkan posisi wajah dan mata pada lawan membuat kesetaraan, membuat nyaman. Disini biasanya komunikasi “open up” terbuka terjadi. coba tanya deh ahli-ahli curhat ;) dan saran saya sih sebaiknya dipakai buat komunikasi dengan anak saja deh.

Lanjut cerita, maka saya pun bertanya, kenapa fatur?

Diapun menjawab dengan cepat karena perasaannya yang inferior sudah tidak dibawah lagi. Eeh...mas (dia menyebut dirinya sendiri mas) mau ayah ngak ngantor, mau ayah ajari mas fatur naik sepeda roda dua.

Itulah keterbukaan komunikasi yang melegakan. Hilangs semua emosi saya. Malah saya yang merasa bersalah karena yang dikatakan adalah haknya sebagai anak. Saya peluk erat si fatur yang pastinya kebingungan atas perubahan ayahnya. Baru saja marah, nada tinggi, vibrasi emosi besar tahu-tahu sekarang lunak bahkan mata saya berkaca-kaca menahan air di ujung mata yang mau menetes.

Hari itu untuk pertama kalinya saya menyadari betapa kurang waktu saya dengan sang anak. Saya bekerja bisa meninggalkan waktu 12 jam lebih dari rumah plus perjalanan bolak balik kantor kerumah. Sampai di rumah sudah cape dan tidak bertemu, week end malah di pakai buat saya melampiaskan kekuarang waktu tidur istirahat. Tinggal sang anak yang tumbuh tanpa sentuhan banyak dari saya.

Katanya mau anak sholeh, tapi ngak pernah invest di waktu kebersamaan dengan mereka. Yang ngajari ngaji orang lain, yang ngajari baca orang lain, yang ngajari apapun orang lain, mana kontribusi saya?!! Saya aslinya waktu itu benar benar di persimpangan. Namun saya putuskan hari itu tidak masuk kerja. Saya memilih main dengan fatur. Dari pagi sampai sore sampai dia bisa nge gowes sepeda roda dua, sampai lancar, kaki ngak turun sama sekali, terik matahari saya tidak perdulikan. Saya mau bayar waktu tersebut, waktu parenting. Jujur, itu salah satu hari terbaik yang saya ingat dengan dirinya.
#may the peace be upon us

**Jangan terlalu
lama dalam
keadaan
yang tidak
membahagiakan**

BOLEH SAYA MASUK PAK? INI ADALAH SUARA DARI MANAJER YANG IN CHARGE DI SALAH SATU PEKERJAAN KAMI. WAJAHNYA MENUNJUKAN ADA HAL PENTING YANG DIA HARUS SAMPAIKAN.

Saya memberikan gerakan tangan saya agar dia masuk ruangan dan duduk di depan saya. ada apa mas? Saya pun bertanya sekaligus menuntapkan ke kepo an saya.

Ini pak, kayaknya kontraktor kita yang sedang membangun bangunan tidak perform dengan baik. Mutu, cara kerja, dan orang-orang dilapangan sangat tidak professional. Malah kesannya tukang bangunannya adalah bukan tukang bangunan, kuli atau mungkin petani. Semuanya jelek pak!

Lalu? Kamu lalukan apa? Saya bertanya lagi. Karena saya tahu dia sedari awal yang memutuskan mengapa menggunakan kontraktor ini

Saya sudah peringati berkali-kali pak. Sama saja hasilnya. Memang tidak professional pak. Proyek ini harusnya 12 bulan selesai tapi kayaknya bakal molor pak.

Kamu sewaktu memilih dulu apa dasar memilihnya?

Ini pak, mereka punya track record bagus, presentasi yang paling baik, harga juga yang paling murah dan juga berpengalaman membangun gedung seperti yang kita bangun.

Saya terdiam sewaktu dia berkalimat menjelaskan alasannya 6 bulan yang lalu menunjuk proyek ini. Bagi saya ini adalah peristiwa ke dua dalam dua tahun ini. Kontraktor 2 kali tidak sesuai janji, padahal punya nama besar mereka. Bahkan yang satu BUMN. Begitu juga yang kali ini.

Tindakan saya tahun lalu adalah project manajernya saya masukin ke barak istilah lainnya saya mutasi. Saya pakai yang baru lagi yaitu bekas wakilnya yang sekarang dia berada di depan saya. yang ketika dilanjutkan kalimat nya yang berikutnya adalah mengakui kesalahannya. Mengakui kebodohnya.

Karena saya diam saja, dia bertanya kepada saya. apa saya di pecat pak? .Dalam kepala saya berkecamuk hal yang beragam. Sehingga waktu itu saya diam kecuali satu hal yang saya lakukan kepadanya. Coba kamu keluar sebentar ke ruangan kamu, saya perlu waktu sendiri.

10 menit saya terdiam sendiri. kebiasaan saya dalam berfikir adfalah saya berdiri melihat pepohonan yang ada di belakang saya duduk. Melihat pohon, bunga, sering kali menimbulkan inspirasi bagi saya. sampai terdengar suara, hai wowiek..how are you. Can I come in?

Ini adalah suara pak Pieter. Sahabat saya dan juga salah satu mentor bisnis saya yang sering bertandang ke kantor saya tanpa perlu janji. Dia seorang yang berusia 78 tahun. Masih segar dan sehat. Pikiranya masih tajam, dan pengalaman di dunia property di Hawaii dan IT di silicon valley puluhan tahun merupakan keilmuan yang selalu saya butuhkan. Terutama dalam meng-hendle manusia.

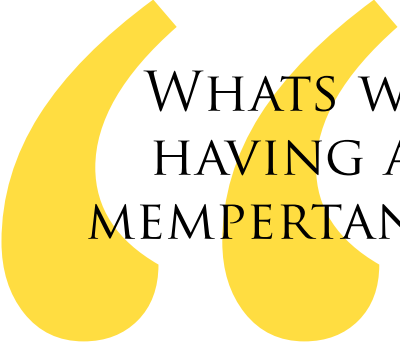
Dia kelahiran Cimahi. Ibunya sunda, bapaknya bule. Dia seorang Indo. Dia besar di belanda dan amerika. Hingga 15 tahun yang lalu kembali ke indoensia menikmati pensiunnya. Dan saya sangat beruntung mendapatkan mentor seperti dia. Mother tounge nya bahasa ibunya bahasa inggris namun bahasa indoensia dia pun bisa lancar. Kalau di tanya dia prefer berbahasa ingris.



TINDAKAN SAYA TAHUN LALU
ADALAH PROJECT MANAJERNYA SAYA
MASUKIN KE BARAK ISTILAH LAINYA
SAYA MUTASI.

Whats wrong, you seem like having a bad breakfast? Dia mempertanyakan wajah murung saya.

Iya pak, kejadian yang terjadi tahun lalu terjadi lagi. Saya menceritakan sekilas kejadian yang baru saya dapat laporan. Pak Pieter memperhatikan cerita saya dengan serius. Dia pun bertanya, what happen with the gentlemen who made a mistake the first one. Dia menanyakan tindakan saya pada peristiwa tahun lalu.



WHATS WRONG, YOU SEEM LIKE
HAVING A BAD BREAKFAST? DIA
MEMPERTANYAKAN WAJAH MURUNG
SAYA.

I move him to other division. I “punish” him, in away. Begitu jawaban saya.

You know, you are wrong. What you did was totally wrong wowiek. Ini adalah gaya bahasanya, lugas, langsung to the point. Saya pun diam. Dan berkata, ok, go on..saya mempersilahkan dia menyambung kalimatnya.

I tell you my story. Dia membuka dengan pengalaman hidupnya.

Back then when I was in state, I work as an engineer. Dia mengawali ceritanya ketika dirinya masih menjadi pegawai di bidang teknik. I design one of the biggest silo. Tangki. It was for chemical used. So the design need to be precise. I remember that the galvanize plat need to be 6 mm . the thickness. Ketebalan 6 milimeters adalah wajib. And for safety reason I have to order the thickness of plat is 6 + 3 mm so it had to be 9 mm.

I check, and check the design over and over before it went to the contractor who will build the silo as well as the combustion chamber. Ruang pembakar atau tanur juga di rancang sama oleh dirinya.


And you know what happened. At that time there are no computer so I need to design manually and checking up manually as well. and I don't know what happened to me that day, what I wrote that 6+3 is 6, instead of 9mm. I stupidly miss that calculation. And when the material arrive until full erection of the plant I did not notice until finally it was commissioning time. the day it need to be tested.

I was shock knowing that thickness of the plat is only 6 mm. I said I made horrible mistake, this unforgiven mistake. It's make company suffer million dollar lost and I the one to blame. Dia tahu dialah yang bertanggung jawab dan dipersalahkan atas kerugian bisa mencapai jutaan dollar.

I went up to the board room, reporting every detail with my boss and confess the screw up thing the mess that I just did. Mengaku dosa.

And at the end, I ask him....sir, is this my last day of working??

And he was looking at me like a child wanting an ice cream in a summer. Setengah melongoi..And he ask me back? Why should I fire you?



DIA TAHU DIALAH YANG
BERTANGGUNG JAWAB DAN
DIPERSALAHKAN ATAS KERUGIAN
BISA MECAPAI JUTAAN DOLLAR

Well, I made a huge gigantic mistake didn't i?

He kept look at me same look and said..yea, well ..sure you did. you made a big mistake., I was made the same mistake as you are when I was your age. You know what, 6 mm thickness still can be used but the length ages of silo may be less umur pabriknya ngak panjang. 9 mm can last for 40-50 years. 6 mm thickness can go for 20 years. But this damage can be manage. I forgive that.


I was felt blessing that day he won't fire me and I ask why to him again wanting an further explanation.

He said...if I fire you, someone who replace your position will make as same mistake as you are. Trust me. That is a leaning curve. Curva belajar. And if new person make mistake again the company will never run well. Might as well I keep you in here lebih baik orang yang sudah membuat kesalahan dan belajar tetap berada di posisinya karena dia tidak akan membuat kesalahan yang sama.

Hal ini jauh akan menghemat biaya. Curva belajar itu costly, mahal.

So back to you wowiek, your mistake was you let the first person go, the one who learn most at the begining. Then you hire a new person. so you the who made a same mistake twice. Kamu lah yang dua kali membuat kesalahan yang sama. I know you not scare making mistake, but same mistake twice.. come on..grow up.

Dewasalah...itu sebuah kata yang tepat buat saya. sepanjang kalimat ceritanya say menyimak. Hingga dia melanjutkan. Jadi, kalau kamu mutasi dia lagi lalu cari orang baru lagi, atau kamu pecat dia. Kamu yang selalu dalam lingkaran rat race. Seperti tikus berjalan dalam kincir putaran dalam kandangnya. Ngak pernah maju-maju. Jalan di tempat.# may the peace be upon us



DEWASALAH...ITU SEBUAH KATA
YANG TEPAT BUAT SAYA. SEPANJANG
KALIMAT CERITANYA SAYA
MENYIMAK.

MILLIONAIRE MINDSET 4 BAIK-BARU

“JANGAN PERNAH MEMPERTARUHKAN SESUATU YANG BAIK DENGAN SESUATU YANG BARU”

Pak saya Adi saya putra dari pak Djarot, apakah benar ayah saya meninggal? Dari tadi kami mendapat beberapa informasi namun kalau belum mendengar langsung dari bapak Mardigu Wowiek keluarga kami masih belum percaya.

Saya tidak langsung menjawab telpon tersebut karena saya menarik nafas panjang 2 kali terlebih dahulu yang dilanjutkan dengan mengatakan: “iya benar nak..papahmu telah berpulang keharibaan Tuhan yang Maha Kuasa”. Dari ujung telfon saya dapat mendengar dengan jelas yaitu meledak tangis di belakang suara mas adi yang berbicara terbata-bata sambil berkata Ya Tuhan, papah benar telah meninggal mah. Sayapun menitikkan deras air mata yang sedari tadi saya tahan.

Saya berkata kemudian, Mas Adi, 5 tahun terakhir 50% waktu kerja saya ada papahmu bersama saya. saya sangat kehilangan beliau sama dengan apa yang mas Adi rasakan. Mas Adi anak semata wayang nya yang saying dicintainya. Anak sahabat saya adalah anak saya, saya pun terhenti bicara ketika mas Adi menjawab, terima kasih pak, papah banyak cerita tentang bapak, papah mau kenalkan saya dengan bapak dalam waktu dekat ini. Namun Tuhan punya rencana lain mempertemukan kita dengan keadaan seperti ini.

Tak kuasa saya menahan tangis saya mendengar kalimatnya berkata tersebut, dari seorang anak yang saya tidak pernah bertemu wajahnya namun saya bisa merasakan kesantunan bertuturkatanya adalah buah yang jatuh dari sang ayah. Saya berasa berbicara dengan papahnya.

Ketika telfon saya tutup dengan janji besok Kamis saya hadir terdepan untuk menyerahkan jasad almarhum ke keluarga, saya lalu menatap sekeliling ruang kantor dimana semua mata karyawan menatap saya seakan


tidak percaya atas berita yang baru kami dengar. Karena saya berdiri tepat di tengah ruangan ketika menerima telfon mas Adi, dari sanalah semua mendengar berita tersebut.

Semua orang hanya menatap saya tanpa berani berkata-kata karena semua tahu saya yang saat itu sedang kehilangan bayangan-nya. Saya kehilangan seorang sparing partner, seorang sekondan, seorang sansak bertinju, seorang tempat sampah curhat, seorang lawan tanding ilmu bisnis yang telah lama bersama saya. semua tak berani bertanya dan berkata, hanya menatap saya. Karena tak ada gunanya bertanya atau berkata kepada saya pada saat itu, karena saya ngak bisa mikir normal.

Ada kurang lebih 120 orang pegawai atau saya biasa menyebutnya team di bawah payung perusahaan Swiss Margos. Dari mulai di kantor pusat hingga di lapangan. Itu yang menjadi pikiran saya sekilas seketika. Mau dikemanakan mereka. Bidang hospitality saya tidak kenal. 25 tahun menjadi pengusaha, namun bidang hospitality saya bukan ahlinya.

Saya pebisnis hospitality saya bukan professional hospitality. Mau dikemanakan Swiss Margos kemudian? Ini adalah domain Djabas. Pertanyaan itu berkecamuk dalam pikiran hingga malamnya sulit tidur.

Kamis pagi saya berangkat naik kereta dari Gambir menuju stasiun Tawang Semarang. Saya harus memimpin ketibaan Jasad sahabat saya Djarot Basuki dan menyerahkan kepada keluarga. Proses memindahkan Jasad dari Padang ke Semarang tidak ada flight langsung dan proses ini di kawal langsung oleh pak Aji yang take off dari Batam kemudian Padang Jakarta baru tiba di Semarang. Rencananya tiba di rumah duka jam 10 malam.



SEMUA ORANG HANYA MENATAP
SAYA TANPA BERANI BERKATA-KATA
KARENA SEMUA TAHU SAYA YANG
SAAT ITU SEDANG KEHILANGAN
BAYANGAN-NYA

Dalam perjalanan tersebut di kepala saya masih belum bisa beranjak untuk menemukan jawaban, quo vadis Swiss Margos, mau kemana?

Saya memilih menelfon beberapa orang kenalan yang setidaknya sejajar keilmuannya dengan Djabas, telfon saya pun men-dial seorang GM hotel accor group di Jogjakarta. Diawali dengan perkataan belasungkawa darinya yang membuat saya cukup surprise karena kurang dari 24 jam semua professional hospitality sudah mendengar berita berpulangnya Djabas.

Nama djabas cukup senior dan pada kesempatan ini saya mencoba mencari informasi lebih dalam lagi tentang Djabas. Saya bertanya..mas Novi, tolong saya ceritakan siapa itu Djarot Basuki yang panjengan tau.

Begini kang mas, telfon diseberang sana menjelaskan dengan lambat karena mencari analogi pemahaman agar pas di kepala saya rupanya. Dia lanjutkan penjelasnya, Saya mau menceritakan siapa pak Djarot dari kacamata pribadi saya walau saya tidak kenal banget, ketemu sekali namun dari mulut kemulut dunia hospitality itu kecil. Orangnya itu-itu saja. Sekali nama jelek habis mereka. Kalau bertahan lebih dari 20 tahun artinya cukup handal.

Mas Wowiek tahukan saat ini hotel bintang tiga tumbuh demikian pesatnya. Bahkan tahun 2015 ini di Jogja saja ada 3000 kamar baru tambahan hotel bintang 3. Karena cepatnya tumbuh hotel tersebut maka GM yang mengelola banyak yang karbitan, kecepetan matangnya bahkan ada yang belum matang.

Jadi dari 10 General Manager bintang Tiga ada 8 GM yang abal-abal. Yang ngak mumpuni. Hanya 2 yang bagus. Nah..Djarot-nya panjengenan itu kang mas, bisa narik yang 2 orang yang bagus itu ikut dengan Swiss Margos. Saya kalau di posisi dia belum tentu bisa, saya dapat yang abal-abal kemungkinan besar. Sebelum kang mas melanjutkan kalimat berikut saya pasti akan menolak tawaran panjengenan kalo di minta menggantikan pak Djarot.

Jawabnya yang lugas, langsung to the point menambah keyakinan saya, Hospitality bukan bisnis yang mudah, "difficult to entry". Sulit dimasuki, dan "difficult to master" sulit di kuasai. #Peace be Upon Us

**Wejangan
alm. Bob Sadino
(1933-2015)**

- Membawa selusin bodyguard bukan jaminan keamanan. Tapi rendah hati, ramah, dan tidak mencari musuh, itulah kunci keamanan.

- Obat dan vitamin bukan jaminan hidup sehat. Jaga ucapan, jaga hati, istirahat cukup, makan dengan gizi seimbang dan olahraga yang teratur, itulah kunci hidup sehat.

- Rumah mewah bukan jaminan keluarga bahagia. Saling mengasihi, menghormati, dan memaafkan, itulah kunci keluarga bahagia.

- Gaji tinggi bukan jaminan kepuasan hidup. Bersyukur, berbagi, dan saling menyayangi, itulah kunci kepuasan hidup.

- Kaya raya bukan jaminan hidup terhormat. Tapi jujur, sopan, murah hati, dan menghargai sesama, itulah kunci hidup terhormat.

- Hidup berfoya-foya bukan jaminan banyak sahabat. Tapi setia kawan, bijaksana, mau menghargai, menerima teman apa adanya dan suka menolong, itulah kunci banyak sahabat.

- Kosmetik bukan jaminan kecantikan. Tapi ketulusan, kasih, ceria, ramah, dan senyuman, itulah kunci kecantikan.

- Satpam dan tembok rumah yang kokoh bukan jaminan hidup tenang. Hati yang damai, kasih dan tiada kebencian itulah kunci ketenangan dan rasa aman.

- Hidup kita itu sebaiknya ibarat “bulan & matahari”—dilihat orang atau tidak, ia tetap bersinar. Dihargai orang atau tidak, ia tetap menerangi. Diterimakasihi atau tidak, ia tetap “berbagi”.

- Jika Anda bilang Anda susah, banyak orang yang lebih susah dari Anda. Jika Anda bilang Anda kaya, banyak orang yang lebih kaya dari Anda. itulah bagian kehidupan.

MILLIONAIRE MINDSET

POROS INDUSTRI

DALAM SEBUAH KUNJUNGAN KERJA
2 BULAN YANG LALU KE VENEZUELA,
KAMI TERKEJUT KARENA VENEZUELA
SEDANG MENGALAMI HYPER INFLASI.
VENEZUELA TERMASUK KATEGORI
“FAIL STATE” NEGARA GAGAL
DAN MENJADI PASIEN LEMBAGA
KEUANGAN DUNIA.

Agak aneh juga kalau dilihat secara sumber daya alam oil n gas Venezuela termasuk terbaik cadangannya di dunia. Dan banyak lagi komoditas tambang di sana. Intinya saat ini Venezuela mismanagement, lumpuh dan menjadi negara paria, negara gagal.

Sebuah pernyataan di berikan oleh pejabat local di sana. Kami gagal membangun industry!!!, kami kembali menjadi Negara agraris dengan hanya 15% kontribusi sector industry.

Pernyataan ini sangat mengejutkan saya karena teringat Indonesia. Di jaman orba di mana Indonesia 28% kontribusi sektor industrynya, sekarang turun terendah dalam sejarah sejak orba hanya 18% an.

Saya pun melamun, jangan-jangan dengan keadaan sekarang Industry terus turun (mismanage) dan begitu 15% kita rush dollar- rupiah oleh “economic hitman” bangkrut langsung Indonesia. Dolar menjadi 25.000!!!, cadangan devisa terkuras, Indonesia masuk “fail state”. Amit-amit jangan sampai terjadi.

Solusinya bagaimana? Ada baiknya setelah membangun infrastruktur pak jokowi sebaiknya berfokus kepada industry.

Pertanyaan awal, siapa kah komandan industry di Indonesia? Ternyata kementerian perindustrian di kebiri oleh peran ESDM, oleh peran hulu. Saya


mengambil kalimat sarkastik agar terbangun yang bacanya.

Misalnya urusan gas di PLN. Aturanya ambigu sekali. Kalau pakai gas dari sumber gas pipa asli dari tanah air bumi pertiwi diharga hanya 8% dari slope oil price atau sekitar 5 dolaran. Kalau pakai LNG 13% dari slope crude oil price anehnya (bisa 7dolaran belum regas), harga LNG lebih mahal tetapi di ambil PLN. Jadi industry listrik saya jamin tidak akan bisa mencapai 35 000 MW. Mengapa, karena 60% rencananya memakai gas. Tapi bukan pakai gas local, import. Ini asli “geblek”.

Siapa yang mau bangun kalau gasnya mahal? Kalau di bangun china berbasis gas ngak mau china maunya berbasis coal. Yang akan merusak alam, yang di dunia ngak mau di pakai lagi. Tapi kebijakan ESDM jadi kearah china kalau seperti ini. karena kita tahu china ngak bagus dalam gas turbine.

Tapi ya sudah lah, sudah kadung Indonesia memang kebijakannya sudah pro china semua. Dengan alasan china “membiayai”. Padahal yang di biayai adalah EPC manufaktur china oleh keuangan china. Memang nanti bendanya jadinya di Indonesia seperti jalan tol nya atau power plan nya dan proyek itu harus di jamin pemerintah Indonesia. PPA nya, Toll fee nya. Harus di garansi.

Sementara jalanana infrastruktur yang di bangun semua rendah trafiknya. Sehingga garansi tersebut menguras APBN. Duh saya khawatir sekali, namun sulit mengingatkan nya. Ya sudah, kita coba kontribusi dari sisi perindustrian sekarang.



SIAPA YANG MAU BANGUN KALAU
GASNYA MAHAL? KALAU DI BANGUN
CHINA BERBASIS GAS NGAK MAU
CHINA MAUNYA BERBASIS COAL.

Baiklah kembali dari sisi perindustrian, ada 3 hal yang harus menjadi perhatian,

1. sumber daya alam
2. Manufaktur
3. Pasar

Mindset Indonesia adalah, kita memiliki sumber daya alam. Sementara mindset asing melihat Indonesia adalah pasar.

Indonesia harus merubah paradigm industry. Yaitu tidak lagi menganak emaskan “ESDM”. Pendapatan sumber alam bahan baku makin mengecil setiap tahunnya. Sebaiknya Negara focus ke pajak pendapatan.

Lebih baik Negara memajaki industry manufaktur turunannya setelah di permudah masuknya dengan insentif awal dalam membangun industry. Misalnya memajak olefin dari CPO (gas kasih murah buat energy) , memajak copper dan gold dari smelter, jauh lebih tinggi pendapatan pajaknya.

Buktinya cukai rokok jauh lebih besar dapatnya dari ESDM.

Bermain di komoditi kita “di atur” harganya oleh para manufaktur Negara lain, kalau manufakturnya di Indonesia juga maka harga bahan baku lebih terjamin.

Bayangkan kalau kita bermain di pasar yang di kendalikan manufaktur. Begitu kita tidak mengeksport bahan baku harga bahan baku dunia naik. Begitu kita buka bahan baku boleh eksport lagi, supply banyak, harga turun lagi, bahkan sejajar ongkos produksi tambang. Kalau kita paksa eksport, bahan baku cadangan asset kita habis uang tidak ada.

Kita tahan barang bahan baku (seperti sekarang) , harga komoditi naik lagi. Begitu harga naik, maka hasil manufaktur jadi naik, dan karena pasarnya balik lagi ke Indonesia, KITA JUGA YANG MENANGUNG HARGA MAHAL barang jadinya di ambil kita lagi. Karena dunia melihat kita sebagai pasar (baca : victim)

Solusi? Kita harus membangun manufaktur dan pabrik turunan bahan baku. Ini bukan ide baru, semua orang tahu bahkan sudah ada UU nya.

Kenapa tidak jalan? Mengapa manufaktur tidak naik grafiknya? Siapa yang mendesign master plan industry nasional? Siapa yang mengetahui peta kebutuhan dunia dan peta supply dunia?

Masalah pertama adalah masalah 2 kementerian ESDM dan perindustrian yang harus 1 suara, 1 pendapat, 1 visi misi. Jaman orba kementerian perindustrian di sebut prodis, produksi dan distribusi.

Lalu membangun laboratorium percontohan.

Kami mengusulkan untuk membangun dua wilayah kerja. Kita membangun poros papua pasuruan.membangun industry integrated hulu-hilir. Anchor industry nya berbasis mineral (ESDM), oil n Gas, dan CPO dengan membangun refinery (pemurnian) dan converting industry.

Di Papua kita akan membangun industrial city. Smelter blister ala gresik di bangun di sana. Pabrik fertilizer di bangun di papua. Di bangun sawah ladang kebun 5.000.000 ha, membangun pabrik cement berbasis tailing Freeport.

Di pasuruan di bangun high technology atau smart technology, pemurnian emas, stainless steel, condensate refinery HOG, power plan, kabel copper dan lain sebagainya.

Lahan di pasuruan tersedia 1000 ha. Kendala berikutnya hal ini memerlukan back up financial yang besar dari hedge fund dunia. Saat ini kita sudah mendapat dukungan dari lembaga tersebut.

Secara singkat, drive nya dalam membangun adalah berpusat pada pasar. Jangan berpusat pada hulu pada ESDM. Sekarang drive nya harus dari perindustrian. Harga gas, harga listrik, daerah kerja listrik, RUPTL industry, daerah industry semua di drive dari perindustrian.

Saat ini kita sedang menyiapkan study akhir untuk di paparkan. Demikian saran. #peace

DIE HARD PENGUSAHA

MINDSET

4

PAK, UNTUK PEMBANGUNAN PABRIK
YANG DI BEKASI STANDARNYA
KETAHANAN GEMPANYA SAMPAI 7
SKALA RICHTER, INI PERATURANNYA.
DEMIKIAN STAF SAYA
MENYODORKAN BUKU PERATURAN
PEMBANGUNAN UNTUK SERTIFIKASI
KELAYAKAN PABRIK .

Hah, tinggi banget, saya komentar senewen, Bukannya di dunia 5,5 skala richer saja cukup? Saya nyerocos , Pondasi dan strukturnya naik 2 kali lipat kalau begini !!! Asuransinya mahal dong! Certifikasinya jadi mahal dong! Bagaimana sih ini peraturan? Ngak ngerti cost benefit ya. Duh pemerintah-pemerintah!!!


Saya kalau sudah begini langsung sontoloyo nya keluar, gerundelan dan omelan saya serapah keluar. Batal nih puasa saya karena nilai capex investasi pondasi dan strukturnya naik 2 kali lipat. Demi “ compile” dengan peraturan.

Saya bingung dengan peraturan yang “super safe” ini. Bayangkan di level 5,5 itu jalanan dan jembatan ambruk, kalau kita di centrum radiusnya pusat gempa. Bangunan ambruk semua.

Lah kalau pabrik kita berdiri sendirian buat apa? Ngak jalan juga. Lalu di paksa ke standar skala 7 richter. Level 5,5 saja cukup, toh ada asuransi yang cover! toh ngak di daerah gempa itu bekasi!.

Ya sudah. Saya putuskan langsung barusan : tetap di standar dunia 5,5 skala richer. Kita buat dua laporan, bohongin saja sudah sukdin nya. “main saja kita” dengan (sur***), Mana tahu dia bedanya struktur dan pondasi. Kependem dalam tanah ini. bentang struktur balikin ke 5,5. Turunin capex ke awal keekonomian sesuai financial plan ke bank.

Saya tanggung jawab, buat jagaan, pasang asuransi. Premi tinggi gak apa-apa. Pokoknya total lost, gempa, huru-hara pasang asuransinya semua. Bener-bener deh nih peraturan #peace (16 Juni 2017)



SAYA BINGUNG DENGAN PERATURAN YANG “SUPER SAFE” INI. BAYANGKAN DI LEVEL 5,5 ITU JALANAN DAN JEMBATAN AMBRUK, KALAU KITA DI CENTRUM RADIUSNYA PUSAT GEMPA. BANGUNAN AMBRUK SEMUA.

ASPAL STANDAR KUTUB UTARA

MINDSET

4

4

Pak aspal yang nanti di pasang range ketahanan terhadap cuaca harus sesuai dengan standar jalan raya nasional? . Dalam hati saya nyeletuk, baru saja urusan pondasi dan konstruksi sekarang urusan pekerjaan sipil lain melapor.

Jiaaah, saya mulai ngak seneng nih kalau begini, insting saya mengatakan bakal mahal nih barang lagak-lagaknya..

Ini buat pasuruan khan? Saya Tanya. Cuma 10 Km jalan masuk saja masak standar nasional segala. Pakai cor beton saja cukup. Ini khan bukan public road!?, Saya berkerut kening.

Staf engineering saya melanjutkan, range suhu minus 40 derajat celcius sampai batas atas plus 70 derajat celcius harus tahan aspalnya pak. Ini standar aspal nasional pak.

MATI LU!!! KENAPA SPESIFIKASI SEGINI TINGGI DAN LEBAR SIH RANGE NYA?

Kapan Indonesia bakal minus 40 derajat celcius. Batas normal kasih saja 10 derajat batas bawah, 50 derajat batas atas cukup sudah spek aspalnya. Itu akan menurunkan biaya 50% kalesss!

Dalam hati kembali gerundelan saya berkepanjangan. Pantasan harga aspal mahalnya amit-amit. Yang buat standar industry begini siapa sih!! Sudah dari jaman pak harto dulu ya? Kenapa ngak di ubah ya? Apa ada yang diuntungkan? raja-raja import aspal ya.

Duh...bener-bener berharap pemerintah sekarang pro pengusaha, pro rakyat. Ngak di kadaln sama importer. #peace (16 Juni 2017)

MILLIONAIRE MINDSET 4 INFRASTRUKTUR

Saya heran dengan strategi pemerintah saat ini yang memaksakan pembangunan infrastruktur jalanan di daerah yang “sedikit” trafiknya? Demikian komentar di awal pertemuan dengan pengusaha papan atas yang bertemu dengan saya tadi pagi.

Jam 8 kami rapat di kantornya di bilangan pacific place. Dia pengusaha Hutan tanaman industry. Ada kelapa sawit, ada pulp & paper ada juga dia menanam Meranti Kuning, Geronggang dan Belangeran selain pohon akasia yang dia kelola lama..

Pastinya kami bukan mau membicarakan infrastruktur jalanan sebenarnya. Bisnisnya juga saya tidak terlalu kenal mengenai bisnis infrastruktur jalanan. Tetapi kami bertemu untuk mengatur bagaimana agar dia mendapatkan gas murah untuk industry pabrik olefin turunan sawitnya di Sumatera utara.

Sampai saat ini dia masih terkendala harga gas mahal, sehingga energy jadi mahal dan tidak ekonomis membangun pabrik hilirsasi sawit. Karena itu dia memindahkan bisnisnya ada sebagian di Malaysia karena olefin di Malaysia di dukung pemerintah sehingga biayanya tidak mahal, bisa terukur.



JAM 8 KAMI RAPAT DI KANTORNYA
DI BILANGAN PACIFIC PLACE. DIA
PENGUSAHA HUTAN TANAMAN
INDUSTRY.

Pebisnis itu kalau urusan “cost” harus di kunci. Harus diam, tidak boleh lari-lari apalagi ngak jelas. Karena energy adalah factor utama, maka harus di lock istilah hukumnya “nail down”. Di paku di harga tertentu sehingga terukur.

Kembali ke dunia sawit. Semua pengusaha sawit yang saat ini harganya sekitar USD 700/ton inginnya bisnisnya langsung ke bisnis turunannya berupa oleokimia, oleo pangan, oleo non pangan yang ada 300 macam bisnis turunan tersebut yang harganya berkisar USD 1700-3000/tonnya.

Margin keuntungnya lebih tebal di hilir.

Kalau Indonesia sebagai penghasil hulu CPO terbesar di dunia maka penghasil hilir adalah Malaysia karena Indonesia tidak mendukung “infrastruktur” industry yang ada 10 macam seperti yang pernah saya tuliskan di sebelum ini. Kalau hanya “jalan” itu 1 dari 10. 9 lagi infrastruktur industry tidak di tersentuh.

Salah satunya yang paling crucial adalah ketersediannya sumber energy!!!!.. kalau swasta yang harus bangun, ya pilih Malaysia. Ngak mikir langsung nyebrang jadi tuh barang.

Indonesia dapat pajak hanya dari CPO yang USD 700 an per ton, Malaysia dapat yang USD 2000 an per ton pajaknya.

Belum lagi karena pabriknya di Malaysia yang GDP nya ke Malaysia. Dan ini sudah tahunan masalahnya belum terpecahkan perihal pendukung industry. Pengusaha karena “taatnya” sama uang, pengusaha taatnya sama profit. Pengusaha ya pilih mana yang gampang, mana yang resiko kecil, mana yang aman, mana yang siap infrastukturnya ya kesana mereka larinya.

Mudah-mudahan tulisan ini sedikit bahan masukan bahwa untuk membuat Indonesia tinggal landas, masih ada 9 dari 10 lagi infrastruktur yang belum di kerjakan. Maaf saya masih sontoloyo. Kita lanjut tulisan dengan pertemuan itu soreannya, ini masih prolog. #peace

MINDSET
4
I AM OUT!


Sebuah wa masuk di saat sahur. Berbunyi, mas, di tawari sama boss buat jadi fronting semua bisnisnya, dia out 100%. Mas MWP jadi frontingnya. Minat?

Makan sahur saya sama berhenti mengunyah sebentar. Saya menyoba mencerna informasi ini sebelum saya membalas wa tersebut.

Fronting? Mau kemana ini orang? Memang sudah saatnyakah? Demikian isi pikiran saya bertanya. Saya tidak menemukan motif saat ini. Saya hanya bisa menjawab wa tersebut, kita ketemuan dulu deh ya? Saya tidak bisa jawab ya ataupun tidak.

Ok mas, minggu ya di rumahnya boss di kemang. Yang saya iyaikan setuju.

Hal ini membuat saya melamun lama. Fronting? Eehhmmm... dia adalah seseroang muda yang punya track record beragam. Dari sisi negative dan positif dia punya, dialah pakar take over perusahaan baik dengan cara kasar atau halus. Dia pakar financial engineering. Di buas dan terkenal. Lawannya pasti membencinya, temannya semua memujanya, lalu ingin saya jadi frontingnya. Atau anggap bukan saya, dia mencari fronting-an? Maksudnya apa ya? Mau kemana dia? Ngak sederhana menerima tawaran begini. #peace



MAKAN SAHUR SAYA SAMA TERHENTI
MENGUNYAH SEBENTAR. SAYA
MENYOBA MENCERNA INFORMASI
INI SEBELUM SAYA MEMBALAS WA
TERSEBUT.

MINDSET SURAT KEPERCAYAAN


Sudah lebih 5 tahun saya menggunakan trustee account dalam setiap usaha terutama yang baru. Guru saya yang mengajari ini, ya mitra saya, ya sahabat saya. Seorang keturunan china lahir di jember besar di pekalongan tidak bisa diterima ITB karena akta kelahirannya di jember ngak keluar cepet. Harus merubah nama chinanya menjadi nama Indonesia.

Prosesnya di dapati baru setelah usianya di atas 25 tahun dan selama lebih dari 25 tahun itulah orang tuanya dan dirinya mencari status. Padahal, dia generasi ke 5 yang sudah di Indonesia. Alias 4 generasi di atasnya lahir di Indonesia.

Tinggal di pekalongan di kampung, main dengan anak kampung seperti dirinya, orang tua punya warung. Jago main badminton, dan sering di bully karena ke chinaannya, tapi dia cuek saja. Hingga saat ini begitu.

Karena itu dia belajar mengalokasikan asetnya. Karena selalu dikucilkan oleh lingkungan yang salah melihatnya dia menjadi “protective” terhadap asetnya. Baik di tempat kerjanya yang lama, maupun pribadinya. Yang kemudian mengajari saya.

Begitu memahami trustee saya langsung jatuh cinta. Gila sederhana banget buat uang nya. Untung sedikit orang yang mengetahui, untung orang fokusnya di dagang bukan di buat uang. Kalau semua tahu apa jadinya coba. atau eeehmm ..apa kita buka rahasianya di sadar kaya bootcamp 2017 di pulau seribu? #peace



PROSESNYA DI DAPATI BARU SETELAH
USIANYA DI ATAS 25 TAHUN DAN
SELAMA LEBIH DARI 25 TAHUN
ITULAH ORANG TUANYA DAN
DIRINYA MENCARI STATUS.

MINDSET
PAT GULIPAT
4


Didalam membuat holding atau melakukan spin off atau juga melakukan akuisisi banyak strategi yang harus di lakukan dan di pikirkan sebelum membentuk bangunan organisasi yang baru.

Salah satu efeknya malah membuat bisa salah , malah bisa menjadi berat, gemuk organisasi dan bahkan bisa kena masalah keuangan. Niatnya pasti baik, dalam restrukturisasi baik keuangan atau organisasi. Niat awalnya, bisa untuk menaikkan nilai asset, bisa untuk menaikkan plafond pinjaman, bisa untuk melepas hutang pribadi ganti ke hutang korporasi dan banyak kegunaan lainnya.

Karena salah satunya berbahaya berbisnis menjaminkan asset pribadi, awalnya boleh di tengah ganti jaminan. Exit plan nya harus di rancang dengan baik.

Ata misalnya ingin mengembangkan holding. Holding bisa di buat di awal dengan mekar ke bawah, bisa juga merger bisa juga akuisisi dan menjadi holding. Atau bisa dari bawah, dari SPV naik ke atas jadi holding.

Sederhananya, saya pernah melakukan semuanya. Pernah merasakan ke “goblok”an ego saya, saya pernah merasakan kesalahan kolektif dan saya pernah juga merasakan nikmatnya “kerja sedikit hasilnya 5 kali lipat”. Semuanya karena strategi pat gulipat.




KARENA SALAH SATUNYA BERBAHAYA
BERBISNIS MENJAMINKAN ASSET
PRIBADI, AWALNYA BOLEH DI
TENGAH GANTI JAMINAN. EXIT PLAN
NYA HARUS DI RANCANG DENGAN
BAIK.

Dalam financial engineering biasanya “papers” yang di mainkan. Dalam project development company malahan bukan kertas tetapi platformnya harus ada project riilnya. Gabungan keduanya adalah yang paling ideal. Itu pun semua sudah saya pernah lakukan.

Dari yang akuisisi rugi, di restrukturisasi, jadi nambah rugi..pernah. Merger lalu di gulung dengan project lain, jadi rugi berlipat, pernah juga. Project green field, di bungkus project yang jalan bagus dan asset naik 5 kali lipat pernah juga.

Teknik seperti ini yang akan kita ajarkan dalam bootcamp. Salah satu syarat, sempatkan waktu untuk membaca 3 buku, membuat summary tentang O.B.O.R. . untuk pat gulipat? di SKBC semua akan saya dan para mentor ajarkan tentang pat gulipat financial engineering for dummies. Bener-bener dari nol, dari awam, sampai faham. Dalam suasana santai sambil duduk-duduk setelah snorkeling, setelah canoeing , setelah kegiatan aktifitas santai di pulau lainnya. Jumat, sabtu, minggu 4,5,6 Agustus 2017. Daftar ke 0878 8433 5080. #peace (17 Juni 2017)



TEKNIK SEPERTI INI YANG AKAN KITA
AJARKAN DALAM BOOTCAMP. SALAH
SATU SYARAT, SEMPATKAN WAKTU
UNTUK MEMBACA 3 BUKU, MEMBUAT
SUMMARY TENTANG O.B.O.R.

MILLIONAIRE MINDSET

MENDADAK RASIS

Mitra saya di Jawa Timur yang juga pengurus ormas nadliyin menepon saya. Karena status abahnya pemilik pesantren yang cukup tua dan terkenal di Jawa Timur, maka dia di panggil GUS. Logat Madura di tambah ciri Jawa Timur tapal kuda, membuat telfon saya walaupun ngak pakai speaker tetap tembus keras keluar yang saya harus jauhkan dari telinga saya!!

Mas, katanya di seberang telfon. Urusan sama “Anjing China” itu bagaimana? Sudah di tekan kah?

Hah !! , saya bingung dan bertanya, anjing china mana Gus? Rasis banget ini tumben-tumbenan.

Lah yang proyek pipa iku loh? Katanya dengan logat Madura kental yang dilanjutkan dengan berkata , sudah ber nak pinak ini masalah. Wis taken aeee.

Nak pinak itu apa? saya tanya dengan polosnya.

Beranak pinak maaaaassee, yo opo sih sampeyan iki, katanya dengan khas meduro annya.

Ngapunten, lah kalau “anjing china” iku sopo? Saya memerlukan penjelasan atas ketidak mengerti saya.

Iku loh..husky lak artine anjing toh? CNOOC lak china , iyo a? jadi PT HCML : Husky Cnooc Madura limited iku artine, lak perusahaan “ Anjing China Membatasi Madura” ta iye ?!!

Jiaaaah, mateeee...ok lah gus, sik yo tak ganti telfone, ke banteren iki, budeg kuping saya. Saya pun lanjut mengganti hape menjadi memakai telfon rumah biasa untuk melanjutkan komunikasi, urusan ambek “ANJING CHINA” !!. #peace

**HAH !! , SAYA BINGUNG DAN
BERTANYA, ANJING CHINA MANA
GUS? RASIS BANGET INI TUMBEN-
TUMBENAN.**

ANTI BUMN BERLANJUT

Menarik juga dalam inbox banyak yang bertanya tentang cerita lengkap “anjing china” itu. Karena bisa salah arti bagi ‘saudara china Indonesia’ yang ngak ada hubungannya. Juga karena lebih dari 4 orang yang nanya bagi saya “banyak” untuk sebuah cerita yang spesifik ini.

Jadi saya rincikan cerita asalnya agar menjadi mahfum semuanya.


Saya ceritakan secara singkat saja tentunya. Saya ini anti BUMNisasi semua sudah tahu. Yang saya katakan selanjutnya mungkin di anggap lebai. Yaitu karena BUMNisasi, bisnis swasta terpukul. Dan yang terpukul di sector swasta dia atas dan tengah. Yang bermain di sector bawah tidak terasa (awalnya) efek BUMNisasi ini.

Tapi saya percaya, sebentar lagi sector bawah kena. Rakyat kejeprit, bisnis kering di bawah.

Yang di sebut “si sontoloyo lebai” ini adalah, saya mengatakan BUMNisasi itu sosialis yang akan membuat Negara “terlalu” kuat dan melemahkan rakyatnya. Ujung-ujungnya “ekonomi kerakyatan” yang di junjung di undang-undang dasar 45 tidak terlaksana.

Rakyat akan kena dampaknya, ekonomi akan turun. Sosialis itu bisa jalan baik ala Negara otoriter seperti china. Ini yang mmebuat saya bertanya di rezim pak Jokowi, “mau jadi otoriter” ya? Dengan BUMNisasi itu otoriter ekonominya. Ini akan sekali lagi melemahkan swasta menurunkan data beli dan Negara kekurangan cash. Lebai khan saya?

Tapi...Itu “platform” saya berfikir, dan mudah-mudahan salah.



RAKYAT AKAN KENA DAMPAKNYA,
EKONOMI AKAN TURUN. SOSIALIS
ITU BISA JALAN BAIK ALA NEGARA
OTORITER SEPERTI CHINA.

Karena itu sewaktu ada gas keluar 2017 ini milik HCML di samping madura yang mendarat di pasuruan yang di ambil oleh PGN sebagian dan pertagas sebagian, dan ingat ini BUMN dua-duanya. Swasta ngak bisa dapat jatah karena semua diambil BUMN semua proyek. Padahal mahal dan investasinya sama pembiayaan juga pakai bank. Swasta ngak kebagian, dan saya bisa cerita panjang urusan “bumnisasi” ini karena menginjak kaki saya dimana-mana. Saya bergerak (baca: ngamuk).

Saya pasang badan.

Gas tersebut akan di distribusikan ke Grati, di sana ada gas fired power plant di sana milik Indonesia power (BUMN) anak usaha PLN (lagi) . Ini semua BUMN aja pokoknya. Untuk 600MW power dimana gas HCML akan di “deliver” ke grati. Yang deliver Pertagas (BUMN lagi)

Lalu kita swasta dimana? Semua diambil BUMN. Ya terpaksa kita pasang badan.

Pipa yang buat distribusi kita ngak “kasih” tanahnya. Tanah itu milik kami. Milik asli putra daerah. Kita demo, kalau ngak di berikan pemipaanannya, jangan harap pipa itu terpasang. Preman banget pokoknya!!! HCML panic karena investasi billion dolar bisa rugi kalau tidak “ter-deliver” gasnya. Indonesia power ngak ada gas juga ngak bisa jalan,. Pertagas kena penalty HCML. Semua pusing. Kita shut down!.. Kita di tengah! Kita nama perusahaan PT BDP. Kalau ngak di kasih “pipa” kita ngak kasih tanah.

Ngamuk semua (ke kami) bahkan sampai ke LBP segala. Dikira kita takut! Ngak bakal. Angkatan Laut masuk, kami lawan. Korban meninggal 5 orang (pihak kami) . AL mundur. Akhirnya semua ngalah. BDP di kasih kontrak setelah Fight selama 2,5 tahun. Terakhir LBP mau menghadap pak kiai sidogiri, dan




SWASTA NGAK KEBAGIAN, DAN SAYA
BISA CERITA PANJANG URUSAN
“BUMNISASI” INI KARENA MENGINJAK
KAKI SAYA DIMANA-MANA

pak kiai bilang urusan sidogiri pasuruan semua di tangan BDP, LBP ngak di izinkan ke pasuruan. Matek kon!! Adik gus ipul bupati pasuruan saja melipir males urusan sama yang ini.

Di SKK migas kami terkenal sekali. Rebel banget. Saya yakin kami di benci rinso luhut, ESDM!!, bodo amat! Putra daerah harus dapat, daerah harus manfaat. Kami tidak merugikan, harga sama kok. Masak daerah hany di kasih CSR, emang kami pengemis apa. emang kita sejajar orang yang tidak mampu, duaafa, enak aja luh memperlakukan rakyat begini. Kita fight!!!!. Kita ada skill, ada uang, ada pengetahuan, malah lebih lama kami dari pertagas atau PGN.

Akhirnya februari mereka menyerah semua. BDP di kasih jatah pipa 14KM. sekarang kami kerjakan. Itulah peristiwa yang membuat kami dari dulu di bilang rebel, terutama jaman rinso LBP ini. maaf bagi pendukung BUMNisasi, kami “pain in the ass” . kami hanya memperjuangkan hak rakyat setempat.

Anjing china akhirnya menyerah, BUMN sama. Lah gitu dong, masak kami harus perang terus sih hanya untuk minta hak. Tender kalah karena ada previlage buat BUMN. Padahal harga BUMN lebih mahal dari swasta. Ya kami lawan, sayang kami sendirian. Yang lain hanya “macan” di sosmed.#peace (18 Juni 2017)



ANJING CHINA AKHIRNYA
MENYERAH, BUMN SAMA. LAH GITU
DONG, MASAK KAMI HARUS PERANG
TERUS SIH HANYA UNTUK MINTA
HAK.

MINDSET

PENGAKUAN ECONOMIC HITMAN

Berdiskusi dengan seorang bule yang tinggal di top floor pakubuwono residen selama 2 bulan hanya untuk mempelajari ekonomi Indonesia. Setelah itu, rencananya ia akan berangkat ke Mumbai dan katanya dia berencana tinggal di india juga selama 2 bulan untuk mempelajari ekonomi Negara India. Pembicaraan kami berdua cukup intent dan “menegangkan”.

Usianya 65 tahun, kebangsaan amerika, ras Yahudi. Sebuah spesifikasi SARA yang bagi sebagian “pengiat agama” dia bisa di ketagorikan “public enemy number one”. Atau bagi “pengiat agama” yang senangnya mencari perbedaan, spesifikasi dia masuk object penderita yang layak di bully.

Tetapi begitu kenal dia, dia seorang parenialist, seorang pluralist, universalist dan economist sejati. Di amerika dia juga bukan orang yang di sukai semua orang. Dia seorang Financial economics, dari kampus ternama ivy league.

Di Indonesia dia mengumpulkan data, SUN surat hutang Negara kemana saja dan siapa yang ambil, hutang korporasi kemana saja, export import Indonesia, arus keluar masuk barang. Semua di petakan di “mapping”. Dia tahu kelemahan dan kekuatan data terakhir Indonesia. Kegiatanya ini sebenarnya termasuk kategori inteligen ekonomi (economic intelligent).

Sayang nya data ini tidak bisa dilarang. Tidak ada hal/data yang di langgar olehnya. tidak ada rahasia Negara yang dicurinya. Dia hanya mengumpulkan data public dan data Negara dengan cara berbeda dengan BPS. Dia juga tidak ABS asal bapak senang. Bahkan dia menganalisa setiap pejabat Indonesia yang memberikan jumpa pers. Dia tahu sekali ini misalnya menteri anu pinter tuh dia tahu masalah atau pejabat anu tahu hanya kulit-kulitnya, atau pemimpin anu dia gak tahu sama sekali.

Dari setiap perkataan dan kalimat dia analisa pemilihan kata-katanya, mimiknya, gerak tubuhnya, timingnya, konten isi informasinya, arah pembicaraa, semua ada arti baginya. Sang financial economic ini. dia tidak membaca Koran yang diam/statis, dia melihat video atau tayangan yang reporter (asing) rekam. Oiya catatan, hampir 80% wartawan asing dekat dengan dunia inteligen.

Lalu dia berkata, your country is in bad shape!,

Saya bertanya, any proof sir?

I tell you just one, dia berkata yang saya terjemahkan : jika pada bulan agustus nanti PLN surat hutangnya jatuh tempo, saya tahu PLN tidak punya “uang”. Pasti minta di perpanjang hutangnya di wallstreet. Apa yang terjadi kalau “saya” tidak perpanjang hutang tersebut. Saya minta bayar, saat itu juga. Apa yang terjadi dengan PLN?

Saya berkata, PLN default ? bangkrut?

Dia berkata, Indonesia pasien IMF dua bulan kemudian!!!. Kalian khan sudah punya bukti APP asia pulp papernya sinarmas kami tidak perpanjang hutangnya 14 Bilion dolar kira-kira 10 tahun an yang lalu bukan? Kok masih juga di ulang lagi sih?



DIA BERKATA, INDONESIA PASIEN
IMF DUA BULAN KEMUDIAN!!!.

Kepala saya terbayang pabrik kertas keluarga eka cipta itu kena “hostile take over” dengan gagal dapat perpanjangan surat hutang atau bond.

Hanya PLN buat Indonesia pasien IMF? Saya bertanya

You want to know the rest State own enterprise record? Mau tahu catatat lain BUMN? Semua parah!

Dia melanjutkan, BUMN Indonesia ini lucu, yang dilawan bangsanya sendiri. harusnya BUMN melawan asing, yang swasta belum tentu kuat atau bahkan tidak kuat sama sekali melawan investor asing. Nah ini BUMN indonesia memakan swasta malah kerja sama dengan asing lagi.

Dia tertawa tergelak-gelak. Presdiennya ngak ngerti sejauh ini efek tindakan kebijakan BUMN anda tadi, well demage already done. See what happened in the near future, very near!! Di masih tergelak di ujung kalimatnya.

Dia melanjutkan, kredit macet di bank 3 besar (pelat merah), ini karena memaksakan membangun ke sector tidak produktif, infrastruktur. Bukan salah membangun infrastruktur, tapi jangan untuk daerah yang hanya berpopulasi rendah namun harus ada sector produksinya. Negara anda bukan Negara maju, china dan amerika (Tahun 1940-50 di jaman FDR) membangun infrastruktur di saat GDP nya di atas 5000 dan negaranya berbasis industri. Indonesia masih 3500 saat ini negaranya berbasis agraris.

Ngak heran bank mandiri beberapa perusahaan konstruksi karya-karya mulai menjual asetnya demi membayar beban hutang.hampir semua bank tersebut keuntunganya tahun 2015 di banding 2016, turun separuhnya di tahun 2016 dan di tahun 2017 kembai turun setenagnya.

Yang anehnya, china membeli Newmont di biayai bank nasional. Langung cashless itu bank. NPL mandiri 4%, NPL BRI 5,6%. Non performing loan ini tidak boleh leboh 3 %, sakit semua bank besar dan sekarang semua bank tidak sanggup kasih pinjaman BUMN lagi yang tidak likuid.

Puncaknya lagi bank BUMN akan jadi tumbal keputusan kereta cepat nya rinso. Menarik lagi 6 bilion dolar.

Ini yang saya suka dari pemerintah saat ini, katanya kemudian.

Saya pemain uang ini peluang banget di depan mata, Mirip tahun 1997. Puncak gunung es mencair dengan hutang tak terkendali di Indonesia.

What are you gonna do? Saya bertanya.

Dia hanya menaikan dua pundaknya sambil tersenyum. Bukan saya loh yang buat Negara ini “not in good shape”, saya hanya lmeihat peluang. Saya tunggu oktober, will see what indonesian’s government can do, katanya kemudian. #peace

PROGRAM VERSUS PROYEK

EFEK TULISAN SEBELUM INI
 “PENGAKUAN ECONOMIC HITMAN”,
 SAYA DI UNDANG KE RUMAH
 SEORANG PEJABAT KENALAN AKRAB
 SAYA. DI SANA SUDAH ADA 5 ORANG
 YANG SIAP BERDISKUSI SEHABIS
 TARAWIH MALAM TADI.

Mereka semua “tidak suka” dengan tulisan saya. Salah satunya adalah rincian saya akan BUMN. Saya anti BUMN mereka setuju BUMN. Mereka pejabat dengan team ahlinya pakar-pakar (pakar ekonomi katanya) . Latar belakangnya? ada pakar ekonomi ada pakar bisnis, ada akdemisi dari kampus ternama di bandung.

Mereka menanyakan “alasan” saya anti BUMNisasi. Dan inilah kesempatan buat saya “adu data”. Siapa tahu saya sontoloyo ini emang data tidak lengkap dan namanya juga mahluk bodo saya ini khan ya? .

Saya dianggap mereka sangat terbuka, sangat kapitalis, penganut pasar bebas, saya di cap sangat amerika. Saya disisi seberang menganggap mereka bukan pebisnis, mereka hanya jago di belakang meja dan mereka ahli pencitraan. Saya focus di “program” mereka focus di “proyek”.

Jujur, saya senang buka-bukaan dengan hati terbuka dan pikiran terbuka. Jadi debatnya sehat. Seperti pertemuan kali ini, saya sih sontoloyo, mental saya “nothing to loose”, saya ngak tahu di hati 5 orang “pakar” di depan saya. Di pikiran saya, hayu tukar pikiran!

Argument saya : proyek infrastruktur yang dikerjakan oleh BUMN itu tidak solusi, tidak menyeluruh, terburu-buru dan hanya pencitraan. Ngamuk lah mereka (dalam hati sih).

Saya bilang begini, “program memajukan daerah” dengan “proyek

memajukan daerah” itu beda. Proyek itu mengerjakan bangunan fisik, sementara kalau program itu lebih mengisi untuk apa proyek di kerjakan.

Saya ingatkan, jaman pak Harto ada proyek yang namanya THR, taman hiburan rakyat. Disemua kota di bangun “sarana”nya. Tak lama kemudian sepi, rusak tidak ada biaya maintenance, yang jalan hanya THR taman hiburan rakyat di Solo dan di Surabaya.

Mengapa hanya Solo dan Surabaya THR nya jalan baik? . Karena ada srimulat disana. Ada “program” yang namanya SRIMULAT. Srimulatlah yang membuat orang-orang hadir berkumpul meramaikan dan memanfaatkan sarana “infrastuktur” THR yang di bangun itu.

Iniilah yang di sebut bedanya “program” dengan “proyek”. BUMN itu mengerjakan proyek, PROGRAM nya mana? Kalau ngak ada program sebentar lagi jalanan (infrastuktur) rusak dan tidak ada modal memperbaiki maintenance nya pakai apa?

MENGAPA HANYA SOLO DAN SURABAYA THR NYA JALAN BAIK? . KARENA ADA SRIMULAT DISANA.

Mereka pun “defence” dan mulai menyebutkan ada sei mangkei di sumut, ada KEK di bintuni, ada kawasan industry di mentawai, semua mereka sebut. Lalu saya tanya, itu kawasan industri isinya apa? siapa yang mau isi?

Oh ada, rencananya di bitung Sulawesi utara ada farmasi china, ada pabrik kopra kerja sama dengan china.

Saya bilang, itu proyek bukan program. Garansi!!! semua kawasan industry itu ngak akan ada isinya!!

Saya tanya, selama tidak ada program tidak akan jalan itu infrstruktur. Emang bakal autopilot daerah tumbuh sendiri tanpa pemerintah hadir? Saya tanya lagi, programnya mana? program ngerti program!!!. Saya yang senewen

duluan jadinya. Yang bapak-bapak sebut semua itu proyek!!!!

Ngerti program ngak sih?! Ngerti beda program sama proyek ngak sih? Itu komentar saya dalam hati berkali-kali.

Saya akhirnya ke white board, saya tulis. Ini loh yang saya maksud program. Bagaimana supaya import turun, ekspor naik. Itu program namanya? Bagaimana menurunkan bunga pinjaman interest cost of fund hanya 3%. Bukan double digit kayak sekarang. Itu program! Bagaimana kita tidak import BBM tetapi malah ekspor BBM? itu program. Jadi mana programnya yang akan memanfaatkan infrastruktur???? Jangan hanya sekedar membangun jalan untuk transportasi umum, itu nanti pada saat kita kaya. Kalau lagi tipis begini yang punya “multiplayer efek” yang dibangun atuh pak?!!

Misalnya lagi, bagaimana uang tidak muter 70% di Jakarta saja? Itu dibuat programnya. Ngapain bangun pabrik kopra di Sulawesi utara tetapi kantor pemasarannya di Jakarta, kantor pusat di Jakarta, uangnya muter di Jakarta. kapan kedaerah? Buat program nya yang keseluruhan.

Misalnya lagi, bagaimana menurunkan biaya transportasi jadi sama dengan Negara asean rata-rata 15% dari PDB, bukannya kayak sekarang biaya distribusi mencapai 25%. Sudah 70 tahun merdeka sama saja ngak turun turun biasa distribusinya, mana programnya?

Indonesia itu Negara maritime, biaya distribusi melalui laut jauh lebih murah dari darat, tapi malah biaya distribusi tinggi, hampir dua kali biaya darat, atau jangan-jangan biaya distribusi kita tertinggi didunia. Mana programnya? Itu program pemerataan bagi rakyat Indonesia. Kalau hanya Jakarta, bubar ini NKRI. Timur ke timur, barat ke barat.

Semua terdiam melihat saya yang jadi senewen dan saya lanjut berkata, BUMN itu harusnya menjalankan PROGRAM, bukan mengerjakan proyek. Sekarang nada suara saya udah turun mereda. Yang lain mukanya ketekuk bête. Ya ngak apalah, sesekali menohokan kebenaran (walau versi saya). mklum pulang sahur. #peace

**SEIMBANG SAJA
DULU**

Apa beda merchantilism dengan free trade? Dalam teori sederhana merkantilisme adalah export sebuah Negara di kurangi (-) import. Sedangkan free trade adalah export di tambah (+) import.

Dalam teori merkantilisme maka saat ini Indonesia lebih banyak ekspor atau lebih banyak import? Kalau lebih banyak import maka neraca perdagangannya menjadi minus. Kalau lebih banyak ekspor dari pada nilai import maka menjadi plus neraca perdagangannya.

Ok, saya bukan mau menulis tentang teori ekonomi. Saya bukan ahli ekonomi. Ini hanya prolog pembukaan agar bisa memahami tulisan selanjutnya.

Kalau Negara ternyata lebih banyak import maka “selisih” neraca tadi bagaimana mengisinya?

Dengan pinjaman? Dengan Hutang?

Lalu, apa yang terjadi kalau ternyata neraca perdagangan kita minus terus terusan. Dan sudah ber generasi hal ini terjadi tanpa usaha nyata menangani malah “selisih” import yang membesar.

Maka akan ada “efek buruk” lainnya. Ada tambahan (beban) selain cari utangan (pokok), yaitu “bunganya menjadi tinggi/naik” dengan kalimat lain, cost of fund- bunganya setiap meminjam selalu naik. Begitu terus naik dari tahun ketahun sampai di suatu saat kita “tidak kuat” lagi maka ada cara lain mulai dilakuakn (di adjust) yaitu Currenncy di lemahkan. Katakan ketika 2 tahun yang lalu di tahun 2015 kurs dolar di 12.500. sekarang berkisar di 13.500 an.

Ke depan, kalau neraca perdagangan terus minus, bunga pinjaman merambat naik. Dan agar tidak naik terus, dolar rupiah pasti di “ajust” lagi misalnya ke 14.500 an. Ini menjadi buah simalakama. Niat menurunkan nilai rupiah (tadinya di maksudkan) agar ekspor semakin kompetitif harganya. Oleh Negara lain di harapkan produk kita di beli “banyak”. Ternyata tidak juga membuat nilai ekspor meningkat yang membuat neraca balace. Karen abahan bakunya import jadi naik juga nilainya.

Pertanyaan saya, mohon maaf sebelumnya, Apakah yang saya tuliskan ini realita saat ini?

Kalau realitanya neraca perdagangan import Indonesia lebih banyak dari ekspor maka kita perlu membuat program. Programnya? Bagaimana menjadi Negara eksportir dan mengurangi import. Agar neraca kita setidaknya balance, seimbang, yaitu nilai ekport sama dengan import. Bagaimana caranya? Siapa yang memikirkan program ini?

Untuk hal ini, Negara harus hadir dalam memperbaiki neraca perdagangan. kita kalau perlu meniru apa yang Trump lakukan, America first. Sebaiknya indonesia merubah peta perdagangan internasional kita, misalnya menjadi bilateral kepada Negara utama mitra dagang kita. Dan landasan mindsetnya "indonesia first", semua buat untung Indonesia dulu aja.

Misalnya strategi mengurangi import, yaitu Indonesia memutuskan menjadi "produsen minyak" atau produsen BBM ! kenapa tidak mungkin? . saya faham sekali program ini berlawanan dengan rencana BUMN pertamina yang "import" BBM.

Tapi kita harus memulainya. Caranya bagaimana menjadi Negara peng ekspor BBM dari Negara pengimport BBM?

Saya coba jelaskan secara sederhana. Saat ini Negara kita menghasilkan condensate atau light oil lumayan banyak. Harganya mungkin 20-30% % lebih rendah dari harga crude oil. Maka buatlah refinery berbasis technology hyfroc cracking, jangan pakai destilasi lagi. Buat solar atau HOG- high octane gasoline.

Atau kita bisa juga memanfaatkan associate gas yang ada di produksi Indonesia saat ini. associate gas yang di refine bisa menghasilkan BBM sehigggga mengurangi setengah import gasoline bahkan stop mengimport solar.

Kalau kita cari lagi tambahan kapasitas maka associate gas yang dari timur tengah dari pada di buang-buang ber tangker-tangker kita ambil saja. Di refine di Indonesia. Importnya paling USD 10 perbarrel dan bisa jadi solar

atau BBM dengan harga murah. Benar kita masih import tapi rendah nilainya. Bahkan kalau kelebihan kita bisa megekport ke singapura dan philipina. Trade balace-nya surplus jadinya.

Secara pengalaman pribadi, saya tahu sekali teknologi ini, saya kenal sekali dunia ini. Saya hanya usulkan kalau ingin mengubah Indonesia, ubah program ekpsort importnya, jangan negative lagi karena kebanyakan import. Tetapi mulailah membuat program yang membalance neraca perdagangan.

Di saat neraca perdagangan seimbang. Kita tidak perlu meminjam, tidak perlu hutang, malah mulai bisa menyicil bayar hutang dan bahkan bisa menambung. Pada saat ada tabungan tadi cadangan deposit naik, mulailah membangun infrstuktur industry, ada 10 macam khan? Jalanan sudah di bangun, 9 lagi menunggu di bangun dengan strategi seimbangkan neraca perdagangan dahulu.

Izin pak presiden yang terhormat, mari kita buat program untuk “trade domination” agar neraca perdagangan seimbang. #peace



SECARA PENGALAMAN PRIBADI, SAYA
TAHU SEKALI TEKNOLOGI INI, SAYA
KENAL SEKALI DUNIA INI.