



A black and white portrait of Mardigu Wowiek, a middle-aged man with dark hair, smiling warmly at the camera. He is wearing a dark, button-down shirt over a white collared shirt. The background is a dark, textured surface.

# MILLIONAIRE MINDSET

SERIAL  
03

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

MARDIGU WOWIEK

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang. Tidak ada bagian dalam produk ini yang boleh diperbanyak, disebarluaskan, 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 03

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

Copyright © 2017

**Penulis:**

Mardigu Wowiek Prasantyo

**Desain Cover:**

Dhefry Andirezha

**Penata Letak:**

Fahmi Razak

**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](mailto:official.inspirabook@gmail.com)

Facebook.com/InspiralD

[www.inspirabook.com](http://www.inspirabook.com)

ID LINE: @inspirabook

# DAFTAR ISI

KUMPULAN CATATAN MARDIGU WOWIEK TENTANG BISNIS, KEHIDUPAN, KEPEMIMPINAN, DAN KEMAKMURAN	3
TERSERING TUHAN MELETAKKAN KEBENARAN DI TEMPAT YANG KITA TIDAK SUKAI	1
SEJATINE SUKMA SEJATI IKU SEJATINE ROSO	8
JATUH CINTA PAKAI PERASAAN, MEMPERTAHANKANNYA PAKAI PENGHASILAN	14
LEBIH BAIK JALAN BERSAMA SAHABAT DI DALAM GELAP DARI PADA JALAN SENDIRIAN DALAM TERANG	18
KEHADIRAN SESEORANG DALAM KEHIDUPAN ANDA SELALU ADA 2 MAKSUD. SATU SEBAGAI BERKAH, SATU LAGI SEBAGAI PELAJARAN	23
SAAT DALAM KESULITAN, BEBERAPA ORANG TUMBUH SAYAP SEMENTARA YANG LAINNYA PERLU TONGKAT PENYANGGA	30
BAGAIMANA ORANG MEMANDANG ANDA ITU PENTING. BAGAIMANA ANDA MEMANDANG DIRI ANDA ITU ADALAH SEGALANYA	37
KARAKTER MANUSIA	41
SETIAP ORANG MEMPUNYAI PEMBENARAN ATAS KEBENARANNYA MASING-MASING	45
KERJA KERAS TIDAK PERNAH MENGKHIANATI HASIL	49
SEPANDAI-PANDAINYA ORANG YANG MULTI TALENT, MASIH KALAH SAMA ORANG YANG	

MULTI FACE ( MUKA DUA)	53
SESUNGGUHNYA ORANG YANG SIAP MATI ADALAH ORANG YANG PALING MENIKMATI HIDUP	59
PASTIKAN ORANG DI SEKELILING ANDA LEBIH BANYAK YANG SUPERIOR DAN LEBIH PINTAR DARI ANDA	64
LIVE THE LIFE THAT COUNTS	70
KETIKA ORANG MULAI MENYERANG ANDA DAN AKAN MENCACAH ANDA HINGGA KECIL, ARTINYA ANDA SUDAH MULAI DI PERHITUNGKAN”	76
DEMO ANARKIS ORGANDA, SAH BUAT DI KAMPLENGI	80
GAGAL SELAMATKAN PUTRA BANGSA DI SANDERA TERORIS, INDONESIA “FAIL STATE”, NEGARA GAGAL	83
KALAU ADA ORANG NGIRI PADA ANDA, USAHAKAN ANDA NGANAN ATAU TERUS SAJA. JANGAN IKUT NGIRI, NANTI JADI KONVOI	87
MENGKRITIK ITU ILMU YANG TIDAK PERLU DIPELAJARI	91
LA BELLA VITA- LIFE IS BEAUTIFUL	94
NYINDIR & NYINYIR	98
FORGIVE ITU ADA KATA GIVE DI DALAMNYA	102
INGAT RASA LUPA NAMA...	106
DISETIAP WANITA YANG NGAMBEK, PASTI ADA PRIA YANG TIDAK TAHU APA YANG SALAH PADA DIRINYA	112

JANGAN LUPA BAHAGIA YA...	116
KALAU BELUM JADI SINGA JANGAN COBA MENGAUM	121
BIRU MATA HITAMKU..	126
CINTA BUKAN ALASAN UNTUK BERLAKU BODOH	130
BERAS APA YANG PAHIIT?...BERASA SAYANG TAPI SUDAH MANTAN	134
JIKA ANDA LEMAH TERHADAP DIRI SENDIRI, TERSERING KENYATAAN HIDUP YANG AKAN KERAS TERHADAP ANDA	139
CINTA TIDAK ADA YANG TERLARANG HANYA TERKADANG STATUS NYA YANG TERLARANG	144
MENGULANG DOA ITU SEPERTI MENGAYUH SEPEDA, SUATU SAAT PASTI SAMPAI TUJUAN	149
	155
SAYA SELALU KESAL DENGAN KEMUNAFIKAN POLITIKUS & KEDANGKALAN MEDIA	156
APAPUN YANG ANDA KATAKAN, ANDA BISA ATAU ANDA TIDAK BISA...KEDUANYA BENAR	161
MANA YANG LEBIH BERAT?	166
JANGAN MELIHAT KONDISI SESEORANG DARI KEADAANNYA SAAT INI, KARENA SEMUA HANYA PROSES	172
MEMPELAJARI TENTANG STRATEGI MENJADI MILYUNER ADALAH HAL YANG MUDAH, MEMBUATNYA MENJADI KEBIASAAN ADALAH HAL YANG SULIT	178

JIKA ANDA TIDAK BAIK DALAM BERHUBUNGAN DENGAN ORANG LAIN, LUPAKAN KEINGINAN ANDA UNTUK MENCAKAPAI KEMAKMURAN DENGAN CEPAT	184
SUKSES ITU BUKAN SAJA MASLAH UANG, TETAPI BAGAIMANA MENGENDALIKAN DIRI MEMANFAATKAN WAKTU	188
JIKA ANDA TIDAK BAIK DALAM BERHUBUNGAN DENGAN ORANG LAIN, LUPAKAN KEINGINAN ANDA UNTUK MENCAKAPAI KEMAKMURAN DENGAN CEPAT	193
SEMUA BENAR, PILIHLAH YANG PALING COCOK DAN YANG PALING BERMANFAAT	197
PERCAYALAH DENGAN KEMAMPUAN DIRI SENDIRI	203
PEMANDANGAN TERINDAH DIDAPAT SETELAH MELEWATI PENDAKIAN TERSULIT	208
IF YOU CAN'T BE BETTER, DON'T JUDGE!	213
REPOST : CEO MESSAGE EMPORA	220
DI HATI YANG DAMAI AKAN BANYAK MENGUNDANG TAWA DAN TEMAN	225
KATA-KATA ADALAH DOA	230
MASALAHNYA, BANYAK ORANG MEMPERMASALAHKAN MASALAH, KARENA ITU MEREKA SELALU DALAM MASALAH	237
BELAJARLAH MENGALAH SAMPAI TIDAK ADA ORANG YANG BISA MENGALAHKAN MU!	242
BELAJARLAH MERENDAH HINGGA TIDAK ADA SATU ORANG PUN BISA MERENDAHKAN ANDA	246
BENAR, KITA MUNGKIN POHON YANG BERBEDA, NAMUN DI SINI KITA BERTUMBUH BERSAMA	251
KERJAKAN APA SAJA YANG ADA SUKA LAKUKAN, SEJAK SAAT ITU ANDA TIDAK AKAN PERNAH MERASA SEDANG BERKERJA, ANDA SEDANG BERMAIN	257

**Tersering Tuhan  
Meletakkan  
Kebenaran di  
Tempat yang Kita  
Tidak Sukai**

**M**enjelang datang pergantian tahun, saya yakin banyak sahabat yang membuat resolusi Tahun Baru. Bahkan efek dari sosmed seakan mengharuskan kita mempunya resolusi agar tidak dikatakan ngak up to date.

Bunyi resolusinya pasti pada hebat-hebat. Ada yang pengin berhenti menjadi karyawan dan beralih kuadran menjadi entrepreneur. Ada yang ingin mencapai kebebasan finansial. Yang ambisius pengin mendirikan 5 startups sekaligus. Ada yang ingin menulis buku. Yang jomblo pengin mendapatkan pacar. Yang sudah punya pacar pengin menikah. Yang gendut pengin mengurangi drastis berat badan. Ada yang pengen mengurangi kebiasaan keluar malam, ada yang ingin ganti kerja, ada yang ingin jalan-jalan, ada yang kepengen bergabung pada Gym fitness center, dan lain sebagainya.

Sekali lagi saya yakin para sahabat semua memiliki resolusi atau cita-cita di tahun 2016 mau apa. Pengin punya mobil. Pengin punya rumah. Pengin karir melejit. Pengin mengambil doktor. Pengin punya perusahaan sendiri. Resolusi-resolusi itu hebat-hebat sehingga menjadi penyemangat yang luar biasa bagi saya atau kita semua untuk terus maju di tahun yang baru.

Banyak lagi resolusi di tulis di diskusikan di angankan. Salah kah itu? Bagi orang seperti saya, saya adalah pemimpi, resolusi adalah bagian dari impian jadi ya sah-sah saja.



SAYA ADALAH PEMIMPI, RESOLUSI  
ADALAH BAGIAN DARI IMPIAN JADI  
YA SAH-SAH SAJA.

Adakah efeknya? Nah ini persoalan lain lagi.

Dalam riset yang dilakukan Richard Wiseman pada tahun 2007 menemukan bahwa 88% dari mereka yang memiliki resolusi Tahun Baru gagal mewujudkannya di tahun resolusinya.

Nah ini kenapa? Kok bisa tidak terwujud? Padahal membuat masterplan diri itu benar.

Coba sekarang kita bedah satu-satu. Coba perhatikan resolusi tahun lalu, atau beberapa tahun yang lalu. Berapa yang terealisasi? Bagaimana di tahun ini, ingin lebih tinggi lagi kah sukses rate nya?

Baik, izinkan saya urun rembug dalam hal resolusi tersebut. Dalam beberapa tulisan yang lalu saya pernah membuat tulisan bagaimana “memprogram diri” dengan teknik yang di singkat F.I.R.S.T. Dalam tulisan tersebut saya baru menjelaskan sedikit yaitu fungsi F & T.

Nah dalam hal menuliskan resolusi tahunini agar bisa menjadi kenyataan, atau sukses ratenya lebih tinggi, sama caranya. Juga menggunakan teknik ini. Setelah melakukan F maka kita akan melakuakan I, atau induksi.

## INDUKSI ADALAH PENGARUH ATAU RASA ATAU INTENSITAS.

Induksi adalah pengaruh atau rasa atau intensitas. Begini penjelasan sederhananya. Katakan kita memutuskan ingin menurunkan berat badan, mengurangi lemak pada tubuh dan membentuk “curve” pada tubuh. Seksi itu pada lekukan tubuh. Itu adalah “common sense” semua manusia bahwa lekukan itu sensual. Itu sudah menjadi dasar platform manusia, sudah ada dari sononya.

Dan tahun ini anda ingin mencapai ketiganya, berat badan turun, kadar kemak turun agar otot tidak menggelambir, dan seksi.

I atau intensitas tadi seberapa anda marah dan ingin mencapainya segera?!

Maka mulailah mempengaruhi seluruh perasaan anda para sahabat. Semakin anda marah dengan keadaan sekarang semakin anda emosi, semakin anda ngak tahan itulah pengaruh yang akan memberikan impact pada resolusi anda tadi.

Berikan I pada F yang sudah di tulis pada resolusi tersebut. Ok, ada baiknya saya sedikit berilustasi dari sebuah kisah nyata ini.

Saya memiliki sahabat, setelah lama menikah dia belum di karuniai anak. Maka resolusi tahunannya adalah memiliki buah hati. Dan di tahun ke Sembilan pernikahanya semesta mempercayainya seorang bayi. Namun bayi tersebut mengalami kelainan pada jantungnya.

Jabang bayi yang masih merah tersebut tidak bisa di operasi karena belum kuat perlu beberapa masa, hampir 1 tahun bayi itu di inkubasi. Bagi seorang yang sederhana seperti sahabat saya ini, maka memiliki dana adalah keniscayaan, keharusan.



## MULAILAH MEMPENGARUHI SELURUH PERASAAN ANDA PARA SAHABAT.

Bayi yang di rindukan selama 9 tahun di berikan namun masih di tambah cobaan. Maka “compeling reason” dirinya demikian kuat. Apa lagi di tambah kenyataan bahwa istrinya di angkat rahimnya sehingga kecil bisa memiliki bayi lagi.

Bayi ini harus survive, mereka harus fight. Intersitas di dirinya, getaran di dirinya membuat resonasi besar yang di terima semesta. Dia seperti receiver yang dahsyat. Dalam 1 tahu sejak saat itu rezeki mengalir deras luar biasa. Dari seseroang yang sekedar mengendarai vespa bekerja tidak tetap mendadak semuanya terang dan mudah.

Dia menggunakan I induksi pengaruh pikran pada dirinnya sehingga memiliki intensitas besar. Kita akan terasa getaran dirinya ketika berada disebelahnya. Getaran kemakmuran untuk mempertahankan insting ayah, parenting dan relationship.

Sahabat saya ini seorang public figure, dan ini kisah nyata. Dia menerbitkan buku dan dia tidak menceritakan cerita ini sebagai penarik simpati, bukan tipe dia banget. Buku nya bagi saya adalah buku spiritual, tentang arti lain

“A PLACE WHERE EVERYBODY KNOW EVERYBODY”.



dari vibrasi, tentang feeling, tentang rasa namun sangat menggugah, sangat mencerahkan. Sudah lebih 250.000 buku terjual. Itu salah satu efek induksi getaran walau sudah tahunan tetap masih berjalan.

Itulah intensitas induksi.

Lalu, setelah I induksi di lakukan dengan hasil intensitas besar , maka R & S adalah tindakan selanjutnya. R adalah “repeation” dan S adalah “suggestion”. Sederhananya saya ilustrasikan dalam kisah nyata lain lagi.

Seorang anak beranjak remaja di kota kecil di wilayah texas dengan penduduk yang kecil maka setiap orang kenal satu dengan lainnya. “A place where everybody know everybody”. Semua orang jika melihat anak tersebut semua pasti berpendpaat sama, dia sangat cantik, santun dan bisa menjadi “kembang desa”.

Namun semua itu ternyata di renggut paksa oleh perilaku seorang drunk driver yang membuat anak itu meninggal karena korban tabrak larinya. Sang ibu berduka sangat dalam. Marahnya tiada terhingga. Dan dia memutuskan, cukup! Dia tidak ingin ada korban lagi terjadi karena pemabok yang mengendarai kendaraan.

Dia membangun organisasi yang bernama MADD mother againt drunk driving. Sebuah organsasi yang diawalnya mengumpulkan para ibu yang memiliki cerita sama, memiliki anak yang menjadi korban oemabuk berkendaraan. Lalu organisasi ini membesar dan di dukung banyak orang, philanthropy bahkan politikus serta Negara.

Efek gerakan ini merubah undang-undang akan kesalamatan lalu lintas di dunia bahkan melebihi bukan saja menyudutkan drunk driver namun aturan lainnya seperti batas kecepatan, test kesehatan dan alcohol, emisi gas buang dan puluhan aturan keselamat berkendaraan. Gerakan MADD ini membuat jutaan manusia pejalan kaki dan pengendara terselamat. Atau sekarang menjadi lebiih aman walaupun tetap saja masih tinggi namun kesadaran keselamatan berkendaraan menjadi lebih baik.

Dia adalah seroang Candance Lightner, seorang ibu yang merubah dunia keselamatan berkendara yang karena kehadiran nya aturan baru di tegakan dan berhasil menghindari jutaan kecelakaan hingga saat ini.

Dan “moral of the story” tadi apa hubungannya dengan teknik R& S. sekali lagi, R adalah repeatation pengulangan, S adalah suggesti kalimat penekanan.



R ADALAH REPEATATION  
PENGULANGAN, S ADALAH SUGGESTI  
KALIMAT PENEKANAN.

Ketika sang Candance Lightner mendapatkan sesi terapi dengan sesama ibu-ibu dia mendapatkan pengulangan penderitaan yang dahsyat pedih di rasakan. Sesi terapi itu memang di adakan oleh county sebagai healing method di tempatnya tinggal. Pengulangan itu membuatnya muak dan murka. Sehingga keluarlah sebuah kalimat..”enough!, enough!, enough!, tidak akan ada lagi ibu-ibu yang akan merasakan apa yang kami rasakan!!!”

Jadi ringkasnya, F adalah Fokus, I adalah intensitas induksi, R adalah reputation pengulangan, S adalah suggestion kata-kata penekanan dan terakhir adalah T termination. Tulisan kali ini memang di fokuskan di IRS karena para sahabat pasti sudah membaca yang F dan T dalam tulisan terdahulu. Jadi tulisan kali ini itung-itung pelunasan hutang tulisan. Karena saat menuliskan F dan T banyak sahabat yang bertanya kapan IRS di jelaskan.

Jadi, kembali ke resolusi 2016 kita, setelah menentukan “F fokus” para sahabat lalu lanjutkan IRST di setiap daftar list tersebut. Jangan sekedar menulis khan tapi berikan FIRST teknik ini. Ini teknik sederhana, ini teknik proven yang berbasis penelitian panjang di dunia pemrograman otak manusia. Selamat menjadi anda yang sukses di 2016. #May peace be upon us



F ADALAH FOKUS, I ADALAH  
INTENSITAS INDUKSI,

**Sejatine Sukma**  
**Sejati Iku Sejatine**  
**Roso**  
**ω**

**G**enerasi milenium adalah mereka yang saat ini berusia 18 tahun – 35 tahun, yang lahir di antara tahun 1980an awal hingga 1999. Dan saat ini di Indonesia generasi milenium itu merupakan 100 juta populasi penduduk.

Mereka ini trend setter fashion, motor ekonomi kreatif, faham gagget dan teknologi, life style, entertainment hiburan, kuliner, dan banyak lagi yang di dominasi oleh generasi ini.

Generasi ini sangat skillful, multitasking bisa balas email sambil denger lagu dan menerima telephone berbarengan. Sangat melek teknologi

Generasi ini berciri informil, santai, moody - perasaan adalah hal yang sangat di tunjukan, dipentingkan, crowd opinion orientation dalam keputusan biasanya juga suka menunggu opini orang lain dan didapat dari dunia informasi sosmed dan dunia maya lainnya, berpendidikan lebih baik dari generasi sebelumnya di usia yang sama, berwawasan lebih baik bahkan sering menganggap mereka "over qualify" terhadap kerjaan mereka di dunia korporasi dan lebih ekspresif.



GENERASI INI SANGAT SKILLFUL,  
MULTITASKING BISA BALAS EMAIL  
SAMBIL DENER LAGU DAN  
MENERIMA TELPHONE.

Senang mendapat pujian dan bukan peng-hendle kritik yang baik bahkan tidak baik. Apa lagi hujatan, sulit sekali mereka menerimanya. mereka sangat konfrontatif urusan hal ini, ego center mereka besar.

Manner dalam perilaku atau cara mengerti pikiran orang lain? Hahaha bisa di katakan mereka agak tipis bisa mengerti hal itu. Ngak pandai, mereka sering potong kompas dan sulit memahami isi pikiran orang lain. Itu salah satu kelemahan generasi ini. bahkan saya menilai generasi ini usia kedewasaan atau usia psikologynya di bawah usia biologisnya?

Maksudnya mas? Saya memerlukan penjelasan

Usia biologisnya misalnya 29 tahun, tetapi usia kedewasaan sosialnya bisa baru 19 tahun atau awal 20 tahunan. Usia psikologisnya usia belasan, Bocah banget! Padahal di kultur bangsa lain itu usia sangat matang dewasa.

Inilah pagi-pagi saya di kuliah oleh seorang sahabat lama yang tanggal 14 januari 2016 ini mengundang saya ke Jogja untuk hadir dalam agurasi gelar doktornya di bidang ilmu politik di mana latar belakangnya adalah psikologi sosial dan pengusaha.



## MEREKA BISA “BAD MOOD” HANYA KARENA KITA TEKAN.

Dia melanjutkan, Itulah alasan saya merekrut pegawai dalam tahun 2015 kemarin usianya beberapa di atas 35-40 tahunan. Sehingga umur rata-rata karyawan saya saat ini 34 tahunan. Tahun 2012-2013 kemarin usia rata-ratanya karyawan adalah 27 tahunan. Waduh..cape deh!! Kayak ngurus anak remaja, bahkan mungkin masih enak ngurus anak remaja.

Mereka bisa “bad mood” hanya karena kita tekan. Mereka bisa keluar berhenti kerja hanya karena target tidak tercapai dan di marahin. Konflik horisontal dikantornya juga tinggi. Ada saja yang di konflik kan, dan bagi generasi diatas, atau yang usianya sekitar 45-50an, hal yang mereka konflikkan itu bukan masalah banget. Karena bisa menekan pride atau harga diri. Generasi milenium, ngak pinter urusan ini. Misalnya dalam memilih event di kantor, itu malah bisa buat gap karena rebutan bukan membuat akrab. Memilih selera dan menu makanan acara ulang tahun kantor itu bisa jadi konflik karena mereka well inform dan banyak tahu dan memaksakan idenya. Dan banyak lagi. Pusing pala adiknya berbie..katanya sambil pegang dengkul, bercanda menunjukan kepada adiknya berbie di dengkul.

Bener loh mas wowiek, Manja sekali caranya mereka memperlakukan hidup mereka. Spoil banget, soft lunak sekali inginya jalannya kehidupan. Padahal kalau mereka manja dengan diri mereka kehidupan akan membalance dengan memaksa mereka melalui jalan yang keras kesehariannya. Di sisi lain kalau manusia keras dengan dirinya, disiplin, manner, attitude di jaga, memiliki care dan intergitas, kehidupan keseharian menjadi melunak. Alam sayang sama orang yang ber-karakter!.

Itu pengalaman saya loh, itu mungkin empiris pengalaman pribadi, namun itu belief sistem saya, katanya dengan nada tinggi untuk meyakinkan saya akan sintesanya.

Generasi milenium ini adalah generasi yang lahir dalam kondisi dunia yang lebih baik dari generasi yang sebelumnya. Tak banyak melihat perang, tak banyak tahu kelaparan, generasi milenium cenderung melihat dunia lebih optimis.

Mereka melihat dunia tanpa batas, karena itu mereka cenderung memilih mengerjakan sesuatu berdasarkan perasaan. Apa yang mereka suka. Apa yang mereka passion. Lebih match dengan diri mereka. True colour mereka sangat mudah terbaca. Open.

Generasi milenium adalah straight to the point tanpa basa-basi langsung langsung saja dalam berkomunikasi verbal atau non verbal. Kalau menulis email, surat atau pesan mereka menggunakan pernyataan yang langsung ke maksud tujuan. Sementara di generasi yang lebih tua mendahuluan sapaan santun dahulu baru maksud.



GENERASI MILENIUMINI ADALAH  
GENERASI YANG LAHIR DALAM  
KONDISI DUNIA YANG LEBIH BAIK

Dasar pemikiran mereka berbeda dengan generasi terdahulu karena sumber informasi mereka sangat luas. Perkembangan teknologi ikut serta membangun pola pikir dan tindakan tersebut yang memiliki ciri menonjol. Ingin cepat ingin instant.

Karena apa mereka ingin cepat? Karena memang segala saat ini bisa cepat. Informasi dalam split second bisa masuk ke mereka sehingga keputusan pun bisa cepat. Kenapa mesti lama? Ketelitian menjadi kelemahan mereka. Buru-buru dan kecerobohan menjadi hal yang tersering menjadi sandungan mereka.

Wah panjang nih datanya tentang generasi milenium ini? saya juga baru sadar bahwa jajaran manajer kebawah di tempat saya ya rata-rata "UJIKELAMIN" kebanyakan..saya berkata yang di potong nya, hah..apaan itu uji kelamin mas? Tanyanya dengan muka polos

Oh..iya, Usia Jlgo KELAkuan MINus! Jawab saya seketika.

Jiaaah!...bener juga ya mas ujikelaminnya hahaha, kami jadi tertawa bersama.

Saya lanjutkan : Dan baru saya perhatikan, para manajer ke atas di tempat saya usianya 40an tahun, sangat nge gap ya..baru sadar saya. Ada baiknya usia staf manajer kebawah itu saya naikan usianya dan usia manajer ke atas saya turunkan. Menarik juga cerita anda mas Doktor, sehingga saya bisa mendapat sudut baru dalam mengembangkan SDM.

Lah mas wowiek mau buang orang yang usianya 45an kemana? Mahal loh harga PHK? Tanyanya lagi.

I ya mas Doktor, saya punya metode yangs aya selalu pakai untuk "job exit" di tatanan atas ini. saya akan buatkan usaha, dimana modal mereka kita siapkan, dan mereka kita kasih saham hingga 60% alias mayoritas. Tanpa harus setormodal karena di modali. Statusnya pinjaman loh tapi golden share mereka dapat. Tentunya ini usaha yang secara kolektif mereka sudah miliki, impian mereka , network mereka.

Ini teknik “spin off” perusahaan membangun anak usaha yang biasa, juga buat “tax planning” sekalian. Mereka memiliki saham dan kalau mereka berhasil dan jadi besar kita dan mereka senang. Jauh lebih benefitnya dari pada pesangon. Kalau mereka gagal, mereka tidak menyalahkan siapun kecuali dirinya sendiri. Dan pengalaman saya 70% berhasil project ini karena apologia, “self defence survival” mereka besar. #May peace be upon us



BURU-BURU DAN KECEROBOHAN  
MENJADI HAL YANG TERSERING  
MENJADI SANDUNGAN MEREKA.

**Jatuh Cinta  
Pakai Perasaan,  
Mempertahankannya  
Pakai Penghasilan**

**A**pa buktinya kalau mau menjadi kaya bisa tanpa jadi pengusaha? Bisa mengerjakan apa saja sesuai profesi namun tetap bisa kaya raya. Ini adalah diskusi panel yang dihadiri ratusan mahasiswa sebuah kota pelajar di jawa timur di mana saya di minta sebagai salah satu tamu undangan.

Minggu lalu di terbatasnya waktu dalam kunjungan rutin kerjaan di wilayah jawa timur, sekalian memanfaatkan undangan sebagai pembicara singkat dalam diskusi kewirausahaan di sebuah kampus kota pelajar yang berjarak 1 jam dari basis pekerjaan kami di pasuruan. Saya pun setuju. Host acara pagi itu seorang penyiar radio juga yang saya beberapa kali menjadi tamu narasumber acaranya. Jadi jalannya pertanyaan seakan siaran ulangan.

Pertanyaan ini mungkin juga ditanyakan banyak orang, karena bekerja kantoran memiliki income yang “ketaker” terukur sementara sebagai pengusaha pendapatannya bisa tidak terukur, dengan disisi paradox nya bisa juga minus. Dalam kondisi minus maka mereka professional yang memiliki penghasilan stabil membuat iri pewirausaha.

Pewirausaha terkadang iri dengan banyaknya waktu para professional itu bisa luangkan buat diri mereka dan keluarga mereka.

Coba bayangkan di hari sabtu atau minggu. Banyak professional dan kaum pekerja yang menikmati weekend liburan makan di mall, di restorant, bercengkram dengan keluarga, teman dan lain sebagainya sementara pemilik restaurant, atau warung malah sedang berkeringat siang malam bekerja.

Wirausaha seakan tidak punya tanggalan merah atau hari libur. Seakan tidak punya batas waktu 24 jam. Atur-atur sendiri. Bagi sebagian orang itu kebebasan waktu, bagi sebagian pewirausaha lagi hal itu merupakan tanggalan biru kerja terus menerus tanpa jeda.

Jujur, kalau mereka yang pekerja melihat kebebasan waktu , bagi pewirausaha, itu jebakan. Itu bisa merupakan siksaan pekerjaan jangka panjang. Dan kalau pengusaha belum merasakan siksaan kerja tanpa jeda maka hanya 2 hal pastinya mereka itu.

Pengusaha yang baru mulai atau pengusaha yang tidak bisa mengelola waktu dengan baik juga tidak bisa mengelola team dengan baik.

Lalu dimana seorang wowiek berada ? Yaitu tadi, pengusaha yang masih struggle untuk bisa mengelola waktu dan mengelola team dengan benar. Sehubungan dengan hal itulah saya selalu sempit waktunya. Berbagi seperti acara minggu lalu adalah hal yang menfaatkan kesempatan dalam kesempitan. Harusnya tidak begitu kalau saya pandai mengelola waktu dan pandai meng-kader team.

Jadi, menjawab pertanyaan host acara tersebut tentang bagaimana menjadi kaya tanpa jadi pengusaha, atau menjadi kaya dengan tetap seperti apa adanya bagaimana?

Apakah jawabnya klise hanya pengandaian dengan memiliki medan magnet nanti uang datang, gitu?

Apakah kita harus bervisual, berimajinasi sukses terus kita kaya, gitu?

Apakah kita bersedekah terus kita di beri oleh kehidupan balasan dan jadi makmur. begitu?

Jawaban diatas atau banyak hal yangmirip diatas ada benarnya. Tapi tidak melulu hal itu. Bagi orang seperti saya , saya adalah orang yang memiliki pendapat lain yang di dapar dari pahit manisnya menjalani usaha.

Maka salah satu caranya adalah menambah jam kerja kita, "work extra miles". Sesuai dengan hukum alam. Kalau seorang hidup semua di karuniai 24 jam. Semua sama. Lalu kita mendedikasikan 10 jam hidup kita untuk bekerja. Katakan dalam 1 bulan anda mendapatkan angka 10 juta rupiah. Maka untuk mendapatkan 15 juta, atau 5 juta ekstra anda harus bekerja "extra".

Kedengarannya tidak menyenangkan bukan? Tapi itu adalah hukum alam.

Katakan anda adalah pegawai swasta, bekerja sebagai akunting. Lalu extra miles nya apa? anda nyambi kerja tambahan dengan menjadi tenaga akunting pada warung-warung di dekat rumah anda. Tiap minggu anda ambil seluruh bon transaksi penjualan dan pembelian. Lalu ada buatkan laporan keuangan bulanan.

Anda di bayar 1 juta per warung. Karena banyak yang sanggup membayar 1 juta perbulan. Namun mmebayar akuntan 5-6 juta perbulan mereka ngak sanggup. Dan, ada 5 warung mempercayai anda. Anda memanfaatkan sabtu minggu buat laporan keuangan tersebut. Itulah 5 juta rupiah ekstra mile anda.

Suatu hari warung, toko kelontong, laverensir pasir, toko bangunan mempercayai anda dari mulut kemulut. Ada 40 mitra yang mempercayai anda pembukuanya. Maka itu adalah 40 juta extra mile anda. Kalau anda kerjakan sendiri.

Lalu anda putusakan mempunya 2 asisten akunting yang junior masing masing anda bayar 5 juta, maka anda dengan tanpa kerja terlalu detail dank eras anda mulai mendapatkan ekstra mile anda menjadi mendapatkan 30 juta dari waktu yang anda “manage” dan “distibusi” pekerjaan.

Jadi kesimpulan apa yang di tarik dari jurus sederhana menjadi kaya? Salah satunya adalah menggeser “centralized income” menjadi “distributed income”. Dilain kesempatan kita tambah lagi penjelasanya. #May peace be upon us



SALAH SATU JURUS SEDERHANA  
MENJADI KAYA ADALAH MENGGESER  
“CENTRALIZED INCOME” MENJADI  
“DISTRIBUTED INCOME”.

**Lebih Baik Jalan  
Bersama Sahabat  
di Dalam Gelap**

**Dari Pada Jalan  
Sendirian Dalam**

**Terang**

**و**

**م**

**A**da hal langka yang jarang saya alami selama ini. Yaitu di ceramah oleh sesorang yang lebih muda. Orang biasa saja. Bahkan secara akademis tidak bergelar sarjana. Namun perjalanan kehidupannya menurut saya cukup menarik. Sehingga ketika dia setengah memarahi dan menggurui saya menjadi tersendak juga karena pendekatanya yang lain.

Mas, anda jangan pernah bangga pernah makan sekolah tinggi. Anda juga jangan pernah merasa bisa melakukan bisnis dengan pengalaman yang ada selama ini. Itulah kalimat yang “attract attention” saya sampai harus menunggu kalimat berikutnya dengan tidak sabar.

Sore kemarin dikala macet jalan Jakarta kami tidak bisa banyak bergerak sehingga meeting sore di jadwal ulang. Menunggu hujan reda saya memilih menikmati wedang jahe hangat di kafe kecil di bilangan Sudirman. Kebetulan tidak ramai karena bukan kafe favorit dan terkenal bersimbol medusa. Dan disinilah saya bertemu rekan lama yang jauh lebih muda ini.



MAS, ANDA JANGAN PERNAH  
BANGGA PERNAH MAKAN SEKOLAH  
TINGGI.

Lama tak bersua, saya menanyakan kegiatanya yang ternyata sedang menggarap bisnis berbasis internet sebuah start up company istilah kerennya. Padahal menurut dia, ini adalah perusahaan “me corporation”. Sebuah perusahaan bermuara pada dirinya seorang, me, myself & I company.

Karena masih embrio, masih awal dan belum ada “angel investor” yang mendukungnya. Menurutnya hal itulah yang membedakan bisnisnya dengan bisnis lainnya. Ini bisnis dengan perspektif baru. Hingga kalimat di atas itulah keluar dari mulutnya yang mengatakan makan sekolah tidak menjamin bisa berbisnis di dunia sekarang.

Asli saya berkerut kening.

Dia melanjutkan, begini mas mardigu ( dia selalu formal jika berbicara dengan saya. yang saya ngak mengerti mengapa karena selalu menggunakan nama mardigu bukan memanggil nama kecil saya wowik) ..kalau mas kuliah di Harvard, yale, whartons apapun lah ivy league university di bawah tahun 2000 an alias tahun belum masuk abad 21, concept bisnis ini belum ada. Ini konsep bisnis baru yang bahkan baru 5 tahun terakhir di terima dengan baik di kalangan akademisi.

Saya agak kelolotan dapat informasi yang masih abstrak ini gaya bicaranya. Konsep bisnis baru macam apa yang dia maksud sih? Kata saya dalam hati.

Mas pasti tahu dong apa itu klien atau customer atau pelanggan dalam bisnis anda? Dia bertanya kemudian

Ya, terus? Saya tanya balik

Bisa mas terangkan maksudnya pelanggan itu apa?

Ok, orang yang membeli produk kita baik jasa ataupun barang. Saya menjelaskan singkat

Jadi kalau mereka tidak membeli produk anda mereka bukan pelanggan anda? Dia bertanya

Iya bukan , kata saya..mereka hanya merupakan “market” saja, hanya merupakan “potensi pasar”.

Nah ini yang saya maksud bahwa konsep bisnis yang ada sekarang ini tidak di kenal oleh mereka yang makan sekolah dulu. Jadi kalau mereka MBA sarjana S2 lulusan 2005 kebawah, ngak kenal konsep bisnis ini. Jadi jangan mentang-mentang S2, sarjana magister, doctor orang menyatakan dia pintar bisnis, dia pintar ekonomi. Belum tentu. Model bisnis yang ada di anak muda sekarang generasi Y atau generasi millennium. Ngak di kenal oleh generasi atas secara baik. Karena mereka bukan pelaku. Mereka pemerhati.

Bahkan ada motivator nasional menyatakan gamer itu dunia tidak produktif dan ujud kemalasan...hahaha, dia belum tahu kita bisa dapat duit besar dari bermain bisnis online atau menciptakan bisnis sejenis yang terus bermutasi.

Dia belum tahu ketika di eropa “milk” susu sapi turun bisnisnya tiap tahun, bahkan hingga 40% di banding beberapa tahun lalu karena kurang peminat minum susu bagi anak-anak. Maka diciptakan game on line “got milk”, “get the glass” untuk anak-anak di eropa. Yang ternyata dalam 2 tahun mengembalikan bisnis minum “milk” ke track normal dan naik terus trendnya.

Hanya dari games!..apa ngak umum konsep bisnis tersebut?!

Saya kali ini diam saja karena setuju logika nya.

Dia melanjutkan, belum lagi konsep yang namanya pelanggan atau customer. Itu tidak ada unsur “beli” sebagai engagement nya, sebagai pengikatnya tak harus beli. Google punya 2,5 miliar user yang tidak menuntut mereka membeli, berlangganan atau apapun. 2,5 miliar itu “pasarnya” kita. Bukan saja hal google. Pakai saja sarana google itu. Kita semua bisa terkoneksi dan bisa menjadikan pasar juga.

## INTINYA ENGAGEMENT!



Ini konsep bisnis baru dimana google sebagai pioneernya yang di ikuti jutaan aplikasi lainnya. Dimana keterikatan bisnisnya tidak ada. Dimana mereka bisa setiap saat keluar, exit dan tidak tersambung dengan anda (sebagai pebisnis). Kita bisa setiap saat keluar tidak join gojek, gabung grab bike, atau pindah ke uber.

Dimana mas misalnya sebagai pemilik go jek, atau uber akan berusaha membuat mereka (para customer) kembali menggunakan jasa mas dengan strategi yang baru lagi agar mereka mau terus terkoneksi. Intinya engagement!

Iya mas, jawab saya. saya mulai mengerti arahnya kemana konsep bisnis yang dia maksud. Saya lanjutkan berkomentar, sampai sekarang saya masih ngak ngerti bagaimana go jek bikin duit. Ada 500.000 supir gojek, tercatat 5

juta pelanggan yang terkoneksi dengan aplikasinya. Tiap transaksi masih di subsidi dalam waktu lama. Kalau saya pribadi hitung nilainya rasanya sudah ratusan miliar lebih dana kampanye nya.walau terlihat dari kekuatan word to mouth, viral di web, trending topic namun bagi orang seperti saya tetap ngak faham.

Dari mana duitnya bisa masuk dan kapan balik investasinya? Saya belum faham. Ada yang bilang nanti ada venture capital besar ambil saham nya dengan private placement yang akan mengembalikan uang investasi mereka. Ada yang bilang nanti mereka jual ke perusahaan lainnya untuk mempertahankan pasar mereka seperti di gojek di beli oleh google. Dan bagi google itu adalah tax planning . bahkan ada yang bilang mereka sudah mulai untung.

Bagi saya, masih tidak faham dan belum jelas memahami strategi dan konsep bisnis ala ini.

Lalu teman junior saya ini melanjutkan, mas tahu kan, alibaba adalah perusahaan perdagangan retail terbesar di dunia yang tidak punya "inventory", uber adalah pebisnis transportasi terbesar di dunia dan tidak memiliki 1 kendaraan pun, facebook adalah perusahaan media yang tidak pernah mengisi satu jurnal atau tidak memiliki "content ", juga airbnb adalah perusahaan jasa penginapan terbesar di dunia dan tidak punya "1 single room". #May peace be upon us



BAGI SAYA, MASIH TIDAK FAHAM  
DAN BELUM JELAS MEMAHAMI  
STRATEGI DAN KONSEP BISNIS ALA  
INI.

**Kehadiran  
Seseorang Dalam  
Kehidupan Anda  
Selalu Ada 2  
Maksud. Satu  
Sebagai Berkah,  
Satu Lagi Sebagai  
Pelajaran**

**D**alam menjalani kehidupan setiap harinya maka kita akan berhadapan dengan kenyataan bahwa sebagian waktu kita, kita manfaatkan untuk mencari rezeki, mencari uang dan memanfaatkan uang. Jika ternyata kita salah saja dalam strategi mengelola kemakmuran maka seumur hidup kita bisa menjadi budak uang. Slave of money.

Padahal untuk mendapatkan uang semua orang tahu. Hanya ada 3 cara membuat uang. Tentu ini diluar mendapat warisan terlahir dari keluarga kaya, menikah dengan orang kaya, menang lotere. Pasti diluar hal-hal yang “given” seperti ini.

Kita lebih memfokuskan berbicara yang “man made”. Yang seperti seharusnya dan biasanya terjadi. Yang umum-umum saja kita bicaranya.

Mendapatkan uang hanya dari bekerja (pada orang lain), berbisnis dan berinvestasi. Hanya itu 3 jalan utama.

Bekerja adalah menukar waktu anda, ilmu anda , ketrampilan anda dengan uang yang diberikan oleh perusahaan atau pemilik usaha. Jika anda merasa setimpal pendapatan anda dengan pertukaran ilmu, ketrampilan dan waktu anda, maka anda menjadi seorang yang nyaman posisinya. Walaupun anda tahu suatu saat anda tua, suatu saat “fresh legs” masuk, suatu saat anda menjadi “Liabilities” atau beban bagi perusahaan dan suatu saat mereka bisa saja mengatakan “terima kasih atas jasa yang anda berikan”.

Selama anda masih menjadi asset perusahaan, dimana tenaga anda, waktu anda, ketrampilan anda masih menghasilkan rekening “plus” bagi perusahaan atau organisasi, maka anda masih dianggap masuk sisi asset dalam neraca pembukuan perusahaan.



“TERIMA KASIH ATAS JASA YANG  
ANDA BERIKAN”.

Inilah diskusi ringan disaat saya berjumpa sahabat lama saya. kami tidak saling jumpa cukup lama, 3 tahun terakhir kami tak ada kabar. Hingga minggu lalu saya mendapat telfon dari nomor yang tidak tercatat namanya dalam list telfon saya..eh, wok ( itu kebiasaan dia memanggil nama saya dengan nama depan wow, yang di wok khan)..apa kabar anak gue?

Itu adalah kalimat dia jika menanyakan sesuatu tentang anak tertua saya mbak azka. Eh baik. Sangat baik. Saya jawab dengan cepat. Apa kabar Nan..? saya bertanya balik kabarnya dan dia bukannya membela malah tetap bertanya..eh anak gue dimana kuliah dimana?



HARTA ITU “MAL”..DAN KALAU KITA  
MAU SUCI HARTANYA MAKAN MELAKUKAN ZAKAT MAL.

Dia mengatakan “anak gue” karena memang anak saya pertama dia yang memberi nama. Sahabat saya ini memiliki keunikan. Yaitu dia hafal al Quran. Hafal sampai ke index-index nya. Jadi kalau kita tanya, nan..ayat al Quran yang menyatakan tentang ber haji ada di surat apa saja dan ayat apa saja. Nah dia dengan sekejab bisa jawab. Di ayat ini, di surah ini-ini. sangat luar biasa, biasanya kalau orang hafal Quran hanya hafalan ayat, namun dia beda sampai ke index-indexnya hafal.

Jadi sewaktu 22 tahun yang lalu saya menanyakan sebuah nama untuk nama anak saya, dia bertanya kepada saya..kamu mau apa nama anaknya? Saya bilang karena nama adalah doa, setiap saya panggil nama anak harus memiliki arti, dan saya ingin yang ada hubungan dengan harta, kemakmuran. Jadi setiap memanggil nama anak saya mendoakan kemakmuran.

Dia langsung berkata , harta itu “mal”..dan kalau kita mau suci hartanya maka kita melakukan zakat mal. Maka kalau kita berharta maka namanya “malia” berarti harta. Dan karena kamu harus suci maka orang yang berzakat

itu khan mensucikan diri. Perilaku mereka adalah zakiah, agar mereka termasuk orang yang tersuci. Tersuci adalah Azka. Jadi nama baik buat anak itu nanti, yang jadi anak gue karena gue ikut kasih nama. Indexnya nya ada di ayat ini, dia pun mengurai semua ayat yang ada kata zakat dan mal. Sehingga nama "azka Malia" adalah nama yang diberikan olehnya kepada putri saya tertua itu.

Karena itu ketika dia mengatakan "apa kabar anak gue" dia merefer mbak azka pastinya. Sudah lulus kuliah D3 dia sekarang, mau lanjut S1. Saya menjawab pertanyaannya

Hah, ngak mungkin wok, amir aja masih tingkat 3 (amir adalah putera sulungnya) khan amir lebih tua 2 tahun dari azka, ah ngak mungkin..dia tidak percaya informasi itu. Yang dilanjutkan, azka lompat kelas ya wok? Tapi mungkin juga sih, amir 2 kali ngak naik kelas karena kesibukan ekstra kulikuler, jadi mungkin juga ya..wah..sudah tua kita ya. Kalimat itu membuat pecah tawa kami berdua.

Dan pertelefonan inilah yang membuat janji bertemu yang kurang dari 10 menit setelah telfon kami pun duduk satu meja makan siang karena posisinya dengan kantor saya hanya 300 meter. Dia makan siang di bilangan senopati dan teringat saya. jadi kita menyempatkan menyambung tali silaturahmi siang itu.

Kami bertemu menjadi bertiga, satu lagi adalah sahabat kami professional keturunan china yang malang melintang sebagai managing director sinar mas group. Dibawahnya ada lebih 30 CEO. Mulai dari kelapa sawit, property dan banyak lagi adalah unit usahanya. Kami bersahabat lama, sejak jaman PT smartindo produsen snack chiki, taro di tahun 1997 kami sudah menjadi skondan mitra bisnis bersama.

Saya juga lama tak bertemu dengan nya, dan diskusi makan siang kali ini adalah mendiskusikan pertumbuhan negative 2015 disemua lini bisnis. Dimana saya , sahabat saya dan professional sinar mas group ini mengalami hal yang sama. Pastinya saya yang paling berat karena basis bisnis saya property dan oil n gas.

Bisnis oil n gas turun sangat ekstrim. Kalau dunia pertambangan mineral dan batubara turunnya landai 5 tahun terakhir, kalau oil n gas, curam. Hanya dalam 2 tahun harga pasaran turun dari 100 dollar ke 40 dolar per barel (catan saat ini 30 dolar). Turun 60%. Tidak tutup perusahaan kami itu sudah hebat. Bisa bayar hutang adalah sebuah kemewahan. Direksi, komisaris gajih ditunda adalah bagian dari keharusan demi organisasi dengan 1000 karyawan tetap berdiri.

Sahabat saya sang managing sinar mas ini lah yang tadi bercerita tentang karyawan liabilities dan asset. Karena saya tahun lalu harus “lay off” banyak karyawan, dengan berat hati. Terpaksa berikan KPI, key performa indicators yang ketat yang memaksa banyak professional menjadi liabilities karena tidak bisa perform. Tapi itu bagian dari “survival”, saya mohon maaf harus saya lakukan.



## MEREKA HARUS MEMILIKI “MULTIPLE STREAMING OF INCOME”. ATAU PENDAPATAN DARI BANYAK SUMBER.

Target sales dipaksa naik 20%, padahal pasar lagi melemah, bisa mencapai 80% saja sudah bagus. Ini harus 120%. Banyak yang mental pastinya. Memang keras hidup ini, dan itulah suka duka dunia professional. Dan ini kita sedang bicara “past tense” loh, hal yang sudah terjadi di tahun kemarin 2015.

Mendapat kesempatan bersama pakar keuangan dan managing director perusahaan besar saya tidak sia-siakan dengan pertanyaan berikut ini. Pak P, saya ingin menanyakan, saya tidak mau lagi mengulang apa yang saya lakukan di tahun 2015.

Walaupun saya harus melepaskan team, saya mau mereka memiliki ketrampilan lain. Mereka harus memiliki “multiple streaming of income”. Atau pendapatan dari banyak sumber. Saya akui saya salah. karena tidak menyiapkan hal itu. Bagaimana caranya?

Nah mas wowiek, kita ini sudah diusia segini ada baiknya memang mulai membicarakan keseimbangan spiritual. Memberikan mereka bekal adalah hal yang juga kami sudah lakukan di group kami. Jadi mereka bisa mendapatkan "multiple streaming of income". Saya ini kan professional, bukan pemilik perusahaan. Pemiliknya ya Franky Wijaya, dan keluarganya. Saya hanya bekerja, namun saya atau kita tetap bisa makmur.



## “HOW TO SWIM WITH A SHARK WITHOUT BEING EATEN ALIVE”

Dia lalu menceritakan tentang beberapa property rumah, hotel dan kebun yang dimilikinya. Yang dilanjutkan dengan pernyataannya : Jadi kunci pertama adalah bagaimana kita "memanfaatkan informasi". Hidup bersama para "game changer" ini maka kita mendapatkan informasi awal. Kita harus pandai "riding the wave" naik di gelombang yang mereka ciptakan.

Sayapun tanpa jeda menulis setiap informasi yang keluar dari mulutnya siang itu. Dia pelaku bisnis dan dia mempraktekan ilmu itu. Dan dia juga berbagi dengan anak buahnya. Panjang dia menceritakan apa itu "ilmu" yang dimaksud. Bagaimana memanfaatkannya atau istilahnya : "how to swim with a shark without being eaten alive" bagaimana bisa berenang dengan hiu tanpa pernah dimakan hidup-hidup. Lalu dia mengurai apa itu asset ? menceritakan jenis asset yang dimaksud yang ternyata berbeda dengan pemahaman saya akan asset itu, seperti benda. bagaimana menfaatkan asset yang dimaksud?

Panjangnya informasi ini membuat saya berkata dalam hati. Ini saya sebagian sih sudah tahu kok ngak "ngeh" ya saya bisa di giniin. Kayaknya ditulis ngak bisa sebaik dengan bicara dan harus ada visual agar banyak sahabat lebih faham lagi.

Berlembar tulisan informasinya adalah rahasia terpendam yang sederhana ketika saya renungkan. Sayangnya lebih enak menggunakan verbal informasinya kali ini. Sebaik lisan pak P menerangkan. Ok, kapan kita bertemu saja deh untuk menjelaskan ilmu kemakmuran sederhana ini. Tentunya bagi sahabat yang menyempatkan dan berminat. Saya tunggu . #May peace be upon us



JADI KUNCI PERTAMA ADALAH  
BAGAIMANA KITA “MEMANFAATKAN  
INFORMASI”.

**Saat Dalam  
Kesulitan,  
Beberapa Orang  
Tumbuh Sayap  
Sementara yang  
Lainnya Perlu  
Tongkat Penyangga**

**P**agi ini, mendapat fakta bahwa pompa rumah mati maka saya memilih gosok gigi pakai air aqua. Dengan botol 1 liter saya bawa ke kamar mandi. Sebelum mengunakankan sebagai sarana gosok gigi saya meneguk satu dua tegukan air aqua botol tersebut langsung dari botolnya..glek, glek!

Kemudian di lanjutkan dengan ritual rutin menyikat gigi yang diujungnya saya berkumur dengan air aqua botol tersebut. Alih-alih mengkumur air tersebut ternyata saya malah menelannya..asli saya kelolotan air pasta gigi pagi ini. bubar deh moods pagi gara-gara nenggak aqua rasa pasta gigi.

## BUBAR DEH MOODS PAGI GARA-GARA NENGGAK AQUA RASA PASTA GIGI.

Untung di bak air kamar mandi atas masih melimpah. Kalau tidak kita tayamum masak..hahaha..

Setelahnya saya langsung pamit dan melesat menuju tempat rutin pertemuan selasaan , yaitu bacangan di cafe pandoor di bilangan jalan wijaya. Teh jasmine + jahe hangat adalah teman rutin bacang ketan isi jamur ayam dan kuning telur asin favorit saya tersebut.

Kampungan ya, tapi ya memang itu selera katro saya ini. mungkin dulu waktu saya kecil ke masukan bacang engkoh china yang berjualan dengan sepeda dengan dandang alumunium usang di belakangnya yang selalu mangkal di ujung kayutangan Malang terlalu membekas di kenangan saya akan kemewahan rasa arem-arem china tersebut yang berbentuk piramid.

Jadi acara selasaan ini yang bertemu dengan para sahabat untuk diskusi ringan keluar dari rutinitas harian akan terasa lengkap dengan bacangan ini.



## MEREKA ADALAH MAHLUK KEUANGAN SEMUA.

Hari ini, karena yang datang agak banyak ber tujuh dan terdiri dari spesies khusus di dunia bisnis. Mereka adalah mahluk keuangan semua. Mulai dari strategi pat gulipat nilai saham publik hingga promisary note dan surity bonds dalam kepemilikan saham perusahaan. kelimuan langka ini adalah kepakaran dari 4 orang yang duduk ngopi di depan saya dari 8 orang yang hadir di pertemuan selasaan ini.

Bayangkan, dimana yang kita pahami kebanyakan pemilik saham adalah nama individu atau korporasi sebagai pemilik perusahaan namun ternyata ada juga hanya berupa papers seperti bond atau notes. Dan di swiss lagi di terbitkannya.

Nama besar salim, tanoto, eka cipta, masagung adalah mereka yang menjadi network profesional di depan saya ini. berkumpul dengan high network society dari kalangan pebisnis creme de la creme ini adalah sebuah kehormatan bagi saya mendapatkan waktu mereka.

Coba sahabat bayangkan mereka menjadi CEO dari kebun sawit di liberia afrika dengan luas 250.000 ha, satu lagi menjadi CEO dari kilang minyak di kazakthan, juga memiliki djaringan ditribusi kapal cargill yang masuk sampai sungai-sungai di eropa. Bukan hanya ditribusi laut antar benua tetapi bisa deliver sampai dalam-dalamnya di benua eropa via sungai yang telah settle dan baku peraturanya namun mereka bisa masuk.

Lagi satu sahabat di hadapan saya yang berinisial O keturunan cung kwok saat ini sedang melakukan restrukturisasi salah satu konglomerat indonesia senilai USD 14 biliun dolar dengan 3 kasus court hukum di 3 negara eropa dan amerika arbitrasenya. 14 bilion dolar adalah 200 triliun rupiah lebih adalah bukan nilai kecil dan ini dimiliki hanya 2 orang kakak beradik putra indonesia.

Apa yang kami diskusikan pagi ini? dari informasi mereka saya dapatkan banyak masukan tentang apa yang akan mereka lakukan di indonesia. Apa yang mereka cabut dari indonesia. Apa yang mereka mainkan di asean dan apa rencana pebisnis papan atas di luar negeri.

Kalau sahabat memasang kelingkungan pembicaraan tersebut itu seperti kita sedang mendengar rencana konspirasi besar yang akan membuat kita mengurut dada, mengerutkan kening, gemas, bingung dan exciting bersemangat.



**BAGI MEREKA, UANG MODAL BUKAN MASALAH, PROYEK BUKAN MASALAH, ISUNYA SDM.**

Kita menjadi mengerti arahnya infrastuktur, kita jadi mengerti keringnya property dan pertambangan, kita jadi faham bisnis bahan baku makanan, kita jadi faham kemana arah manufaktur dan industry, kita jadi mengerti sentakan bisnis retail dan banyak informasi lainnya.

Bagi mereka, uang modal bukan masalah, proyek bukan masalah, isunya SDM.

Karena ketika ber6 mulai mendiskusi SDM maka mata panah berikutnya adalah ke saya. Entah mengapa saya di anggap seseroang yang faham hal itu dan ini membuat saya malu sebenarnya. Pertanyaannya adalah sulitnya mencari profesional dan mereka bertanya apa sih sebenarnya profesional itu?

Mudah-mudahan sahabat masih ingat pada beberapa tulisan yang lalu dimana saya bertemu dengan junior saya di kampus dulu yang sering saya kerjain dan agak takut dengan saya. Yang bertemu di cafe Paul beberapa minggu lalu. Dia salah satu orang yang hadir pagi ini dan saya pun memintanya menjelaskan apa profesional itu?

Dia agak kaku orangnya, jadi kalau berbicara ngak pakai gaya eufimisme penghalusan. Ya kalimatnya lempeng saja.

Begini bapak, saya sama mas wowiek pernah melakukan eksperimen tentang “positif reinforcement” yaitu sebuah perkataan dan perbuatan positif yang bisa merubah situasi karena dalam pikiran mereka di beri sebuah reinforcement atau penguatan.

Mata saya ketap-ketip saya pun meneguk banyak liur di kerongkong. Dalam mikro ekspresi itu artinya saya lupa dan berusaha keras mengingat, emang pernah ya kita lakukan itu. Dan kalau otak saya gagal mengingatnya maka biasanya wajah saya akan berubah menjadi tegang. Karena ngak enak, ngak nyaman, karena lupa atau memang “make up” sebuah kebohongan yang di haluskan agar terlihat saya pinter olehnya tentunya. Ini “white lie” untuk mengangkat saya. Tapi saya pun gagal mengingat eksperimen itu. Saya berharap dalam hati, ini karena faktur U, tua saja hahaha.

Dia melanjutkan, kami pernah melakukan eksperimen dengan seseorang gadis yang tidak pernah melempar basket sama sekali dalam hidupnya kemudian kami minta dia melakukan “shoot the hoop” dan gagal sama sekali. Lalu dengan mata tertutup kami melakukan “positif reinforcement” pada didirinya “make belief” bolanya masuk ke keranjang basket.

Dan ketika dibuka dia lempar bola yang tadinya dalam 10 lemparan tidak masuk semua, setelah di reinforcement masuk 4 dari 10 shoot.

O okeh, saya mulai ingat kalu yang ini.

Lalu kami lanjutkan eksperimentnya di kemudian hari. Katanya melanjutkan yang ini saya lupa-lupa ingat hasilnya. Walau saya ingat eksperimentnya.

Kami cari pemuda yang biasa main bola basket. Dalam percobaan pertama dia menembak 10 tembakan, 9 masuk keranjang!

Lalu kami tutup matanya dan minta dia menembak ke keranjang. ketika itu kami menyediakan orang-orang yang berteriak “negatif reinforcement” “huhuu, huhuu..you cant make it!, sudah deh luapin aja, kamu bukan jordan (Michael).. dan lain sebagainya.

Tentunya mata tertutup bola tak ada yang masuk. Ketika tutup mata di buka kembali sang pelaku di minta melakukan shooting. Walau mata terbuka, namun penonton tetap memberikan “negatif reinforcement” meneriaki hal negatif, huuu, huuu dan lain sebagainya. Ternyata hasilnya 10 tembakan hanya 4 yang masuk!.

Saya pun mengangguk angguk karena memori eksperimen itu di siang sore hari musim panas mulai tergambar dalam pikiran saya. Saya ingat catatan-catatan kecil setelahnya atas eksperiment bola basket “cover both side” itu. Yang belum pernah main versus yang jago main. Apa pengaruh negatif reinforcement dan positif reinforcement.

Lalu sahabat junior saya melanjutkan, kemudian kami melanjutkan eksperiment kami, saya dan mas wowiek. Saya kali ini terkejut, karena saya ingat setelah hal ini kami berdua rasanya tidak pernah melakukan eksperimen lanjutan atas bola basket ini.

Ini juga atas saran dan ide mas wowiek. Walah kata saya dalam hati, dia jualan wowiek nih. Biar wowiek terlihat hebat di mata 6 orang profesional nih. Saya agak kikuk karena memotongnya, bisa fatal, mendiamknya bisa fatal juga. Saya ngak mau jadi “show stealer” pencuri panggung.

Dia melanjutkan, kami kemudian memilih profesional basket ball player. Dia pemain cadangan club NBA golden state warriors. Kami memintanya menembak bola basket ke ring. 10 shoot, 9 masuk. Lalu kami tutup mata dan kami lakukan “negatif reinforcement” di ledekan, di huuuu, dan lain sebainya. 5 shoot mata tertutup lima-limanya tidak masuk.

Lalu penutup mata dibuka. Kami minta dia melakukan shooting bola ke basket di ring. Negatif reinforcement tetap di lakukan. Apa yang terjadi? ternyata 10 shooting 8 masuk!!!.

Bagi profesional, ternyata dalam pikirannya dia bisa melakukan “selected hearing” atau memilih mana yang dia mau dengar, dan “selectted seeing” mana yang dia mau lihat. Kemampuan fokus tersebut walau ada “negatif reinforcement” dia tetap bisa menghasilkan performa yang baik. Jadi bagi saya, orang profesional yang seperti ini.

Saya mengagguk kepala mengamini, dan dalam hati , ini bukan eksperimen saya yang suatu saat akan saya akui dengan sisi kayaknya agak lupa saya eksperiment itu, tapi pastinya ini eksperiment junior. Tapi saya senang karena ke 6 orang di hadapan saya seperti termangu melamun yang saya bisa mengira-ngira. Ada di belahan indonesia mana profesional ini ya sekarang. Kami butuh!!!! #May peace be upon us

KAMI BUTUH!!!!

**Bagaimana Orang  
Memandang  
Anda Itu Penting.**

**Bagaimana Anda  
Memandang Diri  
Anda Itu Adalah  
Segalanya**

**M**as chevo kamu kalau makan, makannya dipilih ya. Itu adalah kalimat yang saya ucapkan kepada putra saya yang nomor tiga ketika kami sedang makan malam kemarin. Usinya yang baru 8 tahun ada baiknya saya ajari "table manner". Mumpung sedang berdua dan cukup waktu buat fathering.

Chevo bertanya, maksudnya apa ayah? Aku sudah pilih setiap suapannya.

Begini, kata saya mulai menjelaskan. Makanan itu bisa dilihat dari letaknya, bentuknya, aromanya, dan pastinya rasanya. Jadi, ayah kalau makan runut memilih makanan yang menurut ayah rasanya paling biasa, kesetengah enak, kemudian enak dan yang terakhir yang paling enak. Itu namanya "save the best for last".

Itu ada filosofinya mas chevo. Bawa kita selalu mengatur yang terbaik agar yang tersisa, terkenang, tercatat hanya yang terbaik. Begitu juga nanti dalam memnjalani hidup kedepannya. Selalu berikan yang terbaik di ujungnya.



"SAVE THE BEST FOR LAST".

Chevo mendengarkan wejangan saya dengan wajah polosnya sambil menelan kunyaahan terakhir di mulutnya dan mulai bicara..dalam hati saya wah hebat ini mas chevo sudah bisa mengatur bahwa bicara sambil makan, "make sure" tidak ada makanan di mulutnya..okeh juga kata saya dalam hati menyombongkan sedikit didikan saya.

Lalu dia meneguk sedikit air putih di gelas dan berkata, eemmm kalu gitu mas chevo (dia selalu memanggil dirinya seperti orang lain memanggil, mas) salah dong ayah selama ini makannya .

Kok salah? saya bertanya

Mas kalau makan selalu yang enak dan yang paling enak, kalau engak enak ngak dimakan ayah!

Waduh, kata saya dalam hati..eehmm gitu ya mas. Dalam hati saya..walah saya ke skak tapi jangan-jangan filosofi ini kayaknya lebih bener deh hahaha.

Bagi saya berdiskusi dengan anak jaman sekarang yang melek teknologi memang menarik. Mereka “keep up” sekali dengan apapun. Dirumah memang ada satu computer di tengah ruang tamu, siapa saja boleh pakai dan siapa saja boleh melakukan mencari data apapun. Layar besar, sound system bagus, speed terkencang, internet tercepat.

Karena di tengah rumah semua orang bisa tahu dia lagi ngapain. Dan disisi terkadang saya heran dengan generasi terbaru ini karena apapun mereka cari dan hal baru bagi saya. jadi celetukan komentar anak saya terkadang membuat saya menggaruk-garuk kepala karena suka bertanya dalam hati, kok kepikiran aja sih? Kok lihat aja sih?

Seperti ketika saya menerangkan relief Borobudur dengan lebih kurang 117 komik ukiran di dindingnya jika kita kelilingi. Saya mengatakan bahwa ini adalah komik bergambar kitab suci terbesar di dunia. Dimana saya sangat suka cerita “borobudur peninggalan nabi sulaiman” saya masukan dalam pelajaran kepada anak-anak.

Dan ketika mereka bertanya, ayah, kenapa patung budha nya semuanya merem? Sayapun memperhatikan iya ya, semua merem ya. Kok lihat aja sih?

Bahkan saya teringat sewaktu liburan sekolah kami ke bali, anak-anak sangat suka main banana boat lalu paralayang dan ketika saya tanya bagaimana rasanya, chevo menjawab,,aku suka deh yah semuanya, kalau pulau bali dijual ngak ayah? Beli aja pulau balinya?

Haiyaaa..kata saya dalam hati dari mana kepikiran dengan pertanyaan itu, beli pulau Bali! Saya hanya manggut-manggut bahwa pemikiran “out of the box” begini ya dahsyat sekali. Kenapa ngeak boleh beli pulau Bali?! Kenapa saya ngak kepikiran ya?

Ternyata diskusi beli pulau bali di teruskan ke anak bungsu saya Malkia.. ayah kalau planet bumi harganya berapa? Bisa kita beli ngak? Uang ayah cukup ngak buat beli bumi?!

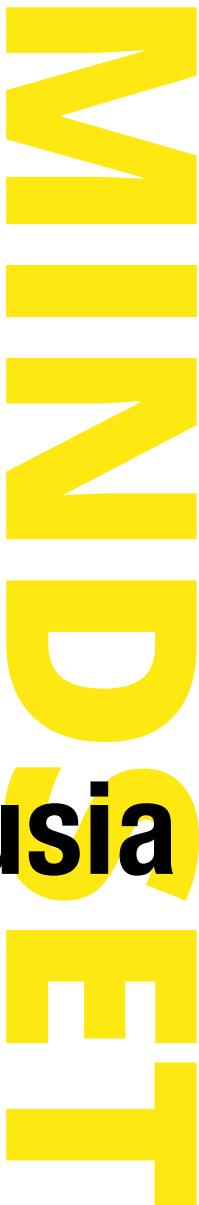
Nah..ini saya sampai terduduk mendengarnya.. Beli planet bumi?! Saya ngak pernah kepikiran tapi seseroang manusia didepan saya ada ide itu. Saya ya diam saja. Biasa saya sebagai manusia yang merasa sudah dewasa dan sok banyak ilmu mulai membantai ide itu. Ketidak layakan, kemusilan, ketidak mungkinan logika lainya.

Iyaaah ada baiknya saya menulis berhenti disini, mungkin sahabat bisa memahami . sesekali tulisannya ngak ada apa-apannya. Hanya dairy seorang ayah yang belajar jadi ayah yang baik, yang masih belajar memahami dunia. #May peace be upon us



BELI PLANET BUMI?! SAYA NGAK  
PERNAH KEPIKIRAN TAPI SESEROANG  
MANUSIA DIDEPAN SAYA  
ADA IDE ITU.

# Karakter Manusia



“

Karakter manusia terbaik terlihat pada saat bagaimana dia menangani orang yang tidak menyukainya dan bagaimana dia menangani orang yang lemah”

Pagi ini mendadak saya menjadi sedikit melankoli perasaannya. Teringat hal 1 tahun yang lalu dimana sahabat dan mitra saya berpulang ke rahmatullah yang menyisakan saya dengan 6 perusahaan harus di tutup serta 200 orang di putus hubungan kerjanya. Dan tahun 2015 termasuk tahun dimana saya harus melakukan “adjustment” terhadap perjalanan bisnis saya sekali lagi.

Cukup drastic. Ditambah dunia oil n gas menyentuh level terendah atau sama dengan harga 15-20 tahun yang lalu. Dimana saya sampai bingung bertanya kepada siapa. Bayangkan, harga 1 barel coca cola sekitar USD 87 saat ini, harga 1 barel aqua USD 32, harga 1 barel minyak USD 25?!!!

Dulu banyak mengeluhkan tingginya harga minyak membuat kita Indoensia pebisnisnya tidak kompetitif, sekarang harga minyak dunia turun, kita tetap juga tidak kompetitif. Harga bahan baku sudah turun 30%. Besi yang tadinya 1200 dolar pe ton, menjadi 880 dolar. Membangun pabrik, saat ini harganya 30% lebih murah dari 3 tahun yang lalu dengan ukuran yang sama.

Apakah sekarang pabrik banyak dibangun? Ngak juga tuh..

Apakah pasarnya turun permintaanya? Apakah selama ini over supply?

Sepertinya tidak juga.

Lalu lamunan saya kembali ke bulan maret 2015 dimana sebuah surat panggilan resmi berlogo garuda hadir di rumah. Dalam perjalanan kehidupan saya, logo ini mampir pertama kali di hadapan saya di tahun kelulusan saya di SMA, dan sejak saat itu jika mendapat surat seperti ini saya selalu deg-degan.

4 lembar halaman surat meminta waktu saya untuk menjadi staf khusus dari sebuah kementerian di bilangan merdeka selatan. Saya tidak langsung menjawab, selain waktu saya sangat terbatas dan bingung membaginya, juga masalah kepantasan kelimuan. Saya merasa tidak pantas dan terlalu ketinggian hal ini buat saya posisi itu.

Telepon berdering suatu hari dan kalimat pembuka nya cukup mengejutkan saya. Dia dari kementrian yang menulis surat ke saya. dia memanggil saya dengan nama kecil saya dan menyebutkan hal yang sangat pribadi. Asli saya tertegun, mereka sudah melakukan pengindraan data saya sangat dalam. Dan kalimat berikutnya, kami sudah mereview ratusan orang pak, nama bapak termasuk di dalam nya selalu. kami hanya meminta 6 jam waktu bapak dalam 1 minggunya, meminta sedikit keahliannya dalam masalah bernegara, sebagian kecil ilmu kenegaraan yang sangat di perlukan untuk pemerintah sekarang.

Panggilan Negara sekali lagi saya angguk. Ditengah swing ekonomi yang ekstreem saya harus menyempatkan membagi waktu buat Negara. Saya harus bisa. Data hari senin saya dapat di rumah berupa hard copy, rahasia tentu statusnya atau berkode “for your eyes only”.

Setelah saya sortir, saya renungkan di hari rabu, atau raboan istilah kami maka kami ber 6 akan melakukan diskusi topic strategikal dan kami simpulkan untuk pak menteri bawa di sidang cabinet. Kita tidak membahas “current issue”. Hanya “strategical issue”. Acara di tutup informil dengan makan siang sederhana nasi kotak dengan pak menteri dan kami laporan isi kesimpulan hari ini.

Jadi, 9 bulan terakhir ini lucu juga bagi saya karena 60% isi berita di media seakan sudah tahu terlebih dahulu. Bukan cenayang menerawang tetapi cerita garis besarnya sudah bisa di bayangkan, dan sedikitnya kontribusi kita disana ada. Karena itu sudah tahu gambaranya terlebih dahulu.

Namun berat sebenarnya orang seperti saya harus mengetahui hal-hal kenegaraan seperti ini karena bukan “passion” saya. Agak jengah bagi saya dalam fasilitas-fasilitas nya juga. Seperti misalnya beberapa minggu lalu saya terlambat datang dan pak menteri langsung tanya, kok telat mas?

Izin pak menteri, saya harus nunggu taxi lama karena supir tadi antar anak dan mobil saya ngak bisa dibawa dari pada muter-muter karena 3 in 1 di sudirman jadi lebih baik pakai taxi pak.

Loh kamu ngak pakai pelat khususnya? Saya agak lama menjawab hal tersebut, saya memang di beri kendaraan berpelat khusus dimana 3 in one atau apapun bisa di terabas dan pihak kepolisian sudah mahfum karena memang ada aturannya tapi saya tidak mau pakai.

Iya pak, ngak enak pak sama masyarakat dan apa pandangan serta komentar mereka pak, maaf ngak nyaman saya.

Wajah pak menteri berubah memerah, mas..katanya keras. Kamu memilih terlambat dan berepot-repot dari pada mempercepat urusan Negara ya? Kamu ini dipanggil atas nama Negara..dan dalam undang-undang dasar 45, tertulis di awalnya, Negara melindungi bangsa. Negara ini wadah, bangsa ini isinya. Kamu melaksanakan tugas Negara. Kamu harus pakai!! Faham!!

Kalau kamu pakai itu (pelat no khusus) untuk minta jalan ke kondangan, ke bandara, urusan keluarga atau urusan pribadi baru namanya kamu kurang ajar ngak tahu aturan!! Faham!!

Jadi orang yang praktikal saja, jangan terlalu pusingkan pikiran banyak orang, manusia selalu bisa menemukan hal yang berlawanan dengan kamu, apapun yang kamu lakukan. Dan sekali lagi,komentar orang tidak ada yang bisa merubah nasibmu, ngapain di pikirkan!!

Nadanya keras, dan tegas..yang saya jawab dengan singkat, siap ndan!! Laksanakan!! #maypeacebeuponus



MANUSIA SELALU BISA MENEMUKAN  
HAL YANG BERLAWANAN DENGAN  
KAMU, APAPUN YANG KAMU  
LAKUKAN.

**Setiap Orang  
Mempunyai  
Pembenaran Atas  
Kebenarannya  
Masing-masing**

**W**ealth Quotient adakah sahabat yang pernah dengar? Kalau belum ngak apa-apa karena pada dasarnya kata-kata ini adalah tercipta di kamar asrama dimana saya dan John B (Buchanan) iseng-iseng mencari istilah di akhir tahun 80an.

Waktu itu tahun terakhir akademi, kami mendapat tugas mengukur (quotient) quatitatif apa parameter seseorang memiliki wealth (kemakmuran) yang tinggi serta rendah itu apa dan bagaimana.

Wealth yang di maksud oleh kami, kami belah lagi menjadi kaya harta, kaya ilmu (hikmah), kaya relation (network). Tulisan ini tidak akan cukup merangkum kesemuanya. Kita tinggalkan dulu yang kaya harta dan kaya ilmu (hikmah) tadi. Itu ada di kelas Sadar kaya nanti.

Kita akan mendiskusikan sedikit dari kaya relation. Dan ini kami belah lagi menjadi Collaboration Quotient! Nah loh pasti pada nanya lagi maksute opo?! Bukan begitu?

Ternyata kemampuan seseorang meng-connect diri, berkolaborasi itu menentukan sukses dan kebahagiaan seseorang. Contohnya begini, kemampuan mempertahankan hubungan, seperti berhubungan asmara, pacaran, lalu naik ke jenjang pernikahan itu untuk bertahan panjang atau selama hidup memerlukan seseorang yang memiliki CQ collaboration quotient tinggi.

Collaboration quotient bukan "God Given" pemberian Tuhan, tetapi "man Made" anda yang menciptakan. Putusan anda meninggikan CQ. Dan bagi kita dalam study tersebut kita hanya ingin mengukur saja, sudah di level berapa saat ini collaboration quotient seseorang.

Demikian juga di bisnis, dalam mengelola disiplin diri, dalam menjalankan diet agar berat badan ideal, dalam memilih asupan makanan ke tubuh kita agar kesehatan stabil. Ini memerlukan CQ tinggi untuk konsisten. Dalam menjalankan olah raga. Olah raga adalah "life time commitment" seperti halnya perkawinan. Seperti anda ucapan di depan penghulu. Menjalankan dalam jangka panjang menunjukkan anda sudah memiliki CQ yang tinggi.

Jadi, salah satu parameter ukuran adalah jika kita inkonsisten. Itu menunjukkan indikasi CQ kita rendah. Berbagai parameter kita bisa mengukur CQ kita saat ini. Seberapa sering anda berganti pembantu, baby sitter, nannys, supir? Seberapa sering ikut club kebugaran fitness, aerobic, yoga, pilates, zumba, tae bo, lalu tidak lanjut dengan berbagai alas an, bosan, macet, jauh, dan lain sebagainya. Beda dengan semangat pertama sewaktu mengerjakan. Di tengahnya anda meragukan diri sendiri. danmulai mencari alas an agar diri tidak salah dan “point finger” menunjuk jalanan yang dari jaman baheula memang sudah macet. Yang memang dari awal sudah jauh dari rumah.

Kita bisa menilai keseriusan menjaga “relation” tadi sebagai ukuran tinggi rendahnya collaboration quotient seseorang. Seberapa pemaafnya seseroang. Dan salah satu nilai tinggi dalam CQ yang kami lakukan kami memberikan perhatian pada kemampuan memaafkan.



## KITA BISA MENILAI KESERIUSAN MENJAGA “RELATION” TADI SEBAGI UKURAN TINGGI RENDAHNYA COLLABORATION QUOTINT SESEORANG.

Sebagaimana sahabat pasti sudah tahu. Ada 2 hal dalam memaafkan. FOO dan FOS. Kedua hal ini juga merupakan ketrampilan yang tidak datang dalam semalam. Berkali kali anda pasti harus melawati cobaan kerasnya sulitnya memaafkan.

Benar FOO dan FOS ini ketrampilan. Dan anda pasti sudah memahami FOS dan FOO tersebut bukan? Kalau ada yang belum mengerti saya urai sedikit. FOO adalah “Forgive of Others”. Kemampuan anda memaafkan orang lain, adalah kunci kebahagiaan hidup dan kunci kesuksesan kemakmuran.

Coba pertahankan ego anda, coba pegang marah anda. Coba tidak maaf kan orang lain. Itu pilihan kok. Berapa lama anda tahan? Berat banget. Cape banget. Dan memaafkan orang lian, ini ketrampilan sulit.

FOS adalah “forgive of self” memaafkan diri sendiri. ini apa lagi. Ini sulit banget. Penyesalan adalah hal yang sulit di lepas. Perkataan, “coba dulu saya tidak begitu, pasti sekarang saya tidak begini”. Adalah bentuk penyesalan, dan memaafkan, menghilangkan dari pikiran, melepas beban dengan memaafkan diri sendiri, men-delete, let it go..move on!! Sulit banget.

Inilah sebagian ukuran dalam collaboration quotient. Dengan info ini para sahabat bisa mulai mengukur CQ diri sendiri. kemampuan kita menjaga hubungan, kemampuan kita konsisten, kemampuan kita memaafkan adalah ukuran CQ tinggi atau rendah kita saat ini. Benar, semakin tinggi CQ maka jalan kemakmuran semakin mudah buat sahabat capai. Dan..bagi sahabat yang bertanya bagaimana meningkatkan hubungan, menjadi konsisten, melakukan FOO dan FOS kita akan lanjutkan bagi yang berminat lebih jauh lagi. #maypeacebeuponus



KEMAMPUAN KITA MEMAAFKAN  
ADALAH UKURAN CQ TINGGI ATAU  
RENDAH KITA SAAT INI.

**Kerja Keras  
Tidak Pernah  
Mengkhianati Hasil**

stilah protégé adalah julukan yang di berikan kepada seorang yang sedang di “guide” dibimbing dan di dukung oleh seseroang yang lebih berpengalaman dan memiliki pengaruh.

Juga ada bahasa lain seperti di dalam star wars chronicle istilah “padawan” hadir. Padawan merupakan “jedi apprentice” yang masih belajar ilmu dasar. Mereka baru melakukan pengindraan-sensing terhadap “the force”. Seorang padawan mulai di bimbing “one on one” dengan kesatria Jedi atau pun master jedi diluar dari jedi academy. seperti proses “adolescent” atau proses seseorang dari anak-anak menjadi kedewasaan. Dan diawalnya yang di ajari adalah sensitivity pengenalan terhadap “force”.

“Pati eling” kesadaran tinggi inilah (force) dasar dari pemahaman terhadap semua unsur yang ada di hadapan para jedi nantinya. Nah saya sekarang mulai bingung sendiri sama tulisan saya kali ini kemana arahnya. ( kayaknya tulisan ini ketinggian pemahamannya atau bukan tinggi malah ngawur karena ingin sok berbahasa langitan hahaha)

Kenapa saya melipir-melipir tulisannya? Ini karena saya terfikir ingin memiliki padawan, memiliki apprentice.

Tapi saya ragu apakah ada yang mau? Apakah saya pantas? Adakah ada beberapa sahabat yang ingin melanjutkan tradisi berbisnis yang unusual?. Saya berfikir siapa yang mau mempunyai orang “jedi bisnis” nanggung seperti saya ini?

Dalam bisnis saya merasa belum menjadi seorang “shining armor” businessman atau kesatria bisnis yang memiliki prestasi mengkilat. Tapi ok lah menurut pendapat saya loh. Saya juga merasa sangat beruntung karena memiliki master business orang –orang Begawan entrepreneur disekitar saya yang membantu saya membentuk menjadi seperti apa saya sekarang.

Dalam mencari seorang atau lebih untuk menjadi padawan bisnis ada 2 faktor utama. Saya harus melihat “tulang pendekarnya” mereka juga, dan sang calon pendekar harus menunjukan minatnya yang berapi-api. padawan yang lapar, apprentice yang curious, protégé yang memiliki “compelling

“reason” yang kuat. Karena dengan hal itu (ambisi, visi, reason, hunger dll), mereka tentunya lebih gampang menyerap ilmu.

Mereka yang bisa merasakan “sense of crisis” jauh sebelum sebuah peristiwa terjadi. Inilah yang disebut dengan “awareness” kesadaran. Hulunya perubahan adalah kesadaran. Sensor yang tajam dibutuhkan.

Bagi sahabat yang mungkin berminat saya akan memberikan tugas sebagai bagian dari “audisi”. Latar belakang pendidikan seseorang, tidak menjadi issue penting, tidak menjadi masalah, babit bebet bobot seseroang ... saya ngak lihat. Masa lalu, saya tidak pertimbangkan. Sekarang menjadi apa, juga ngak masalah. Yang saya ingin lihat adalah mau jadi apa “dia” nantinya. Maukah melewati proses pelatihan kawah candra dimuka yang kejam, keras dan menyakitkan.

Cakrawala kebangsaannya pasti berubah, gerak tindak tanduknya pasti berubah, perasaanya pasti dipermainkan dengan ekstrim. Kesal, kecewa, marah, frustasi, fatique, depresi pasti tercapai. Sementara kedepan saya tidak menjanjikan apa-apa.

Kalaupun ada sekilas tentang masa depan mungkin saya akan mengatakan... terserah sahabat. Anda mau menciptakan “story” atau mau membuat “history”.

Ada sedikit informasi dimana sebagaimana satrawan inggris menyetujui bahwa asal kata HISTORY atau arti harafiahnya adalah sejarah berasal dari dua kata HI (high) dan story

History bukan hanya sejarah namun cerita tinggi atau luhur. Kalau mengambil perkataan filsuf Socrates yang mengatakan bahwa : “setiap manusia menulis sejarah hidupnya sendiri” maka history adalah pengejawantahan cerita tinggi pribadi masing-masing. Setiap kita harus meninggalkan “legacy” cerita luhur atas diri kita kepada generasi penerus. Ini mungkin pendapat pribadi saya, mudah-mudahan beberapa sahabat juga setuju hal ini .

Kembali ke protégé. Bagi yang minat kirim via inbox, ada sebuah tugas yang saya akan berikan dan harus diselesaikan dalam 1 minggu. Kesanggupan hal ini akan membuat tugas berikutnya menanti anda. Dan bagi yang gagal menyelesaiannya. Ke padawan an dengan saya pun untuk kali ini berakhir.

Ini adalah “one time offer” penawaran satu kali, saya garansi ini berat. Saya jamin anda tidak kuat. Ini gratis tak berbayar, ini hanya pilihan bagi mereka yang memiliki syaraf baja. Atau mereka yang memutuskan : saya mau menjadi “a few good man with no medal to be protégé of mardigu” . sahabat yang minat, inbox nama anda tugas segera di berikan..#maythepeacebeuponus

“A FEW GOOD MAN WITH NO MEDAL  
TO BE PROTÉGÉ OF MARDIGU”.

**Sepandai-  
pandainya Orang  
yang Multi Talent,  
Masih Kalah Sama**

**Orang yang  
Multi Face  
( muka dua)**

**W**owiek asshole? Sepertinya bukan barang baru di dengar tapi rasanya itu sudah “past tense” deh. Kalau saya mengukur diri saya seperti di usia saat ini “value” saya sudah bergeser. Ini menurut saya loh. Mungkin saya salah namun saya berusaha keras untuk tidak menjadi seorang asshole, dalam bisnis tentunya.

Sebagai seorang yang selalu lapar, membuat orang di sekeliling saya gerah. Mereka banyak bertanya..ini orang (wowiek) apa yang di cari sih?! Kalimat seperti itu pastinya banyak muncul dalam benak orang di sekeliling saya.

Kalau rumus “been there done that” hampir semua pernah dilakukan, pernah disana. Lalu apa yang dicari sekarang? Legacy peninggalan kepada anak cucu? Mau membuktikan kepada dunia bahwa ada seorang namanya wowiek..mau jadi legenda?! Kenapa sampai saat ini masih menekan (orang dan diri sendiri) ke batas limit.



KALAU KE ATAS, “KISSING ASS” JILAT PANTAT PEJABAT, ATASAN..SEMUA DI SERVICE HABIS.

Setahu saya, seorang asshole sulit bertahan lama karena selalu mementingkan ambisinya. Dan yang dilupakan untuk mencapai ambisinya biasanya “injek kaki” orang, ilmu kodok deh, sikut, injak!.

Sementara kalau ke atas, “kissing ass” jilat pantat pejabat, atasan..semua di service habis. Apa kata pemegang kekuasaan adalah kebenaran tertinggi. Pejabat minta apa adalah sebuah komando wajib taat. Seberapapun aneh permintaan tersebut. Yang penting izin keluar, kontrak dapat, fasilitas di percepat.

Jadi kesimpulan saya “being an asshole” hanya jangka pendek. Kalau saya mau bermain panjang, hidup enak tanpa tekanan, rubah menjadi seorang yang tahu batas. Dan ngak gampang bagi orang seperti saya ini. Bahkan kalau saya teringat kembali ke sebuah masa dimana saya harus survive plus bisa mencicil beban hutang. Saya dari seorang entrepreneur, balik lagi ke sisi pegawai walau sulit pekerjaanya saya terima.

Seorang sahabat yang dulunya pernah jadi karyawan saya memiliki jalan hidup lebih baik dalam mengambil keputusannya. Dia menjadi pemilik sebuah perusahaan besar dan meminta saya bergabung dengan posisi asosiate director selama 2 tahun kontraknya. Tugas saya utama, menciptakan disiplin dan ketaatan dalam perintah, militansi.

Dan wowiek seorang asshole, perkataan saya keras dan lantang, rasanya Cuma Ahok kualitas hardikannya di atas saya. karena walaupun saya juga menggunakan “high tone language” saya tidak pernah pakai makian goblok, danisi kebon binatang! Saya main pecat, cut off, fired!

Mas, saya belum pernah memimpin 200 staff professional yang 60% nya graduate oversea student. Bisakah mas wowiek bantu saya mengendalikan perusahaan sampai mereka fit? Itu adalah kalimat yang keluar dari mulut employer saya ketika saya akan bergabung. Saya di suruh membuat 200 staf yang 60% nya merupakan lulusan luar negeri dengan gelar sarjana sejajar master, taat dan disiplin. Dan bagi saya itu bukan hal aneh atau baru. Saya pernah memimpin dengan typology pegawai sebanyak ini dan mirip ini.

Kalau di bayangkan seperti di perusahaan multi nasional bukan? Seperti bekerja di Citibank, bekerja di Cevron dan sejenisnya. Namun ini perusahaan swasta nasional. Pemiliknya swasta nasional dan berbisnis multinasional.



**TUGAS SAYA UTAMA, MENCiptakan  
DISIPLIN DAN KETAATAN DALAM  
PERINTAH, MILITANSI.**

Jadi baru 1 bulan bekerja 30 manajer sejajar merasa gerah dengan saya. disiplin dan tekanan setiap saat saya berikan, mulai dari sales marketing, pembukuan, pajak, legal, HRD, produksi saya tanya semua harus tahu PNL perusahaan base on daily performance.

Bayangkan, setiap manajer harus tahu PNL profit and loss perkembangan bisnis perusahaan setiap harinya. Begitu pembukuan hijau saya puji, begitu kuning saya mulai “control freak”. Begitu merah..seseroang akan saya pecat!

Saya buat target pembukuan harian!

Di hari pertama saya bekerja sudah saya suruh mereka buat target pekerjaan harian yang di hubungkan dengan bagian keuangan. Itu kerja ekstra, banyak yang “reluctant” ngak mau mengerakan pantatnya sewaktu keluar dari lidah saya perintah itu. Mereka tanya..siapa luh? Kalau gw ngak kerjain lu mau apa? pecat gw...benar bung!..saya eksekutor terbaik urusan lay off karyawan. Apa lagi yang ngak produktif dan mempunyai “bad influence”. Mereka pasti ngak suka saya. dunia nya lain, species kita lain,. Dan saya predator species malas dan pemangsa orang yang “bad influence”.



KALAU KE ATAS, “KISSING ASS” JILAT  
PANTAT PEJABAT, ATASAN..SEMUA DI  
SERVICE HABIS.

Tapi bagi penghasil profit, walau saya ngak nyaman, mereka tetap saya kasih hak nya, pujian ataupun material seperti bonus, gajih, bahkan jabatan.

Hingga akhirnya mereka menghadap direksi, ber 30..para majaner jajaran middle manajemen tersebut memuncak marahnya kepada saya.

Mereka meminta waktu share dengan direksi. Waktu itu kebetulan 2 direksi dan 1 komisaris ada di kantor. Posisi mereka memenag bisa membuat siapapun naik pangkat atau sebaliknya, angkat koper dari kantor.

Seingat saya mereka duduk di meja meeting melingkar. Semua wajah berhadapan dan kebetulan memang ruang meeting nya besar. 3 direksi berhadapan 30 manajer dan VP.

Mas wowiek, kata satu direksi. Tunggu diluar, kayaknya anak-anak pada marah dan mau share dengan saya. nanti saya kode baru mas masuk keruangan ya.

Saya mengangguk. Tidak ada rasa gentar tuh dalam diri saya. biasa saja. Padahal saya tahu di dalam ruangan tersebut nantinya akan ada kalimat makian, hujatan, kekesalan pasti keluar dari mulut mereka. Suasana pasti panas.

Jam lima , alias 2 jam setelah mereka berada di dalam, saya dipanggil. Saya masuk ruangan memberi salam sapa yang hanya di jawab oleh 3 orang direksi yang duduk di kiri saya. saya di persilahkan menjadi orang ke 4 di hadapan 30 orang manajer level tersebut. Wajah mereka masih merah dan tegang. Namun ada kepuasan dari ekspresi mereka. Dan sepertinya wowiek akan tuntas, selesai pada hari itu.

Saya duduk biasa saja. Lalu satu direksi yang di tengah yang merupakan presiden direktur berjalan pelan kebelakan. Di meja belakang ada 2 buah buku telfon yellow pages. Dia ambil dan dia bawa pelahan kembali ke mejanya, dan ketika dekat meja..buku telfon tebal itu di banting ke meja meeting!

Gubraaak!!! Saya ber tiga yang paling dekat dengan bantingan buku tersebut sampai kaget. Pastinnya 30 orang di depan saya juga kaget, Suara keras sekali dan lalu dia bicara dengan nada ngak kalah keras ( catatan, dia tidak pernah begini sebelumnya)..dari tadi saya mendengar kalian berbicara keras, kasar dan provokatif terhadap orang yang namanya wowiek, si asshole ini (dia menunjuk muka saya).

Kamu semua baru di tekan sebulan sudah benci semua, manja semua..saya dulu 2 tahun sama dia...tiap hari jam 8 sudah denger ocehan dan omelannya, pulang jam 11 malam baru bisa dan jam 7.30 sudah dikantor lagi terus menerus selama 2 tahun. Apa gw ngak gila di bawah dia! Gila, marah kesal..

sama seperti kalian, tapi saya tidak mengeluh!..ini sekarang saya jadi begini, dan ini (dia menunjuk satu direksi) adalah hasil makian, tekanan asshole wowiek!!!

Kalau kalian tidak setuju dengan tindakannya...sebaiknya aklain resign saat ini juga, hari ini juga. Tapi kalau kalian disini...ikuti dia. Katanya sambil menunjuk ke saya. suasana jadi terbalik, saya yang kikuk sekarang. Dan ketiga puluh orang di hadapan saya ekspresi wajahnya berubah. Yang tadinya merah marah dan percaya diri, menjadi diam, dan pucat.

Suasana hening seketika. Sampai terdengar suara komisaris yang santun berkata, ok, pertemuan selesai, kami berempat akan melanjutkan meeting lagi. Kalian boleh keluar.

Satu-satu antrian keluar ruangan. Tinggal kami berempat. Tak lama kemudian, 3 tangan menggulurkan kesaya. Terima kasih mas, kehadiran anda memang untuk itu, "bad cops"..tapi setelah kami timbang-timbang..mas juga harus berubah, kekerasan juga kali ya mas apa yang mas wowiek lakukan. Mas bisa berubahkan? Kalimat santun dari 3 sahabat saya jabat erat.

Dan saya berkata..maaf ya apa yang saya lakukan dulu..kayaknya kalaian merasakan hal yang lebih keras lagi ya di banding mereka. Tapi kalian melakukan saat ini ribuan kali lebih baik dari saya. saya akui performa ketiga sahabat itu habit sekali. Yang saat ini, 16 tahun kemudian ketiganya masih bersama, dengan jalan hidup yang akan mereka tempuh kedepan berlainan namun saling dukung. Bravo!! #may peace be upon us



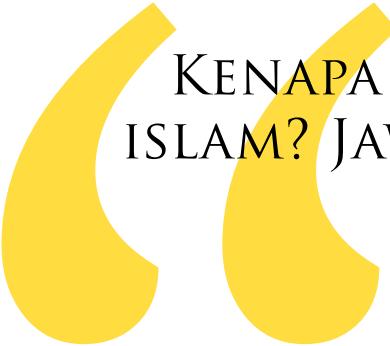
JALAN HIDUP YANG AKAN MEREKA  
TEMPUH KEDEPAN BERLAINAN  
NAMUN SALING DUKUNG. BRAVO!!

**Sesungguhnya  
Orang yang Siap  
Mati adalah  
Orang yang Paling  
Menikmati Hidup**

**M**emahami sebuah bangsa dalam sebuah Negara tidak bisa disamaratakan. Misalnya pemerintah china berbeda dengan perilaku individual orang china. Keputusan pemerintahan Amerika, policynya, strateginya, skenarionya berbeda dengan pendapat individual orang amerika.

Sederhananya saya coba jelaskan. Misalnya ISIS. Yang semua orang tahu niatnya membangun ke kilafahan islam di syam (suriah-irak). Yang semua orang tahu siap ayang buat dan tujuan aslinya apa. Dimana sesungguhnya semua orang tahu musuhnya ISIS adalah kafir versi ISIS. Amerika dan sekutunya.

Pertanyaan saya sekarang, katanya musuhnya amerika, Israel..pernahkah ISIS serang Israel? ISIS serang kepentingan amerika? Pipa minyak dan pipa gas dari irak ke Israel masih rapuh tuh, *untouchable*. Pipa turki Israel masih utuh.



## KENAPA ISIS SERANG NEGARA ISLAM? JAWABNYA, SUPAYA KACAU

Kenapa ISIS serang Negara islam? Jawabnya, Supaya kacau, supaya saling tikam. Supaya saling benci. Itu kebijakan pemerintahan siapa ya kira-kira? Jadi sendiri apa itu organisasi ISIS?. Siapa yang bisa biayain senjata, amunisi, roket anti aircraft ? caba cek, merek senjata mereka apa? Pindad? Ya ngak lah?

Terlepas daripemerintahan amerika yang imperialis itu, masyarakat amerika di amerika, sangat humanis, sangat perduli, saya tahu sekali, 7 tahun hidup saya di sana, saya melihat dengan mata kepala. Dan saya juga tahu policy pemerintahan untuk "hajat hidup bangsanya". Pemerintahan amerika kejam dalam hal defence system. Dalam hal pertahanan Negara, dalam ketahanan nation survival.

Sisi lain china. Policy luar negeri China juga sadis, makan bangsa lain. Di afrika berapa Negara sudah jatuh ekonominya kepada china. Bahkan pemerintahan 3 negara sudah di pegang china. Kali ini saya ngak urai karena ingin para sahabat cek sendiri di google kebenaran tulisan saya ini.

Stereotype pemahaman bangsa china yang jorok, yang licik, menjadi pemahaman banyak orang di Indonesia , itu karena fakta atau pemutaran kebenaran oleh “media welfare” sejak tahun 1950an? Anda yang jawab sendiri deh.

## STEREOTYPE PEMAHAMAN BANGSA CHINA YANG JOROK, YANG LICIK, MENJADI PEMAHAMAN BANYAK ORANG DI INDONESIA



Kalau saya katakan Indonesia bukan Negara berpenduduk muslim terbesar di dunia para sahabat ngak terima pastinya. Namun kalau saya katakan bahwa 20% penduduk china adalah muslim percayakah sahabat? Dan benar penduduk china yang beragama Islam 260 juta orang. Artinya lebih banyak dari muslim Indonesia yang 80% nya muslim atau sekitar 200 juta penduduk. Karena di china di KTP nya tidak tercantum agama saja kita tidak pernah menghitungnya. Dan ketahuilah, bahwa pemerintah china menerima syariah Islam di wilayah mayoritas Islam china dengan tidak membatasi jumlah anak seperti warga Negara lainnya di cung kwok.

Jadi, seperti tulisan di awal, orang china sesungguhnya bukan yang kita fahami sebagai mana apa yang dilakukan pemerintah china untuk menjalankan nation interest guna mempertahankan keberadaan Negara china. Begitu juga orang amerika beda dengan pemerintah nya.

Jadi jika nanti Hillary cliton menang atau Donald trump menang apakah berubah pemerintahan amerika dalam policy global dunia? Jawabanya, tidak, tetap sama!. Buku putih pemerintahan china, amerika, jepang, singapura, Negara yang system politiknya sudah matang, foreign policy nya, sama!.

China licik, amerika mendua, lidah bercabang bagai ular. Apa yang baru ? tidak ada khan? Lalu kenapa Indonesia kelihatan ribet bener ngurus Negara ini? Bahkan ada yang mau ganti ideology Negara. Bayangkan, hebat bener ya.

Padahal yang membedakan mana Malaysia, mana singapura, mana brunai, mana Indonesia adalah..ideologynya. tanpa ideology Negara, kita sama semua, orang asia tenggara berumpun melayu, agama mayoritas islam, berbahasa melayu. Namun ketika ideology di pasang mulailah kita punya jati diri. Punya semangat kebangsaan, mulai berbeda dan mulai menarik! Tidak homogen seragam.

Jadi ideology pancasila sudah tidak usah di pertanyakan lagi. Itu symbol pemersatu. UUD sebagai “rule of the game” bangsa Indonesia membuat kita memiliki “nation Right”. Tanpa undang-undang dasar kita di injek Negara lain.

Nah, yang mau saya tuliskan adalah, jangan kita terkecoh oleh kebijakan luar negeri sebuah bangsa dan menganggap orang dari negara tersebut sama. Pemerintah China yang licik, membuat kita menganggap bangsa china licik. Pemerintahan amerika yang buas dan agresif memakan bangsa lain, lalu kita bilang orang amerika jahat.

Sesama manusia yang berlaku adalah hukum fairness, keadilan sesama. Perlakukan semua orang seperti kita ingin diri kita diperlakukan. Terlepas dari apa keyakinan mereka, terlepas dari social status mereka. Sama semua, apa lagi di hadapan Tuhan. Semua sama. Yang terbaik yang paling bermanfaat buat sesama.

Jadi pertanyaan selanjutnya adalah..apa yang kita pernah perbuat dan akan perbuat untuk diri kita dan sesama umat manusia? Dari panjangnya tulisan ini , sebenarnya saya menjelaskan hal ini, saya dan team berminat “membayai” sebuah proyek yang akan membawa kemakmuran dan banyak manfaatnya bagi umat manusia. Dan harus profitable. Bukan charity, ini bukan uang sumbangan. Harus balik investasinya, dan produk anda, atau jasa yang anda ajukan adalah untuk kemaslahatan umat manusia. Berapapun nilainya.

Kirimkan ide anda ke inbox saya. Proposal tadi nantinya akan kami review dan kalau memenuhi semua kaidah yang kami standarkan, kami akan panggil

anda ke forum diskusi. Ada 10 jury yang akan menilai. Sekali lagi, kirimkan ide anda, proposal anda, system anda, proyek anda, start up anda yang menguntungkan banyak orang dan menguntungkan secara bisnis.

Anggap kami ini adalah angel investor. Berapapun nilainya, kami sanggup. Anda siapkan presentasinya, siapkan mental anda untuk di buktikan dalam forum group diskusi. Anggap pula ini undangan kesempatan untuk menjadi manusia terbaik. # may peace be upon us



APA YANG KITA PERNAH PERBUAT  
DAN AKAN PERBUAT UNTUK DIRI  
KITA DAN SESAMA UMAT MANUSIA?

**Pastikan Orang  
Di sekeliling Anda  
Lebih Banyak yang  
Superior dan Lebih  
Pintar dari Anda**

**D**alam kunjungan keluar negeri, perbandingan antara perjalanan wisata dan perjalanan bisnis 3 tahun terakhir agaknya berubah pada diri saya. saat ini 5 kali keluar negeri, 4 kali adalah kunjungan bisnis. Itulah perubahannya. Dulu kebanyakan kunjungan wisata.

Entah mengapa begitu kunjungan itu bisnis, maka sudut yang di pandang juga sisi bisnis. Saya perhatikan ada hal yang berbeda dalam kunjungan bisnis 3 tahun terakhir. Terutama di 4 Negara yang sangat mempengaruhi ekonomi dunia. China, jepang, korea dan Amerika. 3 tahun yang lalu saya duduk di kota

Sebagai observer saya lihat di kota yang saya kunjungi di china, korea, jepang dan amerika, 3 tahun lalu warung, café, restorant penuh, penuh dengan orang asing, ataupun orang local dan semua bergerak dinamis.

**KALAU SUDAH TERJADI RESESI MAKA  
JALAN TERBAIK YANG SELAMA INI  
DUNIA MODERN LAKUKAN ADALAH  
MEMBUAT PERANG!**



Sekarang, banyak toko tutup, café warung sepi, dan menjadi agak suram tidak dinamis lagi. Ini di 4 kota, qinzhou, Pohang Korea, Kyoto, Miami, dari 4 negara yang saya kunjungi dengan mata kepala sendiri saya saksikan.

Kesimpulan dunia saat ini sedang mengalami slow down ekonomi. Hanya perlambatan bukan resesi. Resesi itu berbeda. Kalau resesi itu ekonomi berhenti dibeberapa lini. Kalau sudah terjadi resesi maka jalan terbaik yang selama ini dunia modern lakukan adalah membuat perang!

Kalau slow down ekonomi terjadi asal muasalnya adalah “over production”. Kelebihan memproduksi. Seperti saat ini, produksi mineral, produksi tambang, produksi manufaktur seperti mobil, motor, gadget dan banyak lagi sudah kelebihan produksi. sampai nanti ke limit tidak terlalu di butuhkan. Sehingga sampai barang itu terserap lagi oleh pasar maka perekonomian akan memulai lagi rodanya bergerak lagi dengan normal.

Karena itu pasar “me too” atau ikut-ikutan membuat produk menjadi “red ocean” adalah salah satu penyebabnya. Contohnya begini, industry kopi misalnya. Banyaknya pengusaha yang ingin masuk ke dunia café melihat sukses starbuck yang menjadi darling di wallstreet dengan profit margin pertumbuhan 10 tahun bisa lebih dari 5000% adalah fenomena menggiurkan.

Marak dan membanjir café membuat komoditi kopi jadi primadona. Kebun kopi di amerika latin, di asia semua bekerja maksimum dengan menambah lahan tanam naik 10 kali di seluruh dunia. Ketika café terus bermunculan, maka pasar mulai jenuh, “over heated” .

Satu-satu café bergelimpangan, dari 5 di buat 2 tutup. Dan rate tutupnya saat ini makin naik, alias dari 5 di buka, 3 tutup diseluruh dunia. Begitu ekonomi melambat , nongkrong di café berkurang atau turun ke pasar yang yang lebih rendah harganya.

Efeknya, produksi kopi tidak terserap. Petani mulai membanting harga dari pada panennya tidak di ambil. Petani lain mulai mengurangi jumlah lahan kopi. Distribusi dari 10 truk menjadi 5 truk, demikian berimbang ke pabrik pupuk. Sehingga kebutuhan bahan bakar berkurang. Sehingga produksi minyak di kurangi lagi. Karena minyak banyak di pasaran, maka produsen minyak menurunkan harga dari pada stok di depo minyak menumpuk. Demikian perputaran ekonomi berangsur menurun, melemah.

Suatu saat pasar akan bertemu dengan equilibrium keseimbangan lagi. Pasar dan demand bertemu. Hingga saat nya demand meningkat lagi dan supply kurang, inilah harga mulai bergerak naik. Inilah yang di namakan “upper swing economy”. Ekonomi mulai bergairah lagi.



INILAH YANG DI NAMAKAN “UPPER SWING ECONOMY”.

Oke, sekarang, dalam kunci perdagangan dan bisnis. Mengambil moment start adalah kunci kemenangan. Kalau lagi pertandingan balap sepeda seperti tour de france. Setiap tanjakan dan tikungan adalah "matters" sebuah peluang. Kapan kita "break" meng-gas untuk meninggalkan rombongan adalah kunci kemenangan.

Bagi Indonesia bagaimana? Sebuah fakta bahwa di era gusdua, habibie, megawati dan Sby, dunia industry dan manufaktur tidak ada pertumbuhan, bahkan banyak yang pindah alias negatif growth. Karena pak SBY juga pelaku sosmed saya harap di abaca tulisan ini. Boss, loe 10 tahun ngapain aja sih? Kebanyakan ikutin hati ya, buat album lagu mulu!

Oke, itu masa lalu. Masa jokowi bagaimana? Jujur..saya juga belum lihat!. Dia focus di infratuktur, dan oke lah, masih mending di banding yang dulu. Tapi infrastruktur buat ngangkut apa? harusnya bahan baku, perniagaan, industry dan manufaktur khan ya?

Baik, secara kasat mata saya belum melihat ada industry baru sekarang. Tapi harus kita kerjakan sekarang bukan?

Industry apa yang sebaiknya regim jokowi bangun? Karena para menterinya mungkin terlalu sibuk, pak jokowi juga orang yang baru belajar bernegara. Ada baiknya kita ingatkan mereka. Begini kira-kira, mana yang saat ini produk yang masih kita import?

Pupuk kita masih import 1,5 juta MT, sapi kita masih import, BBM kita masih import, refinery minyak masih kurang, kebutuhan besi masih kurang, kimia dasar masih import, obat-obatan masih impor, kapas kita impor, kedele import, gandum untuk mi kita impor padahal maka mie itu sudah menjadi makanan utama di indoensia setelah nasi. Pangan ternyata kita masih impor.

Unsur impor ini membuat ketahanan bangsa kita lemah dan bisa di kendalikan oleh bangsa lain. Ketahanan pangan, ketahanan enegy, ketahanan budaya dan masih banyak lagi yang kita impor adalah hal yang harus segera kita mandiri.

Jadi produksi manufatur dan indutri adalah utamakan pengganti unsur impor.

Berikutnya adalah penguatan unsur eksport. Dengan kekayaan alam Indonesia maka focus di bidang mineral sumber daya alam adalah kekuatan kita mengendalikan pasar dunia. Dan ini perlu campur tangan pemerintah. Kalau perlu setiap perusahaan yang menghasilkan produk eksport lebih dari 50% produksinya pajak perusahaan hanya 50%. Ini menjadi rangsangan bagi pengusaha.

Perizinan untuk perusahaan penghasil produk ekspor hanya 7 harus selesai dari 20 lebih perizinan yang diperlukan. Izin prinsip, amdal selesai, bangun!

Sementara produsen manufaktur industry pengganti impor tidak bayar pajak 5 tahun!. Karena membuat Negara mandiri tidak bergantung Negara lain danini juga harus di beri insentif pajak dan import barang untuk manufakturya juga non tax.

Lalu bank di Indonesia, nah ini biang yang saya sangat benci. Dan sahabat tahu banget deh..saya pengkritik abis banker bank indoensia. Ini rentenir. Ini ngak bisnis oriented, ini mau untung sendiri. Namun di bungkus dengan kata “prudent” lah, “cautious” mau bijak kek, mau kehati-hatian kek, intinya bagi saya, kalian semua mau untung sendiri. penakut, sompong!

Kalian sebaiknya focus di atm saja, consumer saja deh.

Corporate banking, international transaction ngak mampu kalian. Penakut semua. Apa lagi bank BUMN, jabatan direksi jabatan politis, anda tersering menjilat “biji” para politikus dan pejabat birokrasi dan orang berpengaruh. Supaya jabatan anda langgeng, kaga kerja anda! Ngak ada revolusi di dunia banking. Paling sebatas tabungan! Bukan pembiayaan!. Maaf ya sahabat di dunia perbankan yang baca tulisan ini, saya tantang ada di dunia pembiayaan. Yang tidak rentenir, yang win win.

Kalian punya win win bukannya sama-sama menang, tapi lebih angin-anginan (wind-wind).

Sahabat saya mengeluh, ambil kredit buat rumah 1 milyar. Tiap bulan nyicil 11 jutaan. Sudah menginjak tahun kedua ternyata pokoknya dari 1milyar masih punya hutang 975 juta. Alias baru terbayar 25 juta!. Sementara dia sudah keluarkan uang lebih dari 140 juta!. Alas an bank, bunga atau

keuntungan bank 5 tahun oertama di fokuskan dulu baru di atas tahun kelima di pokoknya berkurang.

Dalam hati saya, loe banker memang kalau dagangnya begini namanya bajingan!..itu jadi riba namanya , dasar bisnisnya geblek!. Padahal bisa ngak gitu khan ngitungnya. Terus anda ngaku bank itu sebagai urat nadi ekonomi gitu. Sebaiknya anda rubah kalau anda mau bank itu menjadi roda ekonomi dan bermanfaat buat masyarakat. Baru ngaku sebagai urat nadi ekonomi.

Wahai para banker, maaf anda sakit hati baca tulisan ini. Karena anda adalah pahlawan ekonomi kalau anda rubah strategi pembiayaan. Sehingga manufaktur, industry lainnya bertumbuh. kami tunggu revolusi itu. kami tantang anda di perbuatan. # may peace be upon us (13 Maret 2016)



KALIAN PUNYA WIN WIN BUKANNYA  
SAMA-SAMA MENANG, TAPI LEBIH  
ANGIN-ANGINAN (WIND-WIND).

Live The Life That  
Counts

M  
I  
N  
D  
S  
T

**D**i sosmed mulai beberapa waktu lalu dan rasanya hingga 1 tahun ke depan diskusi tentang pilkada Jakarta membanjir. Bagi saya, hal ini sah-sah saja. Yang saya tidak senang ketika agama mulai di bawa dengan cara yang tidak sehat.

Diskusi dan informasi negative SARA membawa-bawa agama, suku, etnik bisa menunjukkan ketidak dewasaan sebuah masyarakat. Ini pendapat saya loh. Kalau sahabat berpendapat hatred kebencian boleh di ucapkan dan di lakukan, silahkan saja. Agama dipakai untuk justifikasi penghakiman pendapat pribadi atas sesuatu, ya boleh-boleh saja.

Teroris juga pakai dalil agama kok. Untuk sebuah tindakan pembunuhan. Sewaktu osama bin laden memerangi amerika dia meneriakkan "in the name of God" sewaktu George bush melawan al qaeda juga mengatakan "in the name of God". Sewaktu hilter bantai yahudi dia juga mengatakan "in the name of God" dan waktu Churchill Inggris declare perang dunia kedua mengatakan "in the name of God", sewaktu Israel bantai paletina mereka mengatakan "in the name of God" dan banyak perang yang menggunakan kata-kata sama, atas nama Tuhan!. Apakah benar ini yang Tuhan inginkan?

Kapan Tuhan bicara seperti itu kepada mereka? Apa benar Tuhan bicara seperti itu?

Saya tekankan, saya tidak menyalahkan agama, tapi dengan tulisan ini saya hanya mau mengatakan bahwa menggunakan agama adakah cara yang tidak menohokan kebenaran, tidak tumpah darah, tidak saling benci? Saya islam, saya mendapatkan hidayah dari keluarga saya, dan keluarga saya dapat islam dari para wali songo. Setahu saya, sewaktu islam di Indonesia masuk..satu-satunya penyebaran yang tanpa tumpah darah hanya apa yang para wali Sembilan lakukan di Indonesia dengan tingkat keberhasilan tinggi jika dibandingkan dengan banyak cerita sejarah dunia.

Cara mereka dengan berdagang. Tidak menyerang, masuk dengan pendekatan budaya, berbaur dengan kearifan local.

Dalam sekejab mulai dari samudra pasai di aceh hingga tidore Maluku mengenal islam yang santun, yang menyegarkan dan yang mengusai perdagangan, yang memegang jalur distribusi kelautan. Kristen protestan masuk di bawa belanda, katolik masuk di bawa misioanaris. Namun tidak sekalipun ada perang antar agama dikala itu. Baru kemarin di ambon tahun 1999 terjadi konflik horizontal antar agama yang di bawa oleh?

Anda pasti tahu kan?! para ex afgan camp dalam perang melawan soviet ciptaan amerika itu ada di ambon merapat kesana waktu itu, ada Kristen garis keras dari philipina disana. Jangan tanya bagaimana masuknya ya dan lain sebagainya. Saya malas meneruskan karena ini adalah proxy war yang diciptakan karena ingin indonesia pecah. Sesederhana itu. Karena gampang menghasut pakai agama. Karena di pahaminya (agama) mulai berbeda dengan pendahulu. Sewaktu di akomodir oleh pancasila, oleh pemahaman agama garis keras pancasila salah.

Saya mulai berkerut urusan beginian ini. Mata saya langsung menajamkan pada orang yang membawa pemahaman ini, dari mana data basenya? Karena yang namanya opini itu harus ada yang menggiring. Harus ada niatan. Harus ada sarana. Harus tercipta keseragaman pendapat, harus diulang-ulang. Harus ada scenario.

Sebagai seorang yang setiap minggu menjadi abdi Negara yang harus berhadapan dengan strategi bagaimana “meniadakan ancaman”, maka saya ada baiknya bersuara. Yang muaranya mungkin saya ambil dari sisi yang saya kenal baik. Yaitu pilkada Jakarta.



SEWAKTU DI AKOMODIR OLEH  
PANCASILA, OLEH PEMAHAMAN  
AGAMA GARIS KERAS PANCASILA  
SALAH.

Dear Sandiaga Uno,

Selamat berjuang atas pilihan mas Sandi masuk kedalam pilkada Jakarta. Walau belum ada partai pengusung yang memenuhi threshold minimum anda masuk bursa, namun niatan sudah terucapkan. Dalam pertemuan terakhir kita di golf senayan bulan februari 2016 kemarin mas Sandi pasti ingat, saya pertanyakan lagi, kepastian masuk Jakarta yang anda jawab, InsyaAllah lanjut mas, Bismillah!.

Lidah saya mau melanjutkan dengan hal yang sama isi pikiran saya , tapi saya tahan dan saya hanya berkata singkat, selamat mas, lanjutkan.

Sebenarnya saat itu saya ingin mengatakannya namun saya urungkan karena ada baiknya saya menunggu saat yang tepat. sebenarnya saya ingin memberi saran begini, Jakarta itu ibukota Negara, pusat pemerintahan ada di sini. Setiap gerakan akan banyak kepentingan bermain. Bisa konflik dan bisa kisruh kalau tidak bisa membaca dan berstrategi yang tepat dari awal.



MOHON KAMPENYE MAS SANDI  
JANGAN MEMAKAI KATA AGAMA  
SEBAGAI “TOOLS”.

Mohon kampanye mas Sandi jangan memakai kata agama sebagai “tools”. Orang tahu kok siapa anda, orang tahu kiprah anda. Salah di artikan bisa memicu hal yang lebih luas dan yakinlah, perpecahan itu tidak ada manfaat. Jangan pakai agama sebagai alat kampanye Jakarta mas, tolong ingatkan pada timses dan pendukung mas Sandi.

Itu satu hal niat saya berucap langsung kepada mas Sandi. Demi ibukota Negara dan demi tidak di tunggangi kepentingan asing yang ingin kita kisruh.

Yang kedua begini, Indonesia itu luas dan banyak memerlukan orang seperti anda mas Sandi. Kiprah anda di dunia bisnis tidak di ragukan, network anda di kalangan atas pejabat tidak di ragukan, jaringan bisnis anda dari dan di luar negeri sangat banyak dan percaya anda.

Strategi bisnis di group bisnis yang mas Sandi bangun sudah world class. Saya cerita ini bukan karena informasi dari pihak lain atau berita. Saya bisa katakan mas sandi punya bisnis caliber internasional dari diskusi yang kita lakukan terakhir bisa membuktikan perkataan saya. Penawaran saya untuk mas Sandi dan group masuk di bisnis saya di Bekasi yang dijawab oleh orang kepercayaan mas Sandi..mas, kalau sampai hilirisasi sampai Power Plant kita mau masuk tuh! Kalau yang ini belum.

Saya tidak kaget karena saya tahu portofolio group mas Sandi, main di sisi atas yang sedikit kompetitornya walau besar kapitalnya, sementara saya tidak pengalaman di power plant, sementara power plant inverstassinya 2 trilun rupiah. Dan bagi group mas sandi, itu yang dimau. walau investasi besar.

Jadi dengan kekuatan bisnis, jaringan, SDM, kenalan di kalangan orang berpengaruh, baik politikus tanah air, hingga internasional mas Sandi punya.

Maka begini mas Sandi, di Jakarta, mas sandi akan keringetan plus berdarah-darah, melelahkan dan bisa membuat mas Sandi patah. Anda orangnya santun mas, anda orangnya baik mas, anda orangnya people person. Orang sangat mudah untuk suka anda. Catatan sejarah anda bersih. Prestasi di bidang bisnis mengkilat. Untuk menang banyak onak duri di lalui. Kalau kalah terlalu mahal biayanya, bukan materi namun peluang lainnya dalam dunia politik akan meredup.

Orang dengan catatan sejarah bagus seperti anda tidak boleh kalah dan salah mas. Jadi agar mas Sandi bisa menang, bisa kerja membangun dengan cepat, dengan tidak melewati persoalan fitnah, kisruh, konflik itu ada mas.

Daerah strategis dan daerah yang sangat potensi dimana peluangnya bisa ratusan kali lebih baik juga ke vitalannya bisa mengalahkan Jakarta adalah Banten mas Sandi. Bandara Internasional di sana Mas, Krakatau Steel di sana mas, dan banyak lagi potensi daerah Banten menunggu anda

karyakan. Menunggu jaringan bisnis anda mas, memerlukan orang seperti anda membuat Banten menyamai Jakarta hanya dalam 5 tahun anda bisa mas Sandi.

Tanpa tangerang, tanpa cengkareng, Jakarta tidak ada apa-apanya mas Sandi. Saya jamin mas, jika anda memutuskan masuk Banten, maka respond dukungan kepada anda akan mendapatkan limpahan tenaga yang banyak.

Saran saya ini saran seorang sahabat, saya tidak ingin Indoensia kehilangan asset yang berharga seperti anda seorang Sandiaga Uno. # may peace be upon us



AYA TIDAK INGIN INDOENSIA  
KEHILANGAN ASSET YANG BERHARGA  
SEPERTI ANDA SEORANG SANDIAGA  
UNO.

**Ketika Orang  
Mulai Menyerang  
Anda dan Akan  
Mencacah Anda  
Hingga Kecil,  
Artinya Anda  
Sudah Mulai di  
Perhitungkan”**

**S**ecara perhitungan bangunan, membangun 20 lantai dengan 32 lantai di lahan Jakarta, biaya per meter persegiannya sama namun irit di pondasi. Walau pun pengetahuan sipil saya sedikit, pengalaman membangun beberapa bangunan hotel, kantor dan perumahan logika sadarnya ilmu sipil kira-kira sama. Menurut saya ini loh.

Jadi saya sampai punya kesimpulan karena harga pondasi yang membedakan bangunan satu dengan lainnya, maka membangun dengan lantai 32 adalah yang paling irit secara ongkos produksi.

Saya percaya bisa membangun dengan hanya Rp 4/5 juta per meter persegiannya dengan dapur dan kamar mandi untuk setiap unit apartement. Dan secara psikologis bangunan luasan untuk sebuah apartemen adalah 72 meter persegi dua kamar tidur. Ini sangat manusiawi, dan 110 meter persegi untuk 3 kamar tidur.

Jadi membangun apartement harga dasar per unitnya sekitar 300- 500 jutaan sudah layak huni. Jadi ambil rata-rata 400 jutaan.

Kalau membangun 500.000 unit apartemen maka memerlukan nilai investasi 300 triliun rupiah. Mahalkah nilai 300 triliun itu? Atau bagaimana kalau kita memandang dari sudut lain.

Mahalkan kerugian bisnis di Jakarta pertahun karena macet kehilangan 20 triliun rupiah nilai transaksi karena kehilangan waktu salah satunya? Mahalkan pemborosan 15% BBM senilai 5 trilun lebih dari pemborosan energy karena macet?

Kasih saya 300 triliun, saya bayar balik dalam 8 tahun. Dan Negara hemat 250 trilun dalam 8 tahun ke depannya karena Jakarta tidak macet!

Negara ngak punya uang meminjami saya 300 trilun ?, bolehkan saya cari investor asing, yang dimana dalam 8 tahun lagi investor itu keluar, kita bayar investasinya dan bunganya. Namun asset masih di kita punya 100% bolehkah saya minta izin tersebut, pinjam dana asing?

Bagimana membalik-kan dana investor? Amankah investornya? Nah inilah ke gilaan saya selanjutnya.

Cita-cita...menyelesaikan masalah macet di Jakarta! Begini kacamata saya melihat nya. Di daerah pusat Jakarta, ada ratusan hektar tanah menganggur karena masalah tanah. Ada kasus, verbonding kasus tanah asal dengan kepemilikan yang sudah tahunan tidak selesai. Dan jumalahan puluhan, luas luas lagi tanhnya. saya yakin 50 tahun lagi belum selesai. Juga tanah Negara yang tidak produktif di Jakarta.

Karena lokasi itu di tengah Jakarta maka saya punya ide gila. Saya akan pakai seluruh tanah tersebut untuk saya bangun gedung rumah susun apartemen condominium. Untuk 2 juta warga Jakarta dengan status sewa!

Harga sewanya rata-rata hanya 3-4 juta perbulan per unit. Untuk 1, 2 dan 3 kamar tidur. Lengkap di bangun sekolah, klinik, pasar, pusat jajan, taman bermain, moda tranportasi massal (MRT/BUS/KRL) dan sport center.

Apa yang terjadi kalau lahan tersebut di menangkan oleh salah satu yang berperkara. Kita akan minta dia untuk bagi hasil 50:50 atas uang sewa dimana 10 tahun kemudian gedung dan tanah akan menjadi milik pemilik lahan. Dan jika dia mau menghancurnya, silahkan!, mau menjualnya, maka pemda akan beli dengan harga NJOP.

Ini ide gila. Dan saya tidak ingin berdebat. Saya akan minta DPR buat Undang-undang. Presiden minta keluarkan perpressnya buat melindungi para pihak.

Dengan adanya rumah sewa tadi, warga Jakarta akan menyewa dan mengurangi pengunaan kendaraan pribadi. Karena jarak mereka dengan pusat aktifitas, sangat dekat.

Perilaku warga Jakarta di rubah, tinggal di rumah sewa di pusat kota, dan ketika weekend baru menikmati week end house, di daerah masing-masing. Di sentul, bogor, cibubur, tangerang, depok, dan sekitarnya. Ini terjadi karena 60% aktifitas Jakarta karena mereka yang tinggal di pinggiran jakarta, suburb nya Jakarta masuk kepusat. Dengan startegi ini, mereka tidak kemana-mana selama week days. Semua di tengah.

Denyut transportasi lintas Jakarta, saya yakin berkurang hingga 50%. Jakarta lengang.

Sekarang kacamata investor. Kalau di garansi oleh pemda bahwa bangunan akan terisi. Maka investor mana yang akan menolak membangun. Bahkan 1 investor bisa membangun dengan investasi 300 triliun rupiah. Yang saya minta bantuan, beri saya lahan 30 tahun untuk di bangun dan saya akan berikan restibusi atas PPB tanah dahulu saja.

Saya akan bangun 1000 tower, 100 sekolah, 10 RS, 50 pasar, 50 pujasera, 1000 kios, 20 sport center dan taman bermain penghijauan. Beri saya lahan 300 ha di tengah Jakarta yang menganggur!

Beri saya 5 tahun. Semua akan siap ber operasi. Katakan ada lahan , saya di beri mandat tersebut. 1 tahun lagi pembangunan saya mulai, maka 2022 semua tersedia. Siap di pakai. Setiap tahun 20% bisa dipakai, sejak tahun 2018.

Posisi kira-kira mirip dengan yang ada dalam BUMNK, badan usaha milik Negara khusus. Ini seperti jaman ibnu sutowo dulu. Pertamina kuda laut namanya, pasti sahabat semua ingat. Betapa lincahnya badan usaha tersebut. Dengan BUMNK tersebut semua terbuka, akuntabel dan reliable.

BUMNK tersebut langsung di bawah presiden, selama 10 tahun, lalu di tahun ke 11 baru masuk di bawah meneg BUMN. Hanya crush program saja. Mudah-mudahan saya ngak lagi mimpi. # may peace be upon us



HANYA CRUSH PROGRAM SAJA.  
MUDAH-MUDAHAN SAYA NGAK LAGI  
MIMPI.

**Demo Anarkis  
Organda, Sah Buat  
di Kamplengi**

Demo anarkis di pimpin oleh blue bird. Boss organda juga boss blue bird. dia mulai ber politik. Blue bird mulai di pakai buat “power”. saran pak Jonan, “beku kan izin blue bird 2 minggu” tidak boleh operasi!. beri pelajaran buat mereka yang merasa mempunyai “power” dan di manfaatkan untuk kepentingan sendiri.

Negera ini bukan negara preman. Demo anarkis merupakan ancaman keamanan dan ancaman ekonomi. Perkataan “ancaman” bisa diartikan ancaman keutuhan NKRI. Maka kepentingan negara ( nasion interest), jauh di atas kepentingan pribadi (human interest). ayo pak kapolda, babat anarkis pakai pasal tindak pidana pengacau keamanan.

Dan kepada masyarakat, lakukan demo tandingan, pergunakan uber, go jek, grabtaxi, dan aplikasi transportasi lainnya selama 2 minggu kedepan. sekali lagi, lawan anarkis dan tindakan “sok menekan”, “sok punya power” agar kapok bermain-main dengan keegoan dirinya.

Ketahuilah wahai boss organda, ego anda telah menjadi kampanye positif bagi yang anda katakan “musuh anda”. power anda di pakai untuk gertak, membuat anti klimak pelayan anda selama sekian tahun yang keluarga anda bangun. saya sangat tidak hormat atas pilihan anda. ini kebodohan dan pembodohan pak boss.

Anda belajar kenapa pakai cara keras dan menyesakan sih!. ini blunder, ini tidak simpatik. wahai anggota DPR dan kementerian perhubungan. beri pelajaran demo anarkis ini. jangan di turuti keinginan organda kali ini. beri pelajaran dulu, “kamplengi”, baru di buat aturan (sangoni) tapi bukan “turuti”.

BERI PELAJARAN DULU, “KAMPLENGI”,  
BARU DI BUAT ATURAN (SANGONI)  
TAPI BUKAN “TURUTI”.

Cara buat regulasi gampang kok, selama “level playing field” nya sama maka semua senang.

Begini pak menteri contohnya, kalau taxi plat kuning pakai KIR, maka uber dan granbike pake KIR. kalau plat kuning bayar pajak, maka uber bayar pajak.

Yang membuat tidak nyaman organda adalah di sini. jadi buat aturanmain sama. kalau “level playing field” nya sama maka kalau ternyata uber bisa murah, bisa aman, bisa berkembang dan ternyata blue bird mati. blue bird ya jadi sejarah, ngak apa-apa pak menteri. seperti musnahnya dinosaurus.

Jadi saran saya, kamplengi dulu anarkisnya pak kapolda, pak menteri, dan angggota dewan terhormat. jangan turuti, tapi samakan “level palying filed”nya. demikian semoga manfaat # peace be upon us



JANGAN TURUTI, TAPI SAMAKAN  
“LEVEL PALYING FILED”NYA.

**Gagal Selamatkan  
Putra Bangsa di  
Sandera Teroris,  
Indonesia “Fail  
State”, Negara  
Gagal**

**P**eristiwa abu sayaf menyandera 10 warga negara indonesia sekarang menjadi pusat perhatian media dan masyarakat.

Kesadaran bernegara, berdaulat dan semangat kebangsaan mendadak menyalah di mana-mana. Ada yang bertanya, kapan TNI menyerang? Ada yang bertanya, nah kalau begini densus apa bisa? Ada yang nyelotuk, halah ngurus santoso 30 orang saja ngak selesai-selesai lebih 3 tahun. Bahkan sejak desember tahun 2015 sampai 1500 gelar pasukan kepung santos juga ngak selesai.

Apa lagi mau ke philipina selatan yang banyak pulau kecil dengan wilayah yang tidak di kenal dimana pasukan philipina yang 20 tahun terakhir mencoba memberangus abu syayaf ngak selesai juga.

Ada optimisme, ada pesimisme. Sekarang negara di mana? Alat negara kementerian, parlemen, pemimpin negara semua sedang di uji akan kemampuan mempertahankan martabat bangsa, dalam menyelamatkan putra bangsa di philipina selatan ini.

Kalimat “melindungi segenap tumpah darah, negara melindungi bangsa” dalam amanah undang-undang sedang di pertanyakan oleh semua insan Indonesia.

Saya selaku pribadi bener-benar menunggu aksi negara. Karena kegagalan dalam misi menyelamatkan 10 putra bangsa bisa membuktikan bahwa Indonesia negara paria, negara gagal (fail state) berdaulat.

Saya sekali lagi menantang jalan penyelesaian masalah penyanderaan ini dengan scenario bermartabat dan berdaulat. Tunjukan siapa indonesia kepada dunia.

Sesungguhnya menyelesaikan masalah penyanderaan ini dibawah nomenklatur siapa , ranah nya siapa? Densus? Kemlu? TNI? Menkopolkam? Apa semuanya rapat? Actionnya? Sudah hampir 2 minggu loh mereka di sandera. “Sense of crisis” nya mana? Langkah nya apa kok belum di perlihatkan?

Langkah humanis negosiasi? Boleh silahkan, langkah diplomatis, ok juga? Langkah militer?

Nah ini saya pertanyakan dahulu kalau langkah militer. Mau seperti woyla di don muang thailand? Jaman pak Yoga dahulu dan langkah taktis pak benny murdani melobby bangkok hanya memerlukan 30 menit komunikasi. Selesai dan tuntas.

Setuju pasukan indoensia bergerak, thailand membantu sarana. 3 hari masalah selesai!

Langkap pasukan penyelamat kapal “sinar kudus” di somalia ada di perairan international. Manuver lincah dilapangan terbuka dan terbukti tentara kita terbaik bisa menyelesaikan dengan elegan. No casualties!. hitungan minggu selesai.

Namun dengan abu syayaf kali ini beda medannya. Pertanyaan berikutnya, seberapa dekat hubungan “bathin” pemerintahan Jokowi dengan aquino saat ini? jawabannya, ngak akrab dan ngak kenal.

Seberapa baik hubungan diplomatis dua negara, dingin. Hubungan milter kerjasama kaku dan tidak sering berhubungan. Perbatasan dua negara yang paling longgar penjagaannya dari dua belah pihak.

Jadi menurut saya operasi militer tidak mungkin dilakukan bukan karena pasukan kita tidak mampu, belum tentu. Tapi kemampuan strategic diplomatik kita kali ini NOL BESAR. Saya sengaja membuat kata nol besar pakai huruf kapital dalam usaha melakukan otokritik terhadap kemlu dan kemhan.

Jadi karena tindakan militer tidak bisa dilakukan karena lobby diplomatik lemah. Ngaku aja deh ya kemlu, kita lemah. Ngak usah bersilat lidah mempertahankan diri kebijakan luar negeri , foreign policy kita lemah.

Orang kemarin ke gedung putih saja pakai jasa singapore kok, ngak apa sih asal ngaku.

Jadi karena opsi milter ngak mungkin sebaiknya ya bangun pendekatan lain. Diplomatis, humanis. Sekali lagi bukan saya mengecilkan kopasus, denjaka, denbravo. Kalian “one of the best soldier in the world”. Taktikal dan operasional anda terbaik. Saya yakin kalian semua sudah mengenakan “full battle dress ranger”.

Namun strategical di atas kalian sekarang sedang tergopoh-gopoh. Para jeneral di cilangkap dan para jeneral di merdeka selatan semua kurang istirahat. Opsi militer tetap ada, kalian stand by. Kita tunggu para strategic diplomatic bergerak. Yang ini kita tunggu. Bisa apa tidak, cepet apa lama?

Jadi karena opsi militer masih pabalieut kalau boleh berbagi saran, ya sudah kirim team terbatas lakukan dengan diplomatis saja. Bayar 15 miliar ke abu syayaf. Bawa pulang 10 warga negara indonesia. Selamatkan dulu muka bangsa, selamatkan dulu warga negara indonesia. Kami tunggu minggu ini perkembangannya. Bukan bulan loh, bukan tahun,, bukan nyawa hilang. Selamat bertugas kemlu, kemhan, dan instansi terkait. # peace be upon us (Repost 31 maret 2016)



SELAMATKAN DULU MUKA BANGSA,  
SELAMATKAN DULU WARGA NEGARA  
INDONESIA.

**Kalau Ada Orang  
NGIRI Pada Anda,  
Usahakan Anda  
NGANAN atau  
TERUS Saja.  
Jangan Ikut NGIRI,  
Nanti Jadi KONVOI**

**P**ositif thinking, ramah, lembut, berprasangka baik bagi manusia yang memiliki ciri seperti ini maka kalau di kelompokan namanya amity pendamai dan kaum abnegation kaum yang suka menolong. Mereka tinggal di komunitas yang open , terbuka, saling sapa saling tolong, tidak ada pemarah, musyawarah, damai tidak suka perang, berprasangka baik selalu. Semua orang periang, punya banyak cinta dan kasih.

Mereka (kaum amity) sulit mengerti orang yang selalu marah terhadap apapun, sulit (amity) mengerti terhadap kaum yang selalu melihat hal dari yang jeleknya, selalu menganggap banyak hal di luar dirinya (dan kaumnya) semua salah (seperti para hater yang padahal tersering, mereka sendiri (kaum hater) yang bermasalah) hanya mencari pemberian diluar dari dirinya, ngak akan mau menilhat ke dalam “inward looking”.

Menjadi seorang yang negative thinking, pemarah, usil, iseng, galak, keras, adalah tidak benar kesannya. Beda tipis sih dengan psikopat, ringan tangan KDRT, pencuri, tukang berantem. Namun saya tidak membicarakan jenis ini memang. Saya hanya bicara orang yang keras, kasar, namun tidak main tangan pukul atau menekan dengan verbal makian. Bukan. Tapi berfikir negative, hati-hati, analitik, ragu, curious, lambat, dan sejenisnya menurut saya ngak salah kok. Perlu juga buat dunia ini.

Lalu ada hal yang agak menggelitik saya, ketika membaca banyak postingan di sosmed, saya ini punya pendapat, pribadi loh..segala hal yang namanya di janjikan oleh peng-iklan sekolah hipnotis, NLP, quantum, vibrasi apapun istilah pendekatanya yang menjanjikan perubahan tabiat dalam waktu cepat saya angkap hanya “manis-manis lambe” hanya manis di bibir. Tidak akan bisa merubah karakter sesorang seperti yang dijanjikan. People never chance!!!, perubahan terjadi semua karena keterpaksaan. Bukan karena kemauan.

Nah, ini tulisan seperti ini jarang nih saya menggunakan kalimat satir atau bahkan yang baca para sahabat akan tulisan kali ini kesannya sarkastik sekali menohok penjual ilmu hipnotis di sosmed. Padahal hak orang ya jualan. Padahal apalah seorang saya ini menyindir iklan mereka.

Saya pada dasarnya punya pendapat dasar tulisanini yang mungkin bisa menjadi alasan (pembenaran versi saya sih). Merubah tabiat adalah hal yang sulit dan hampir tidak mungkin. Merubah karakter bagi saya adalah mission impossible.

Warna kita, true color kita ya karakter kita itu, ya image kita itu. Merubahnya ibarat kita memfokuskan pada kelemahan kita. Bukan salah, namun begitu kita mencerahkan waktu banyak hal itu akan membuang waktu anda.

Sebaiknya focus di “kekuatan” anda para sahabat. Focus dan habiskan 80% waktu anda pada kekuatan. Jangan focus 80% pada kelemahan, pada kekurangan, jangan “don’t sweat on small stuff”, jangan berkeringat pada hal yang kecil.

Jadi saya agak ketohok dengan iklan yang menjanjikan perubahan tabiat, karakter, mental dalam waktru cepat. Sulit, asli ngak mudah. Lalu apa hubungan dengan dunia hypno bisa lakukan itu? Hypno NLP bukan buat penyembuhan psikis seperti itu. Itu ranah psikiater yang banyak teman sebutkan. Sakti sekali pakar hypnosis kalau bisa lakukan itu. Alumni hypnosis sudah 20.000 orang lebih dalam 10 tahun terakhir ini. Ngak berubah banyak tuh bagi mental bangsa Indonesia.

Ini kalimat sinis sekali yang saya pakai. Karena saya mau minta bukti hard evident dari ucapan perkataan dan tindakan dari para master hypnosis ini yang mengambil jalur teraphetic. Yang meng-kliam solusi kejiwaan instant dengan menjual murah keilmuan ini.

Masalah kejiwaan itu sangat kompleks. Observasinya lama, assessmentnya lama. 6 tahun saya di dunia aplikasi psychology, 4 semester ada kelas hypnosis saya khususnya hypno feorensi dan criminal mind, saya ngak berani claim vulgar perubahan tabiat instant. Sebatas phobia ok. Takut tinggi, takut naik pesawat, quit smoking, slimming hanya bersifat mental motivasional. Bukan “cure” penyembuhan dan one stop solution dari masalah psikis kejiwaan.

Bahkan orang yang saya anggap tante saya Prof Dr Luh Suryani ibu dari sahabat saya (keluarga tersebut saya kenal lebih dari 20 tahun), telah banyak membantu masalah mental kejiwaan dan telah makan asam garam keilmuan psikiater hingga S3 dan ahli hypnosis tak pernah klaim kemampuannya.

Point saya begini, setiap kita punya kelemahan. Jangan takut pada kelemahan kita, jangan juga coba di ubah.

Bayangkan superman, sesakti mandra guna diri superman, dia memiliki kelemahan yang namanya batu krypnton, atau kryptonite. Dia menjadi lemah tak berdaya jika ada kryptonite. Dan disinilah SERU nya dunia superman. Dramanya, harapan, semangat, emosi muncul. Penaklukan, perjuangan keluar.

Bayangkan kalau superman sempurna tidak ada kelemahan. Kita bacanya males. Kita nontonnya juga gerah. Semua bisa ketebak. Semua bisa selesai dan selalu menang.

Bagi saya itu bukan kehidupan, bukan nyata. Dalam dunia nyata, masalah, kasus, keluhan adalah sumber peluang. Peluang tercipta karena keluhan, kerana masalah, kerana kasus, kerana adanya kekurangan, kerana adanya kelemahan.

Jadi setiap kita punya kekurangan. Manfaatkan 20% waktu anda untuk memperbaiki. Namun yang 80% adalah manfaatkan kekuatan anda, dan habiskan waktu terbanyak di kekuatan.

Saya bukan tidak menyarankan perubahan, namun jika kita sadar kekurangan kita, maka itulah kegunaanya ber mitra, berpartner. Mereka menutupi kekurangan dalam diri kita. Itulah gunanya silaturahmi, itulah gunanya kita menjadi mahluk sosial. Itulah kita yang selalu memerlukan orang lain. Diciptakan beragam, berbeda untuk di mengerti dan saling isi. # may peace upon us



MEREKA MENUTUPI KEKURANGAN  
DALAM DIRI KITA. ITULAH GUNANYA  
SILATURAHMI.

Mengkritik **Itu**  
Ilmu yang Tidak  
Perlu **Dipelajari**

**A**da sebuah pameo yang muncul di kalangan "the have", kalau anda belum pusing karena pajak, artinya anda belum cukup kaya. Jadi ada sebagian orang ,erasa pajak itu hal yang menyebalkan karena kerja cape-cape tapi 25-35% pendapatan anda di ambil Negara.

Misalnya tutup buku tahun ini anda profit 100 miliar. Begitu anda mau manfaatkan, anda mau ambil maka anda kena pajak 25% atau 25 Miliar di ambil Negara.

Atas nama warga Negara yang baik, itu kewajiban. Masalahnya yang menjadi pemikiran banyak orang apakah pemerintahnya amanah? Itu dulu tertanam kuat di benak banyak orang. Saat ini pemerintahnya mulai bersih-bersih. Jokowi, ahok, risma, ridwal kamil dan banyak pejabat memulai gerakan bersih tersebut.

Hanya DPR wakil rakyat yang masih banyak yang main anggaran/ lihat aja tuh yang bini nya jalan-jalan keluar negeri, pada fotonya jelas terlihat. Merek sepatu, busdana, tasnya..sekali jalan 100 juta minimum tuh. Suaminya saya ngak tahu bayar pajak apa tidak. Duitnya saya ngak tahu proyek mana yang dapat fee nya. Orang kalau gajih mereka di DPR hanya 50 jutaan kok. Itu pasti habis buat gaya hidup mereka, kurang kali.

Kembali ke masalah pajak. Kalau anda mulai pusing urusan pajak off shore bank adalah bagian dari memperkecil pajak. Dan ini bagi sebuah bangsa dosa besar. Tapi bagi pengusaha adalah langkah pintar. Langkah pintar itu ada catatannya, kalau tidak ketahuan.

Ada satu level yang lebih tinggi dari sekedar taruh uang di off shore bank, ada lagi di atas itu. Namanya "trust fund". Ini lebih bersih lagi karena nama dalam suratnya atas unjuk bukan atas nama, jadi lebih tidak kelihatan lagi.

Urusan "off shore" yang lagi rame masih terbilang "anak SD", masih banyak instrument di atasnya. Ini simple saja contoh nya.

Kemarin saya makan siang dengan seseroang yang bisa di katakana setengah pension. Secara materi dia sudah jauh di atas rata-rata. Secara kedudukan social juga sangat elite. Di depan saya dia telpon ajudan presiden

untuk minta waktu malamnya menghadap. Bukan politikus, tetapi tiap saat mereka datang kerumahnya.

Singkat cerita makan siang berdua dengannya di bilangan menteng dia membayar bill restorant kami. Sebuah kartu hitam keluar dengan di ujung kanan nya tulisan premium dari sebuah bank papan atas dunia.

Saya pun heran, boss kok pakai debit bank asing. Ngak rugi kurs? Karena pasti itu uangnya bukan rupiah tabungannya.

Masih kecil di banding dengan pajak yang nanti di monitor karena pemilik kartu kredit sekarang di awasi pajak. Ya saya pindahin semua kartu kredit dan debit saya keluar. Gampang toh?

Kesimpulan, orang-orang yang seperti mereka ini “alert” sekali kalau urusan maneuver keuangan. Mereka gigih buat uang, charity mereka yang saya tahu besar sekali karena sahabat saya yang lagi makan siang ini adalah sponsor 3 organisasi olah raga nasional, tenis, judo apa gitu satu lagi. Milyaran rupiah donasinya. Namun urusan pajak dia berusaha ambil jalan lain. Dia beralasan.. saya khan sudah setengah pension. Semua uang saya di dapat dari investasi di luar negeri. Maka saya dari pada pajak kena dua kali, ya saya maneuver.

Ada banyak alas an melakukan maneuver keuangan. Seperti salah satunya “trust fund” yang saya tulis di atas itu bisa mudah pengalihan saham atau hak waris. Intinya, sadar pajak itu bagian dari sadar kaya. Saya yakin sahabat semua sekarang mulai pusing karena pajak khan? Di kartu kredit sekarang ini setidaknya. Itu tandanya sudah masuk kelompok sadar kaya. # may peace be upon us



ADA BANYAK ALAS AN MELAKUKAN  
MANEUVER KEUANGAN.

**La Bella Vita- Life  
is Beautiful**

**A**pakah kita pakai ruangan tertutup? Atau kita bisa diskusi di tempat terbuka? Ini adalah pertanyaan dari panitia bertanya ke saya pada saat akan melakukan survey ke Bali. Pertanyaan berikut, suasana seperti apa agar diskusi bisa berjalan baik? Tempat apa saja yang akan di kunjungi untuk peserta bisa menikmati pemandangan serta suasana belajar yang atraktif?

Saya sempat lama tidak menjawab. Kepala saya melayang-layang mencari sebuah ambiance yang sesuai dengan harapan peserta.

Para peserta pastinya orang yang sudah tahu bahwa untuk “merubah, saya harus berubah”. Maka suasana yang tepat akan membuat pembelajaran masuk dengan baik. Karena itu dalam dunia aplikasi psikologi yang saya geluti, “suasana” itu penting.

Salah seorang yang saya hubungi sebelum menjawab hal ini adalah arsitek senior guru besar kampus di bandung, sahabat lama saya yang doctor di bidang psikology arsitektural. Namanya professor baskoro.

Kalau pernah ke selasar sunaryo di bandung utara, itu salah satu rancangannya. Mendesign arsitektural baginya bukan keindahan bentuk, mutu material, kemewahan, namun dia sangat mengutamakan “rasa”. Disebuah ruangan yang di angkat langit-langit tinggi penuh kaca memberi kesan lapang kelegaan. Yang membuat suasana tersebut ternyata ada di letaknya pintu masuk yang dari samping yang di rancang khusus menimbulkan efek surprise.

Hal-hal kecil seperti ini membuat rancangannya penuh “rasa”. Belum lagi keheranan saya misalnya di sebuah tempat panas 32 derajat celcius dia bisa menciptakan sebuah ruangan tanpa AC dengan suhu 25 derajat atau 7 derajat lebih dingin di banding daerah luar sekitar. Arah angin, arah sinar matahari, peletakan jenis tanaman, sirkulasi udara dari dingin ke panas di aliri di atas panasnya menyisakan udara dingin di bawah dan bergerak centrifugal ke langit-langit yang di rancang berundak.

Hal ini membuat lobby rumah tanpa AC bersuasana sejuk. Walau di luarnya terik.

Tidak heran beberapa resort di bali bahkan di maldive adalah sentuhan tangannya. Di maldive ini hebat sekali karena ada resort yang memintanya bersuasana cinta. Pokoknya menginap di resort tersebut anda di jamin “fall” cinta.

Sulit saya menjelaskan, namun ketika saya ke sana, hal itu bukan bohong, benar-benar terjadi. Cinta itu sendiri khan kata kerja, tidak melulu cinta adalah terhadap lawan jenis, kemudian romance. Namun cinta kepada Ilahi, kepada alam, kepada sesama mahluk mendadak timbul. Hanya dengan menikmati resort tersebut, apa lagi yang lagi honeymooner..auuuuu

Contoh rasa misalnya begini, Bagi sahabat muslim yang pernah ke mekkah begitu anda masuk Masjidil Haram apa rasanya pertama kali anda melihat ka'bah? Apa bisa di urai dengan kata-kata, bahkan anda merasa kata-kata perasaan anda saat itu belum pernah tercipta. Anda “speechless”. Yaitu lah cinta.

Atau tempat lain lagi, bagi anda yang pernah ke kota San fransisco anda juga pasti memahami legenda kata-kata dari sana “I left my heart in San Fransisco”.

Kota itu jika anda rasakan, memdadak romantic tercipta. Suasana kota setengah tua, berbukit bukit terjal, bunga dimana-mana, liukan lombart street, kabut tipis selalu menyelimuti, it never rain ngak pernah hujan, udara stabil 22 derajat rata-rata. Sulit di terangkan begitu anda menatap mata hari terbit di jembatan golden gate, hati anda mendadak runtuh, semua pertahanan gengsi dan jaim mendadak hilang. Anda menjadi manusia tak bertopeng, jadi diri anda yang polos. Siapapun nada dalam keadaan seperti anda, anda langsung cantik, kalo cowo, anda langsung ganteng!

Kemudian, Mata anda mendadak menatap kesana kemari mencari tatapan balik dari mata (lawan jenis) dan mengharap senyuman di terima kita bersama tatapan mata tersebut. Tangan menjulur dan saling ucapan salam kenalan, saya garansi tak lama anda “falls” jatuh dalam rasa romantic. Itu san fransisco, itu kota romantis banget. Romantic pol! Sangat. Sungguh, dari 10 teman saya yang pernah kesana, semuanya merasakan “rasa” itu. Mau bukti...hati-hati, hati anda tertinggal di san fransisco.

Tempat lain lagi, Satu hal yang semua teman saya ingatkan (kepada saya) karena saya belum pernah ke tempat tersebut. Wiek..hati-hati kalau ke Paris dan Roma. Paris kamu harus datang dengan belahan jiwa. Itu saja kamu bisa jatuh cinta lagi, bahkan kepada orang yang sama. Dan roma...wuiii...begitu kesana, jangan pernah sebut nama kota roma di baca “backword” mundur..roma, AMOR. Dewa cinta di sana. Back in old say..that’s amore!!

Ok, stop urusan amor. Maka suasana belajar , kolaborasi , membangun suasana “kaya” dalam diri dan romantisme cinta ternyata itu yang di rekomendasi oleh sang professor. 30 menit tanpa jeda beliau sempatkan mengajari saya lewat telpon. Tempat yang di harapkan untuk peserta mendapatkan suasana tersebut di urainya.

Saya faham bali, sehingga ketika di detailan tempat dan suasana yang akan di pakai, imaginasi saya langsung menari-nari di dalam pikiran saya. karena itu saya pilih bali, karena dari 10 orang ke Bali, tanya deh..berapa yang merasakan paris, roma dan san fransisco di sana? Mungkin sebagian besar falls!

Telpon di tutup dan panitia saya panggil..dan saya berkata, bikin peserta untuk siap-siap jatuh cinta dan menjadi kaya! Ini tempat yang kamu harus siapkan, cari dan ini barang-barang yang dibutuhkan, 20 menit kalimat mengucur deras. demikian instruksi saya kepada panitia awal yang akan meluncur kebali. Para dara angels ini sedang siap siap sekarang. Ada yang mau nemenin ke bali pra bootcamp? Kalau ada maka saya jawab , ngak boleh ada yang ikut. Karena surprise harus di jaga sampai hari- H # may peace be upon us

“I LEFT MY HEART IN SAN  
FRANCISCO”.

**Nyindir & Nyinyir**

A vertical stack of yellow text and a logo. At the top is the word 'MILLIONAIRE' in a bold, sans-serif font. Below it is 'MINDSET' in a similar font. To the right of 'MILLIONAIRE' is a stylized logo consisting of the words 'NYINDIR' and 'NYINYIR' in yellow, with the 'I' in 'NYINYIR' partially overlapping the 'R' in 'NYINDIR'. The 'NY' in 'NYINDIR' and the 'NY' in 'NYINYIR' are also partially overlapping.

**“NYINDIR itu dilakukan ketika anda merasa benar, NYINYIR itu dilakukan terlepas dari anda benar atau tidak, pokoknya orang lain harus sakit hati aja!”**

**M**enjadi sales, “pop the question” nembak gadis impian, maju ke calon mertua, interview pekerjaan, presentasi proposal, bagaimana menjadi perhatian di tengah orang berpengaruh, lobby di kalangan politikus dan birokrat, maneuver pengambil alihan kepemilikan perusahaan orang lain yang tidak mau menjual, semua ngak ada apa-apanya di banding kemahiran tukang sayur di antara ibu-ibu di depan rumah dengan daster mereka di sela-sela gossip antar tetangga.

Tidak ada orang yang lebih “tough” menjual, melobby bermanuver di banding sang tukang sayur melakukan gerakan manipulasi penawaran yang membuat ibu-ibu lupa harga. Kemahiranya memainkan gossip, pura-pura bertanya, lalu mendapat bahan untuk kesebelah dan mulailah transaksi pegang-pegang daganagn tukang sayur plus gossip hingga ibu-ibu tadi niatnya hanya beli kangkung, bisa ikut belu tambahan terong dan krupuk.

Percayakah sahabat bahwa harga di tukang sayur keliling jauh lebih mahal dari harga barang yang sama super market? Namun disisi lain, yaitu pada rasa di tingkat kepuasan pelanggan , nilainya sangat tinggi di banding belanja di pasar modern. Ibu-ibu puas..terutama pada tukang sayur yang pandai cerita, pandai bermain data, pandai mengalihkan perhatian, pandai mengadu ego tetangga.

Eh ibu, maaf nih Ibu sebelah, bu sri tadi memborong telor sama ayam bu, katanya ada acara keluraga nanti malam, maklum saudara nya khan banyak yang pejabat, itu bisikan tukang sayur yang membuat ibu tetangga yang sedang berada di depan gerobak sayurnya mulai nyinyir, emang tuh..saudara yang sukses dia pamer-pamer terus, kang sayur, besok datang ke sini duluan ye..ayam banyakin. Emang dia doang yang bisa masak banyak.

Maneuver persaingan dengan pandai di mainkan, adalah kunci sukses tukang sayur ini tidak di dapat dimanapun pelajarannya. Beberapa kali saya tinggal di beberapa lokasi, di jatiwaringin, di cinere hingga sekarang

di bilangan kebayoran, sama saja tukang sayurnya, semua pandai mengolah informasi. Kalau tidak, tidak akan bertahan di ketatnya persaingan bisnis di Jakarta.

Mengapa pagi-pagi saya menulis tentang tukang sayur ini? Asalnya adalah terpancing dari betapa kesalnya saya mengurus perizinan dalam beberapa usaha yang akan kami bangun.

Bayangkan, belum usaha saja duit sudah keluar luar biasa besarnya. Ada lebih 72 dokumen yang saya harus selesaikan sebelum memulai. Mulai dari izin local kabupaten, provinsi, kementerian. Kementerian ada KLH, menteri perbungan, mentri perindustrian, mentri esdm dan mentri perdagangan. Belum lagi urusan dengan PLN nya untuk daya listrik baik itu kita jual ekses power atau strategi solicited lainnya. BPN urusna pertanaha, hingga preman penguasa wilayah. DPRD di paparkan dan selalu minta uang rapat, dan rapatnya haru is di hotel mewah dan di luar kota. Setelah itu minta pelayanan plus plus..ini yang saya “anjing..anjing khan selalu”..karena pasti saya tolak. Suap material atau suap jasa seperti ini.

Karena begitu di kasihpun mereka tidak setia juga kok. Ya perang saja sekalian. Benar, mereka DPRD atau DPR adalah lembaga yang sering saya lawan. Sedikit orang yang amanah di sana. Dan mereka juga posisinya dalam proyek hanya jatah preman saja kok. Kalau masyarakat setempat ok, LSM dan NGO bisa di bungkam, catatan, mereka ini preman juga sih. Saya pasti jalan.

Hal ini yang membuat proyek dari tahun 2013 ngak selesai izinnya, dari mana kita bisa cari “funding” kalau izin belum lengkap? Bahkan di jaman jokowi sekarang ini sudah mulai di tebas-tebas birokrasinya, namun sisi perusahaan BUMN kayak PLN, pertamina, tetap aja main. Dengan alas an kami (PLN/Pertamina) pebisnis, kami harus untung.

Dalam hati, eh, geblek..kalau boleh listrik di swastain gue ngak perlu eluh!! Gw bikin power plan sendiri lebih murah tau kha luh!. Kalau boleh gw sedot minyak dan produksi langsung jual, harga gw lebih murah dari pertamina tau ngak!!!. Lu itu perpanjangan tangan pemerintah dan ngak usah untung gapapa, ini malah bikin harga di atas harga wajar. Di atas harga pebisnis.

BBM di harga minyak mentah USD 40 , di buat diesel atau bensin oktan 92 paling hanya Rp 5.000an . kalau di jual 7.000 an itu di atas rata-rata. Dan akalu kita bikin minyak sendiri tetap di ambil pertamina hara pasar dan di jual 7000. Pertamina untung, ya iyalah. Kalau kita buat sendiri distribusi sendiri..ngak boleh walau kita jual bensin hanya 5,500. Dengan alas an harga di kendalikan pemerintah agar harga sama di manapun di Indonesia.

Ok saya setuju, tapi jangan belagu dong. PLN itu untuk buat amdal sampai PPA kita bisa ngeluarin 10 milyar dalam wakjtu 1 tahun hanya buat izin. Geblek ngak. Diatas sih bicara efisiensi, di bawah, pak ogah dimana-mana!!!

Melihat kelemahan diri saya inilah yang ngak sabaran, yang meledak-ledak dalam urusan izin membuat saya ingin ada orang lain yang mengerjakannya. Saya ngak bisa tuh “menjilat” pejabat, ngerayu birokrtat, maneuver dengan politisi, ngak kuat, ngak tahan saya.

Jadi saya kepikir, tukan sayur langganan depan rumah ini kayaknya bakal saya dandani, ajari, kasih waktu 3 bulan buat produk knowledge, setelah itu saya suruh dia melakuakn 72 titik perizian untuk dia lakukan maneuver kemahirannya yang sudah terasah di antara para ibu-ibu yang high demanding, yang kuat intrik dan saling tarik kepentingan. Tukang sayur sudah membuktikan kehandalan. Welcome aboard tukang sayur. # may peace be upon us (8 April 2016)



SAYA NGAK BISA TUH “MENJILAT”  
PEJABAT, NGERAYU BIROKRTAT,  
MANEUVER DENGAN POLITISI, NGAK  
KUAT, NGAK TAHAN SAYA.

**Forgive Itu Ada  
Kata GIVE di  
Dalamnya**

**P**anama papers menjadi hal baru bagi banyak masyarakat. Ini pembelajaran yang menarik. Satu bangsa di “edukasi” . bagi saya ini merupakan berkah. Bawa kalau bangsa Indonesia terus di beri pelajaran seperti ini, bangsa ini bisa menjadi bangsa besar.

Wacana menjadi meluas, Karena menurut saya kalau kita hanya berkutat di produksi, jualan, dalam skala mikro terus menerus Negara kita hanya berbasis “survival” hanya penyambung hidup dasar. Dan tanpa turun tangan pemerintah di sector UKM ini sulit juga sector mikro ini akan berkembang pesat dan menjadi besar. Dan catatan saya saat ini belum ada gerakan fundamental di level ini oleh pemerintah.

Selanjutnya, untuk meningkat menjadi bisnis menengah dan besar pengusaha mulai mendapatkan hal yang baru. Dari “you” corporation atau perusahaan berpusat kepada pendiri atau owner. Menjadi perpusat kepada system. Ini sulit . ego owner atau pemilik bermain.

Mempercayai orang diluar dirinya ngak gampang. Skala bisnis meningkat kemudian mulai melakukan pinjaman atau kemitraan dimana kepemilikan di bagi supaya struktur permodalan meningkat. Google dari perusahaan kecil menjadi besar sudah 8 kali melakukan “right issue”, alias 8 kali menyetoran modal dan menambahkan mitra baru. Pemilik dan pendirinya mendadak memiliki saham minoritas.

Banyak pebisnis ngak bisa memandang hal ini. Lalu sampai lah pemanfaatan off shore banking.

Disini kacamata baru tercipta. Untuk apa sih sebenarnya off shore banking tersebut? Niatnya macem-macem, mulai dari menghindar pajak, menyimpan di tempat aman, lincahnya maneuver bisnis dengan cepat berpindah antar Negara, dan banyak lagi manfaatnya.

Ingat , 3 hal yang saya sebutkan tadi sebenarnya ada gegeduksnya, yaitu swiss bank. 50% lebih uang “versi offshore” ini ya ada di swiss bank. Kenapa ngak di permasalahkan yang di swiss bank ini? Sebenarnya di permasalahkan juga hanya kita biasa kagetan dengan hal baru.

Lalu ada wacana akan membawa uang tersebut balik ketanah air. Dari lebih 50 ribu nama orang Indonesia diluar. Panama papers hanya 2000an, british virgin island, Labuan, swiss bank 20 kali lebih besar dari panama papers.

Yang penyelengara lakukan adalah dengan tax amnesty. Pemerintah mengusul DPR rapat, media mengekspose. Sempurna!

Saya bagaimana melihatnya?. Saya hanya geleng-gelang saja. Niat baik dengan insentif pengampuan pajak tersebut bagi saya tidak akan berhasil, ngak jalan. Apa lagi sekarang strategi pajak menggunakan cara repressive disinsentif seperti pajak kalau tidak dibayar akan di penjara, di sita asset dan hal yang menakutkan lainnya.

Ini menambah niat orang menjadi ke offshore, kirim uang keluar. Duit yang di indonesia hanya duit buat kebutuhan opex saja, operational expenditure saja.

Agar faham para sahabat saya beri ilustrasi , ketika 2 bulan lalu saya bertemu dengan pak gubernur Bali pak Mangku Pastika untuk proyek di nusa penida maka ada kalimat menarik dari dirinya.

Mas, saya izinkan bisnis di kerjakan di proyek anda. Tidak ada hal yang melanggar peraturan daerah dan aturan banjar yang mas langgar. Study 2 tahun dan perizinan sudah urut dikerjakan selama ini. Saya kalau memang sudah lengkap semua ya saya teken mas. Itu prosedur tapi boleh kah saya titip pesan yang ini mungkin bisa membuat saya tidak menekan izin nya mas kalau anda tidak turuti.

Mendengar kalimat itu di luncurkan saya langsung merubah posisi duduk saya, sedikit maju karena dalam hati saya, walau apa lagi nih!

Begini mas, saya ini jabatan kedua gubernur. Memperhatikan baru akhir-akhir ini. Bahwa pemilik bisnis di bali 70% bukan orang bali. Jadi keuntungan di tarik keluar bali. Hanya disisakan uang beredar di bali uang operational saja.

Ketika kalimat itu terucap saya faham maksudnya. Capex capital ekspediture di tarik keluar bali, yang di masukan hanya uang operasional.

Jadi kalau salas 1000, biaya opersional 50% seperti gajih, pembelian barang dan lain sebagainya maka uang depresiasi, income after tax lainya di bawa keluar bali. Ya karena pemiliknya bukan orang bali.

Beliau melanjutkan, bayangkan mas, akla setengahnya saja balik ke bali lagi, maka dalam 10 tahun terakhir ini, saya jamin 5 tahun kedepan bisnis bali sama dengan Singapore!

Saya mengangguk setuju, dan kalimat lanjut darinya sudah saya duga, jadi mas, anda yang separuh bali ya saya minta uang yang di hasilkan di bali balik ke bali. Bagaimana? Saya ngak minta tertulis, saya minja janji oral saja. Saya teken segera izin nya.

Saya ngak panjang pikir, saya mengangguk dan menulurkan tangan saya di hadapanya. Saya janji pak, janji adat bali, pasti saya tetapi. Dia menjabat tangan saya dan menekan izin .

Itu kira-kira sama manfaat kalau uang offshore balik ketanah air. Sangat dahsyat pengaruhnya.

Tapi apakah pendekatan adat bisa dilakukan di skala nasional? Bangsa Indonesia ini bermartabat dan beradab. Janji adalah janji tapi di kalangan politikus dan pebisnis licik, janji tidak bisa di pegang. Mereka sangat ikut angin. Angina-anginan!. Penyelesaian secara adat hanya bisa buat mereka yang bermartabat. Bagi pejabat, Tuhan saja di langgar. Sumpah jabatan mereka itu "atas nama Allah". Itu saja di lawan, apa lagi adat. Lupakanlah. Tapi orang yang taat adat, Tuhan pasti lebih di taati lagi. Jadi solusi apa yang bisa dilakukan untuk offshore kembali ketanah air? Di tunggu strategi pemerintahnya. # may peace be upon us



LUPAKAN LAH. TAPI ORANG YANG  
TAAT ADAT, TUHAN PASTI LEBIH DI  
TAATI LAGI.

**Ingat RASA Lupa**

**NAMA...**

**ও**

**W  
I  
N  
D  
S  
E  
R  
V  
I  
C  
E  
S**

**M**endapat kenalan baru yang merupakan orang-orang politik adalah pengalaman baru bagi saya. selama berbisnis dan perjalanan hidup saya, politik adalah hal yang saya belum pernah jumpai, bahkan sekedar beririsan sedikit sekali.

Sehingga berbicara dengan 2 ketum partai di salah satu acara ulang tahun mitra usaha saya yang kebetukan dia orang partai minggu lalu adalah pengalaman baru.

Beberapa diskusi adalah tentang tax amnesty. Pengampunan pajak yang sekarang sedang di bahas oleh DPR, yang kebetulan juga hadir dalam lingkar meja makan saya banyak anggota dewan. Di bangku saya, saya menjadi pendengar yang baik, mendengar komentar saling saut sana sini.

Namun kesimpulan saya, ucapan mereka sama dengan apa yang ada di media social beredar. Mau itu pendapat individual masyarakat awam, atau pendapat pakar ekonomi yang makan sekolah, atau pendapat angota dewan plus para elit politisi sekalipun. Sisi pandang nya sama. Jika dana besar tersebut kalau masuk kembali ketanah air Indonesia kita akan di untungkan.

Kalau di otak saya sih tetap percaya satu hal, ngak bakalan masuk itu duit yang jumlahnya 3 kali jumlah uang di seluruh bank nasional di Indonesia. Mengapa mereka merasa bahwa dengan tax amnesty itu duit datang dan balik lagi ke tanah air?

Dalam dunia psikologi, ada istilah kita harus pandai “ me-manage expectation” mengendalikan harapan. Tanpa kita memahami harapan dari pemegang uang maka tidak akan cara tax amnesty bisa jalan. Pengampunan pajak bisa efektif karena tidak semua orang yang meletakan uangnya di offshore adalah pengemplang pajak.

Kalau semua melihatnya alas an mereka adalah menghindari pajak maka hal ini akan membuat salah faham dalam “me-manage expectation” .

Dalam diskusi tersebut, karena saya orangnya observer ya saya diam saja. Hanya mencatat dalam hati dan memperhatikan. Saya tahu diskusi akan menjadi datar karena, data sama, data dari media. Kemudian pemahaman

keilmuan juga ngak dalam banget, kebanyakan hanya pakai "common sense" logika dasar pikiran. Kalau pun mereka yang berilmu hanya ilmu akademik, text book kampus.

Jadi "muscle momory" sebenarnya tidak mereka miliki. Sahabat semua, mendadak saya menulis kata baru hari ini, "muscle memory" dan banyak yang tanya mungkin, mahluk apa lagi ini.

Saya jelaskan sederhana, seorang atlet, misalnya atlet lompat indah menara dalam kolam renang. Divers Itu telah mengulang setiap gerakan ribuan kali, hanya untuk sebuah "routine" selama 2 detik. Pengulangan gerak akan membuat setiap ototnya merekam gerakan tersebut dan di saat turnamen dia tidak berfikir. Semuanya otomatis.

Sama seperti kita yang suka membaca, maka data base otak kita banyak memorynya namun jika kita tidak pernah mengerjakan satu kalipun pelajaran yang di baca. Maka muscle memory kita tidak ada data sama sekali. Jangan harap semua pelajaran itu akan jalan. Keputusan anda sama saja sama rookie, seseroang yang baru memulainya.

Katakan anda membaca buku ekonomi, selama 6 tahun sehingga anda jadi doctor ilmu ekonomi. Disuruh pegang satu perusahaan, bubar itu perusahaan dalam hitungan bulan. Teori anda banyak, ide anda banyak, contoh anda banyak, namun muscle memory anda sedikit. Gerakan bisnis anda ya kaku , ya aneh, ya ngak lincah.

Muscle memory hanya ada di mereka yang "melakukan", yang bergerak, namanya juga "muscle", jaringan otot. Keputusan bisnis, keputusan sebuah tindakan itu "muscle movement". Untuk menjadi memory harus di ulang ribuan kali dalam gerakan tindakan, bukan wacana di pikiran.

Jadi di sebuah diksusi saya kemarin, dimana lingkungannya yang tidak pernah buka rekening di offshore, tidak tahu beda "rekening atas nama" atau "rekening atas unjuk". Tidak pernah melakukan mutasi antar offshore banking, belum pernah ke wilayah yang memiliki bank offshore tidak akan memiliki "muscle memory" akan hal tersebut dan tidak akan "understand" memamahi "story behind"nya.

Jujur, saya punya di rekening offshore banking tersebut, dan saya punya alas an berbeda bukan untuk mengemplang pajak. Namun untuk heritage warisan –legacy. Saya mendesign bagaimana harta di berbagai perusahaan saya di bagi adil para ahli waris tanpa mereka bisa perdebatan karena saya memberinya trust fund, bond dan “live account”, sebaiknya hal ini saya ceritakan khusus tidak didunia terbuka seperti di sosmed ini. Kita atur kesempatan, dan pastinya nanti di Bali ada sesi ini.

Kembali ketopik pembicaraan di acara ultah sahabat. Diskusi menjadi datar karena tidak ada hal baru sehingga ketika diberi kesempatan bicara ya saya samber.

Mohon maaf saya tidak percaya tax amnesty akan efektif, insentif seperti ini tidak efektif. Satu hal yang harus bapak-bapak ingat, meletakan uang di offshore bank itu bukan dosa. Sumber pendapatanyalah yang bisa dosa. Uang korupsi, uang drug cartel, uang darah (selundupan berlian, minyak, senjata), uang human trafficking, uang transaksi antar Negara, dan banyak sumber uang panas lainnya yang juga memanfaatkan offshore banking. Namun uang warisan, uang simpanan, menghindar pajak antar Negara hanya bagian dari strategi keuangan, yang ini yang saya katakan bukan dosa.



## KALAU UANG PANAS, JANGAN HARAP BALIK.

Tax amnesty akan hanya mendapatkan uang yang ini (yang bukan uang panas), kalau uang panas, jangan harap balik. Jadi me manage expectation program tax amnesty baru kena di sisi bukan uang panas.

Saya punya usul yang sekali dayung dua tiga pulau terlampaui. Saya jeda sebentar bicara mata saya menatap keliling, terlihat semua orang menunggu kalimat saya berikutnya. Dalam hati: lumayan juga nih si wowiek sontoloyo dapet panggung dan mau di dengar hehe

Ada hal yang bapak-bapak bisa bayangkan. Kalau bapak adalah pemimpin bank, mendadak mendapat uang 2 kali lipat dari dana pihak ketiga nasabah yang anda pegang sekarang apakah anda senang? Anda misalnya bank Niaga , asset anda 100 triliun tahu-tahu ketambahan 100 triliun. Bisa mati bank itu pak! Mereka pasti tidak bisa mengelolanya.

Semua bank kan pasang “negative interest”. Seperti di swiss atau jepang pada saat ini. Karena mana proyek yang akan menelan dana 100 trilun dalam seketika? Pasar uang apalagi. Ngak akan sanggup. Kalau jumlahnya yang datang 3000 triliun misalnya (seperti tig auang offshore indoensia), semua bank pasang negative interest. ,mereka tolak uang itu. Sebaliknya, bagi anda yang punya uang 1 triliun, di kasih negative interest di tambah sekarang ke ekspose dana tersebut, anda jadi gerah. Tahun ini bebas pajak, begitu anda mulai gerak, anda jadi subjek pajak di tahun berikutnya, mana mau anda balikan uang tersebut. Ini harus di pahami Karena kita juga harus me manage ekspektasi dari bank dan lembaga keuangan. Selain me manage harapan si pemilik uang. Saat ini pemerintah hanya melihat dari “harapan nya pemerintah”. Memandang dari sisi bank, indiutri tanah aor, pemilik dana sepertinya ini belum di lihat pemerintah. Dikira kalau duit balik terus selesai masalah.

Inilah yang membuat saya meragukan langkah pemerintah karena tidak melihat dari banyak segi dan tidak me manage expectation para offshorer, banking, dan dunia bisnis indutri di Indonesia.

Jadi apa usulan saya? saya mulai dengan usulan radikal, seperti biasa namanya juga sontoloyo, bener ngak. Sebaiknya pemerintah Indonesia melegalkan sabang di ujung aceh sebagai wilayah bebas pajak offshore banking. Seperti Labuan Malaysia.

Jadi perilaku mereka para pemilik dan aoffshore tetap diperlakukan sama namun sekarang dananya ada di tanah air. Tetap dengan kerahasiaan offshore, tetap dengan keamanan offshore namun kita tahu, uangnya di Indonesia. Letak strategis sabang membuat titik nol ujung barat terjaga.

Lalu saya akan datang keberbagai Negara misalnya china, jepang, korea yang aktif membangun bisnis di Indonesia. Mereka tidak perlu bawa tunai masuk ke Indonesia. Mereka hanya perlu bawa surat jaminan SBLC untuk mengerjakan proyek di Indonesia. Para pemilik dana offshore pasti mau masukan uang ke proyek , misalnya sblc infrastruktur karena yang menjamin SBLC nya china, jepang atau korea atau bahkan amerika sebagai EPC proyek tersebut.

Disini yang satu dayung dua tiga pulau terlampaui maksud saya. offshore dapat jaminan dan interest, china, korea, jepang dapat dana dan mereka tidak perlu menyiapkan capital, cukup SBLC. Indonesia dengan cepat membangun infrastuktur tanah air, jalan darat, laut pelabuhan, bandara udara.

Infrastuktur bisnis dan niaga, infrastuktur pariwisata, dan banyak lagi dibangun cepat, dan tentu saja pekerjaan nya menyerap tenaga local karena mitra local pasti dan harus yang mengerjakannya. Asing hanya menyiapkan design konsep, teknologi dan beberapa permesinan, namun penggerjaan fisik pasti local.Semen, pasir, besi, kabel, labour, piling, struktur, erection, semua pasti local. Semua ekspsktasi terpenuhi. Itu kunci solusi offshore banking.

Selesai saya bicara, semua diam. Saya ngak tahu isi kepala mereka apa. pastinya ada yang meng- confirm, ini orang memang sontoloyo, ini mimpi ngak mungkin bisa di jalankan, atau ide ini sampai ke meja persetujuan , saya tidak tahu. Di kepala saya, saya hanya berprasangka baik saja. # May peace be upon us



DI KEPALA SAYA, SAYA HANYA  
BERPRASANGKA BAIK SAJA.

**Disetiap Wanita  
yang Ngambek,  
Pasti Ada Pria yang  
Tidak Tahu Apa  
yang Salah Pada  
Dirinya**

**G**unjang-ganjing kocok ulang kabinet menarik minat mereka yang suka ber politik. Karena kursi cabinet bisa jadi ladang uang partai dan individu. Semua mata seakan menuju titik yang sama. Menteri ini harus di ganti dan individu ini sebaiknya dijadikan menterinya. Itu ada di benar mereka yang ingin berkuasa yang ujung-ujungnya juga ingin uang untuk melanggengkan kekuasaan.

Ini mindset ada di hampir semua politikus, dan hampir ada disemua pejabat baik pemerintahan ataupun BUMN.

Hal ini memang penting karena pemerintah yang masih mendrive perkembangan ekonomi adalah Negara di Indonesia. Karena pemerintah yang masih menjadi roda penggerak maka yang namanya undang-undang, peraturan pemerintah, peraturan menteri, peraturan daerah, semua dimainkan untuk membatasi dan mengontrol keuangan Negara.

Karena hal inilah terkadang saya ingin sekali urun rembug membantu Negara. Tapi sekali lagi, saya tidak mau jadi pejabat, tidak mau jadi politikus senayan, tidak mau memiliki satupun jabatan public. Tidak ada dalam niatan saya.

Saya tidak sabaran, saya tidak suka aturan, saya “high demanding” dan banyak lagi kekurangan saya. karena itu saya berbisnis, membangun platform gaya sendiri, sehingga hal yang bersifat umum atau biasanya atau common tidak ada dalam kamus otak saya.

Tulisan catatan harian diary orang kampung ini saja saya jadi kan kontribusi ide kepada para sahabat, dan saya ingin para sahabat yang bergerak. Saya memiliki banyak keterbatasan. Salah satunya, ngak sabaran itu, salah satunya ngak suka sama “high note”. Jadi kalau ada orang yang marah, atau meninggikan suara, saya pasti pergi. Saya ngak suka argument, ngak suka debat.

Kalau saya menghardik, pasti arahnya bukan ke orang. Hanya ekspresi saya saja. Jadi walaupun di dunia tulisan misalnya di wall para sahabat, ada nada kebencian, sebel, negative, kesel, menghasut, menyebar rasa tidak nyaman,

saya delete dari pertemanan. Mau itu yang pro ahok, anti ahok, pro islam garis keras, anti teroris, selama membawa rasa sebel, rasa marah apa lagi, dan terus-terusan, pasti hilang dari pertemanan di FB.

Jadi apa yang saya mau tulis sekarang. Yang saya mau tulis adalah jabatan kementerian yang selalu menjadi sapi perah politikus dan jadi incaran partai politik adalah jabatan menteri BUMN.

Ada 120 BUMN kira-kira saat ini di Indonesia, di bawah komando kementerian dan di bawah pejabat eselon. Memberikan setoran untuk APBN Rp 150 triliun pertahun rata-ratanya atau senilai USD 11-12 Billion. Apakah hebat nilai tersebut.

Mau di banding dengan temasek BUMN singapura ? Mau di banding dengan khazanah nasional BUMN Malaysia. Jauh sekali. Sebaiknya para sahabat cek sendiri, di google banyak kok. Yang jelas proit dan revenue mereka di atas BUMN Indonesia jika 119 perusahaan tersebut di jumlahkan.

Kalau di bandingkan swasta seperti alibaba, google, apple, Microsoft, walmart, virgin, bahkan di bandingkan dengan GE group. GE dengan 250 perusahaan revenue tahunnya 4 kali dari jumlah revenue BUMN Indonesia dan profitnya 8 kali lebih besar.

Perusahaan swasta di pimpin seorang managing director atau seorang CEO. Di Indonesia di pimpin kementerian yang gemuk dan birokratik. Belum lagi sarang tindakan korupsi atau penyalah gunaan kekuasaan. Memperkaya diri sendiri dan orang lain.

Jadi saran saya kepada pak presdien Jokowi sebelum resufle cabinet kali ini. Begini pak presiden. Sebaiknya kementerian BUMN, di tiadakan di tutup saja. Jadi posisi ini di ganti posisi professional murni. Tidak lagi jabatan politik.

Pembubaran BUMN gampang. Karena BUMN bisa jadi super holding. Hapus semua fasilitas kementerian dengan jabatan eselon menjadi CEO dan direktur. Jabatan CEO BUMN di sejajarkan dengan kementerian seperti halnya jabatan BIN, menteri, langsung ke presiden, presiden, jadi presiden komisarisnya. Sederhananya begitu.

Saya yakin dengan putusan ini, BUMN bisa lincah, bisa lebih besar, karena CEO nya pasti profesional murni. Targetnya adalah memberikan keuntungan terbesar buat APBN. Punya akses langsung ke kementerian, dan direct guidance presiden. Saya percaya presiden Jokowi mampu jadi orang yang tidak silau dengan penjualan revenue BUMN dan profit BUMN.

Saya percaya BUMN bisa memberikan keuntungan nya berkontribusi buat penggerak ekonomi bisa dengan cepat dan lincah dengan cara ini. Dan bagi siapapun CEO BUMN yang baru. Saya mempunyai master plan pembangunan nasional beserta strategi pembiayaan, distribusi, bahan baku, dan berbagai terobosan bisnis serta siapa profesional yang akan membantu pertumbuhan ekonomi kedepan. # may peace be upon us



TARGETNYA ADALAH MEMBERIKAN  
KEUNTUNGAN TERBESAR BUAT  
APBN. PUNYA AKSES LANGSUNG  
KE KEMENTERIAN, DAN DIRECT  
GUIDANCE PRESIDEN.

Jangan lupa  
bahagia ya...

**A**da perubahan yang terjadi di dalam “membuat uang” di 3 tahun terakhir ini. Uang yang saya maksud adalah uang yang di dapat dari perputaran anggaran BUMN dan APBN, APBD. Jumlah tiap tahunnya luar biasa besarnya.

Memang ada banyak cara “membuat uang” di Indonesia pada umumnya. Ini hanya generalisir hanya di bahas global. Pertama adalah anggaran pemerintah dan BUMN, kedua memanfaatkan domestic consumption atau belanja rumah tangga. Berikutnya adalah anggaran perusahaan swasta.

Itu adalah sumber utama uang datang yang akan anda target pindah ke kantong anda.

Mudah bukan membayangkannya bukan?. Jadi kalau anda berbisnis retail anda menarget domestic consumption, kalau anda memeliki usaha barang dan jasa pengadaan, proyek anda bisa masuk keanggaran pemerintah atau proyek swasta.

Ini adalah kesadaran dalam bagaimana anda membuat uang. Di folder. Di kotakan. Di buat tempat. Jadi anda sebagai perusahaan aplikasi start up, anda tahu pasar nya, pasti jasa yang menarget pemenuhan kebutuhan keperluan sehari-hari masyarakat.

Fokusnya adalah, berapa besar pasar anda? Sudah ada pasarnya atau menciptakan pasar? Ingat google, twitter dan lain sebaginya, atau dunia medsos itu menciptakan pasar, dahulu tidak di kenal bisnis dengan “open costomer” seperti sekarang. Catatan : open customer itu adalah pelanggan yang tidak mengikat. Misalnya anda pakai jasa path, instagram, FB, google anda tidak terikat apapun. Setiap saat anda bisa putus, tanpa ada penalty apapun. Lalu sambung lagi.

Ini bisnis ala baru yang terus berkembang. Dan banyak lagi bisnis bermunculan ala baru yang kita kalau hanya baca sosmed dan duduk duduk saja, bisa tergagap gagap “wondering what happened”. Lalau complaint mengeluh. Dan mulai “point finger” salah kan orang lain. Dan yang tersering adalah salahkan pemerintah!.

Dan pebisnis yang sarat kolusi dan korupsi adalah bisnis memanfaatkan anggaran pemerintah atau BUMN. Satu tahunan lebih 2000 triliun rupiah anggaran ini. Kita tahu di jaman orde baru hingga jaman SBY angka nya 30% di atas angka swasta.

Misalnya begini, kalau perusahaan swasta membeli maka harga computer 8 juta rupiah. Maka di pagu pemerintahan jaman "itu" harga computer bisa 10-12 juta rupiah. Buat jembatan 20 miliar kalau swasta kalau proyek pemerintah bisa 25 miliar.

Dengan kata lain uang yang 30% itu dibuat lalu menguap ke kantung pejabat dan penguasa. Jadi kalau jaman SBY saja yang 10 tahun, anggaran ini bisa menguap 30% di kalikan 1000 trilun pertahun atau di kalikan 10 tahun, kira-kira 3000 trilun rupiah yang masuk kekantong "anda tahu siapa". Jaman Suharto, megati ya sama lah kira-kira.

Jadi, wajar lah kalau di taruhnya di panama paper iya khan ya? Keluarga dekat SBY saja ada 5 nama, wakil presiden yang "kayaknya lugu" pak budiono saja ada kok namanya.

Baik, kembali ke konteks tulisan paling awal bahwa saat ini membuat uang melalui anggaran pusat dan BUMN sedikit berbeda karena jaman jokowi dengan e budget dan pemotongan budget hingga 20% mengagetkan banyak kalangan. Terutama politisi. Yang untuk masuk senayan modalnya gede banget.

Mendadak anggaran yang bisa di mainkan jadi kecil banget. Kalau ngak percaya tanya orang-orang PU. Sahabat saya menteri PU orang pekalongan itu cerita. Betapa kecilnya anggaran di tekan olehnya atas perintah presiden sehingga dia jadi tidak popular di PU, tapi dia tidak perduli.

Ribuan proyek di gelontorkan pemerintah mendadak untungnya tipis (baca buat pejabat). Yang professional saat ini panen. Para broker proyek dahulu yang paling banyak dapat duit sekarang kejepit. Karena itu terjadi perubahan, pejabat sulit kaya dan sulit sompong sekarang. Saya sangat syukuri hal ini, semoga rahun kedepan nambah ngak gerak lagi.

Boss golkar ARB sangat kesal karena ngak bisa buat duit dengan kekuasaan seperti jaman dahulu. Banyak ketua partai yang kaya karena kekuasaan sekarang ngak bisa apa-apa.

Dan, satu hal lagi yang saya ingin presiden Jokowi mengerti lebih jauh lagi. Saya tahu dia masih frustasi urusan dengan birokrasi. Dan saya ingin membantunya.



## SAYA INGIN PRESIDEN JOKOWI MENGERTI LEBIH JAUH LAGI.

Begini maksud saya, ada beda telak antara pebisnis swasta dan pejabat birokrasi. Kalau pebisnis swasta melihat pada HASIL, kalau pejabat birokrasi melihat pada CARA.

Kalau swasta kita pertama kali yang di lihat adalah bagaimana kita dapat hasil, uang misalnya. Atau misalnya ingin sales penjualan produk mobil kita punya naik. Maka strategi baru di buat dan terkadang apapun di kerjakan, jangankan jalan putih, jalan hitam di hajar. Kasih pejabat uang pelican supaya mobil kantor pakai merek kita.

Kalau pejabat birokrat tidak begitu cara lihatnya, mereka harus melalukan CARA yang benar dahulu. Baru hasil. Karena mereka focus di "cara" mereka jarang sempat melihat hasil. Banyak proyek gagal di pemerintah gara-gara ini.

Jadi orang seperti pak Jokowi atau ahok adalah orang dengan pola pikir HASIL. Merek angak perduli cara. Masuk dunia birokrat, yang tergopoh gopoh kebingungan karena ngak ada aturan atau bisa tidak tertib adminstrasinya.

Jadi urusan BPK, KPK, PIDANA semua urusan CARA. Coba saja lihat debat di ILC nya TVOne yang berdebat di CARA, PASAL, pemahaman landasan hukum. Jadi cara harus benar dulu baru hasil.' Nah disini asal masalah. Karena

terbanyak peraturan di buat awalnya buat "membatasi", lalu di buat lagi yang lebih kuat untuk "memagari", alalu di buat kuat lagi " untuk membentengi" lalu di buat makin kuat lagi "menjadi penjara".

Aturan saat ini dibuat seperti penjara, malah kita didalamnya jadi kebingungan ngak bisa bergerak.

Jadi saran saya pak jokowi, pakar-pakar kebijakan public, pakar anggaran, pakar hukum tata niaga, rombak ulang undang-undangnya, pasal-pasalnya. Banya pasal pesanan asing apa lagi. Tebas total pak. Saya yakin setelah itu orang yang memegang jabatan public akan lebih lincah karena belenggu gerakan mereka menjadi lepas.

Saya yakin bapak-bapak mengerti maksud saya. gerakan menteri akan lincah, dan cara mengontrol anggaran gampang kok, juga korupsi monitirnya gampang kok. Nomor satu, flight capital uang keluar negeri, keluar tanpa transaksi, penjara 10 tahun.

Sehingga uang di dalam negeri bisa di control PPATK. Disini keluarga, anak pejabat pasti bisa terkoneksi kalau seseorang melakukan manipulasi anggaran yang dimasukan untuk keuntungan pribadi. Pasti ngak bisa lari. Tapi kalau mereka lincah, dapat insentif prestasi, pejabat mana yang tidak akan berbakti buat Negara. Jadi saran saya pak presiden agar orang seperti kita ini yang orientasinya di hasil, dengan cara apapun yang cepat bisa bergerak. Sehingga membangun bisa cepat untuk kepentingan bangsa dan Negara. # peace be upon you



SARAN SAYA PAK PRESIDEN AGAR  
ORANG SEPERTI KITA INI YANG  
ORIENTASINYA DI HASIL, DENGAN  
CARA APAPUN YANG CEPAT BISA  
BERGERAK.

**Kalau Belum Jadi  
Singa Jangan Coba  
Mengaum**

**S**ekali membahas bukan yang apa media main stream tulis, boleh khan ya? Ini bukan rahasia Negara, namun banyak informasi yang harus dipilah karena pemahaman dan kedewasaan seseorang menerima dan mengolah informasi yang sangat beragam.

Misalnya informasi yang sensitive masalah syiah sunni. Siapapun yang menggunakan istilah saling hina saling benci dengan menggunakan dalil perbedaan mahzab ini, percayalah anda sudah kena provokasi sebuah kepentingan.



## MENNGUNAKAN ISLAM PERANG DENGAN ISLAM.

Menngunakan islam perang dengan islam. Terdengar naif khan? Ulama pun sudah banyak termakan info sesat saling membenci ini. Atau misalnya juga sebagaimana sahabat tahu, teriakan memerdekan palestina tidak pernah terdengar di dunia Saudi, mesir, arab, Persia. Kenapa gerakan itu ada di Indonesia ? ingat yang saya katakan bukan salah benar atas dukungan pelastina merdeka. Kita hanya ingin melihat dari cakra lain. Menggunakan pengindraan lain.

Saya berusaha menjelaskan dengan perbandingan lain. Cara saya melihat kasus 10 + 4 sndera indonesia di selatan philipina berbeda dengan penguasa pemegang tampuk jabatan melihatnya. Saya kemarin memaparkan setelah 2 minggu saya diam saja. Mendiamkan karena menunggu analisa dan strategis (anstrat) dari para punggawa pemerintahan. Dari para adipati.

Karena ngak keluar juga pemahaman mereka dan kesamaan pandangan ya saya baru beri masukan. Mendengar menkopulhukam bicara urusan sandera bahwa kami sudah tahu posisi sandera, saya heran-heran. Dari mana dia tahu. Orang BIN, BAIS, intel philipina semua gelap kok posisinya mereka.

Atau Ini hanya “manis-manis lambe” dari beliau , ini hanya ingin cari panggung memberi info ke pak presiden dan ke rakyat kalau dia kerja (mudah-mudahan bukan itu ya pak, hanya prasangka jelek saya saja). Sepertinya ada baiknya pak menko, kita kerja dulu. Jangan jumpa pers melulu. Jangan statement melulu ya.

Gini deh pak, Jawab pertanyaan saya pak? Kalau tebusan di bayar apa itu bener yang menerima pelaku yang menyandera? Lalu sanderanya bagaimana di tukernya? Cara diplomatis saja kita masih bingung apalagi mau nyerang. Nyerang kemana ya pak? 70an orang tentara philipina saja yang mau menyerang 18 mati, 50 luka-luka. Itu bukan bagian dari serangan pembebasan sandera loh pak. Kita jangan geer dulu.

Belum ada tuh masterplan buat serangan pembebasan sandera ala woya. Dan pak menko, saya mau ingatkan, philipina hanya memberikan “MAYOR” untuk mengurus hal ini. Bukan seperti bapak yang jendral dan menjabat menteri. Artinya, philipina ngak anggap serius urusan ini, karena memang wibawa Jakarta ngak sampai philipina pak (mohon maaf sekali lagi nih pak).

Jadi sebagai seseorang yang di beri kesempatan raboan bersama para lingkar satu pertahanan Negara ya saya dapat corong kemarin, ya lumayan 5 menit memberi 1-2 informasi yang mungkin berguna buat penanganan sandera. Sekilas seperti ini,

4 bulan lalu tentara amerika latihan perang di mindanau selatan. Itu rutin, sudah tahunan dilakukan amerika. Tapi dari posisi latihan terakhir pasti di dapat data, abu syayaf masih ada dan banyak.

Bulan februari ada peringatan akan potensi abu syayaf akan bergerak. Informasi ini dari CIA dan DFAT akan potensi ancaman abu syayaf.

Data tersebut tidak di respond dengan baik di kalangan pejabat tingkat atas di nusantara ini. Agaknya hijau sekali para pejabat urusan seperti ini ( ini yang buat saya mangkel). Bahwa terror itu bisa di pakai sebagai alat “menekan” politik mereka ngak ngeh banget. Kayaknya kalau ada peminat belajar intelejen saya pengen buat tulisan di lain kali, kalau ada yang minat itu juga ( rasanya ngak ada orang ngak penting kok).

Kita lanjut, fakta lapangan : 2 kali putra bangsa di culik dan jadi sandera. Dan beberapa hari yang lalu masuklah kapal induk amerika di sana. Apa maksudnya? Bacanya begini, TNI bergerak, harus lewatin gue dulu. Siapa luh TNI?

Tinggal lah kita bingung. Siapa bermain di mindanau? Siapa sponsor mindanau? Siapa berkepentingan ? scenario siapa?

CIA setiap tahun buat lebih dari 3000 skenario di dunia ini. Ambil papua, tidak ambil papua ada skenarioanya. Poros maritime Indonesia injek kaki US PACCOM, mereka tersinggung, mereka pasti buat skenario. United state pacific command, yang hagemoni wilayahnya dari Honolulu, Vanuatu, hingga diego garsia di maldive. termasuk laut china selatan. Pasti buat sesuatu untuk menunjukan siapa berkuasa?

Pendulum tol laut nusantara ada di wilayah hagemoni armada ketujuh ini. Apakah kaki jendral bintang 4 di Okinawa keinjek sehingga dimainkan scenario mindanau?

Dalangnya akan terkekeh kekeh jika kita salah melihat siapa yang bermain? Beda sekali dengan dialog host TV nasional dengan para narasumber . ada anggota DPR, pengemar terorisme, akademisi, ya hanya melihat siap abu syayaf, hanya kulit-kulit di analisa.

Yang lebih naïf lagi, di bawa-bawa ini urusan ISIS, islam fundamentalis... bahkan sebuah organisasi besar keagamaan bilang, sebaiknya pakai kami untuk dialog sebagai sesama Islam. Aduh pak, polos banget sih anda?! Pengamat teroris yang muncul di tv juga sama naifnya. Datanya semua dari media. Di puter-puter dan di kasih nama, abu ini lah, abu itulah pelakunya. Maaf ya, bicara nama-nama tersebut ngak buat menyelesaikan masalah.

Ada juga angota DPR menyatakan, sebaiknya menggunakan dialog antar parlemen. Buat menekan pemerintah philipina. Saya mendengar perkataan itu hanya komentar, ngana atur jo!!! Emang pengaruh? Beda cara lihat hal ini dari antar parlemen. Parlemen philipna yang semuanya tagalog, tidak di terima di mindanau. Faham khan pak DPR? Terus bisa menekan mindanau

selatan? Pak, hanya sekedar pengingat, kerajaan selatan philipina, sulu wilayah nya sampai sabah. Dan dia juga mau ambil sabah, bukan hanya mau lepas dari philipina!

Kembali ke sandera. Gunakan diplomasi dengan pacific command ya pak. Lalu uang tebusan oleh perusahaan bayarkan lewat international red cross. 3 kali red cross lakukan itu untuk pembebasan sandera abu syayaf sebelum ini. Ambil putra bangsa itu balik. Harga nyawa mereka lebih mahal dari uang tebusan.

Lalu urusan “get even” atau “pelajaran” buat abu syayaf lakukan seperti saran saya kemarin ya pak menko, pak menhan. Saya tahu bapak orang baik. Saran saya mungkin tidak anda kerjakan karena saran saya menggunakan pendekatan, “ use dirty hand to do the dirty job” adalah doktrin intelejen klasik yang sudah lama tidak di pakai di dunia. Ini hanya ada dalam film james bon, ya seperti saya ini pak, james bon sejati dulunya, JAgA MESjid dan tukang keBON” #peace be upon us



“USE DIRTY HAND TO DO THE DIRTY JOB” ADALAH DOKTRIN INTELEGEN KLASIK YANG SUDAH LAMA TIDAK DI PAKAI DI DUNIA.

# **Biru Mata Hitamku..**

“

Senin depan harus sudah selesai restructuring perusahaan, baru kita lanjutkan proyek nya ya mas !”, sebuah kalimat meluncur keluar dari mulut salah seorang komisaris perusahaan saya minggu kemarin. Dia, dalam jajaran perusahaan ini merupakan seorang yang paling banyak ilmu dan yang paling luas pengalamannya sehingga sarannya termasuk hal yang saya paling pertimbangkan.

Kalau boleh ngegosip pagi-pagi, maka saya ingin menggosipkan beliau ini. Setiap manusia pasti mempunyai kekuatan. Dan setiap manusia pasti mempunyai kelemahan. Setiap teman anda , pasti ada hal yang anda suka darinya, dan pasti ada hal yang anda tidak suka. Bahkan pasangan hidup sahabat semua. Ada hal yang anda suka darinya dan ada hal yang anda benci darinya. Begitu misalnya dia melakukan hal yang sahabat ngak seneng, dalam hati anda mengetakan..aarrgk bener-bener deh nih orang. Dan banyak gerutuan lainnya.

Namun jika anda focus pada hal negative tersebut hidup kita bisa kemerungsung bête terus-terusan. Ketika anda memutuskan “main panjang” dalam relation tersebut, maka otak kita secara otomatis mengambil average. Anata positif dan negatif , suka dan tidak suka, benci dan rindu tadi. Ketika rata-rata kalkulasinya lebih banyak positif maka hubungan tersebut jalan panjang.

Ini adalah kemampuan seseroang dalam collaboration quotient di bahas banyak. Kemampuan anda berkolaborasi, semakin tinggi semakin baik mutu kehidupan anda. Kemampuan kolaborasi salah satunya adalah kemampuan melihat sisi plus seseorang atau kemampuan melihat “manfaat” dari keberadaan seseorang dalam kehidupan anda.

Memampuan melihat manfaat ini adalah, jika ternyata setelah di kalkulasi, di dapat fakta bahwa seseroang banyak negatifnya, banyak kekurangannya, banyak nyebelinnya, maka seseroang yang memiliki colaboration quotient yang tinggi akan melihat “kemanfaatan” keberadaan orang tersebut.

Begitu kita tahu manfaat seseorang hadir di dalam kehidupan kita, maka kehidupan kita juga menjadi menyenangkan. Mudah.

Semua hal yang hadir di sekeliling kita, kita yang menariknya. Kita yang memintanya sadar atau tidak sadar. Ketika kita gagal melihat manfaat, sisi positif, kekuatan kebersamaan, maka anda menjadi orang yang selalu mutar di tempat. Bahasa anak sekarang “gagal move on”.

Sampai anda mengenal diri anda, dan kemanfaatan sekitar, baik manusia, mahluk disekitar anda ( binatang dll), lokasi, dan apapun pokoknya sekitar anda, dan “menggunakannya” dengan kapasitas penuh, anda baru akan naik kelas. Anda baru bisa merasakan betapa benarnya kehidupan anda.

Mengenai pak komisaris tadi, beliau ini punya ratusan kelebihan, dan punya beberapa kekurangan. Yang saya mau ceritakan adalah kekurangannya yang saya putuskan, saya bisa terima kekurangannya. Kekurangannya, dia sangat safety player bukan pengambil resiko dan sangat pelit. Sangat sangat sangat pelit.

Menurutnya dia hanya hati-hati dan teliti. Di orang seperti saya, saya terjemahkan pelit. Saya mengenalnya dari tahun 1996. Tapi kerja sama baru beberapa tahun terakhir, 5 tahun belakangan ini. Berapapun uang masuk kekantongnya, tidak akan pernah keluar. “The buck stop here” duit berhenti di kantong dia.

Dia sering heran dengan keberanian saya berbisnis yang berani menjaminkan semuanya bahkan untuk sesuatu yang samar-samar begitu saya lihat peluang, ada cahaya di ujung lorong sekecil apapun dan orang tidak lihat, saya masuk. Menurut dia itu judi banget. Itu gila.

Namun setelah 2-3 tahun berjalan, dimana saya terus kerjakan walaupun “cash out” uang keluar terus untuk pra operasional cost dan bisnis mulai berbentuk dan bisa di terjemahkan (oleh orang lain). Maka baru orang tergopoh-gopoh merapat ke saya dan mengatakan “apa yang bisa saya bantu?” (baca: gw jadi mitra luh ya..)

Dia (komisaris) selalu mengkritik setiap saya memulai hal baru, selalu ditentangnya, di awalnya sih, namun ketika dia faham, dia merupakan orang di garda terdepan “front liner” saya terbaik.

Yang saya mau gosipin dia adalah sebagai mitra beberapa tahun yang lalu pernah saya masuk sebuah bisnis yang dianggapnya gila. Dan saya habis-habisan menggunakan modal saya sendiri, bahkan sampai minus. Rumah pribadi sayapun sampai saya jaminkan dan minus 3 bulan ngak bayar. Sekolah anak, kredit card, dan banyak lagi minusnya. Semua uang masuk tak sebanding dengan uang keluar. Asset semua saya jaminkan. Pinjam sana sini untuk sebuah proyek ambisius.

Ketika saya butuh uang sedikit, sangat sedikit yaitu untuk biasa test kesehatan general check up saya, dia tidak mau pinjamkan. Asli dia tidak goyang, padahal ini bicara kita sahabatan loh, juga mitra bisnis, intinya dia ngak mau menjadi "avalis" penanggung resiko. Ngak mau aja.

Saat itu bener-bener saya di ujung kepercayaan saya terhadap dirinya. Saya anggap ini orang mau untung sendiri. pelit dan lain sebagainya prasangka jelek saya.

Singkat cerita, semua itu lewat, proyek take off, semua terbayar. Dan dia dalam agreement sebagai mitra, masih menekan saya juga dalam hal pembagian keuntungan. Huah, hebat banget dah. Bayangin, saya bisa minoritas loh?!.kalau saya ngak ambil ini masalah "do or die". Saya ambil tapi saya minoritas. Padahal ini bisnis skill kemahiran saya, domain saya, tapi saya minoritas?!.hebat ngak punya partner seperti ini?. Kalau anda jadi saya, Anda pecat kah dia? Anda putusin kah dia? Seakan dia tidak ada manfaatnya khan?

Oke, untuk membuat lebih menyebalkan (sebagian sahabat kali ya), dia china, dia bukan muslim, dia makan yang kita haramkan. Dia pelit, dia mau untung sendiri, dia ngak mau ambil resiko, dia menekan untung dia supaya banyak. Selalu menekan. Saya sering sebel, sangat sering, karena itu saya memutuskan, saya terus akan bermitra dengan nya. #may peace be upon us



SAYA SERING SEBEL, SANGAT SERING,  
KARENA ITU SAYA MEMUTUSKAN,  
SAYA TERUS AKAN BERMITRA  
DENGAN NYA.

**Cinta Bukan  
Alasan Untuk  
Berlaku Bodoh**

**M**enjalani kehidupan di dalam perbedaan adalah sangat menyesakan dada. Menjalani kehidupan di bawah tekanan juga merupakan beban yang berat. Melakukan sesuatu yang tidak menyenangkan namun harus di lakukan karena kalau tidak kita yang mati sungguh keputusan yang berat. Namun ternyata hal itu sering terjadi dalam kehidupan kita.

Anda tidak menyukai jokowi yang klemar klemer kurus ngak berwibawa, anda sebel sama dia aja pokoknya. Ini contoh soal. Tapi sebelumnya boleh ngak saya tahu apa sih penyebabnya anda sebel sama jokowi tersebut? Dia ngapain anda sehingga anda marah kayak gitu?.

Lalu anda memilih sebel aja sudah sama jokowi. Apa yang anda lihat dari jokowi anda salahkan, anda marah, anda maki dan lain sebagainya. Tapi ternyata dia presiden selama 2 periode. Kalau anda usianya pada saat ini katakanlah berusia 30 tahun artinya anda hingga umur 40 tahun akan memilih memendam rasa marah tersebut.

Atau anda sebel sama ahok. misalnya Sebel congornya, Sebel gayanya, Ngak suka sama agamanya, ngak suka sama sukunya, terserah pilihan anda sebel sama ahok apanya, itu hak prorogatif anda. Ternyata 2017 dia jadi gubernur lagi, sampai tahun 2022. Anda katakan saat ini usianya 25 tahun. Hingga usia 32 anda uring-uringan terus.

Lihat di media ada yang menjelekan ahok, anda langsung share di wall anda dan terus saja melakukan hal itu selama 7 tahun. Selama 7 tahun kedepan. Itu adalah sebuah cara untuk memprogram diri sebagai hatree. Saya ngak tahu apa yang terjadi di kehidupan seseorang yang terus saja membawa beban sebel, marah, kesal terhadap seseroang itu kedepannya.

Dia memiliki pemahaman agama misalnya, dan kebetulan orang tersebut yang di bencinya bukan beragama sama dan alasan membencinya karena agama. Padahal di agamanya tidak ada ajaran membenci. Atau menghardik, atau congornya nyablak, kayak FPI deh misalnya. Bawa-bawa agama tapi perkataanya membuat marah dan membuat yang denger membenci agama orang lain.



## CONTENT ADALAH ISI OMONGAN ORANG TERSEBUT, CONTEXT ADALAH CARA ORANG TERSEBUT MENGUTARAKAN.

Saya kagum juga dia bisa hidup dengan memaki orang terus-terusan. Termasuk ahok yang penghardik itu. Saya kagum ada orang bisa seperti itu. Kok konstant marah sama orang dan konstan bikin sebel orang. Walaupun “content” nya benar. Tapi kalau ‘context”nya ngak pas, kayaknya aneh deh.

Content adalah ISI omongan orang tersebut, context adalah CARA orang tersebut mengutarakan. Isinya mungkin benar, namun CARA nya ngak benar. Dan yang terbaik adalah CARA nya benar (context) , walau isi terkadang tidak pas benar, namun orang lain bisa terima kok.

ok, “content versus context” ini saya sederhanain. Content adalah humberger, context adalah mc donald.

Ada jutaan orang bisa buat hamburger lebih enak dari mc donald, ada jutaan orang bisa buat hamburger lebih murah dari mc donald. Tapi mengapa orang tetap ke mc donald?

Mc donald itu context, bukan content. Humberger intu content. Kalau anda lihat mc donald jual humberger itu tidak salah. Tapi mc donald adalah property business!!!!

Itu adalah contextnya. Bungkusnya. Itu adalah hal yang sedikit orang yang menyadarinya dari mc donald. Brand mc donald adalah aset yang tinggi nilainya. Lokasi store mc donald adalah anchor tenant yang membuat property business naik.

Saya berani membuat mc donald masuk di property saya di banyuwangi, tanpa harus mc donald bayar 1 cent pun selama 5 tahun. Saya pengen mc donald buka store nya di banyuwangi. Tujuannya, agar property saya naik "value"nya itu adalah context. Tujuannya agar tenant lain jadi melirik masuk ke tempat saya. Jadi, dalam bisnis kemampuan anda melihat context, membungkus content adalah real business. Itu bisnis sesungguhnya. Bukan hanya menjual komoditi anda fokusnya. Bukan saja fokus pada content saja intinya.

Ujung dari tulisan ini kemana sih? Saya mau mengingatkan, CARA yang benar menjadi benar walau isi tidak terlalu benar. Namun yang terbenar di antara yang terbenar adalah, isi benar (right content), cara benar ( right context). # may peace be upon us (Repost 25 April 2016)



JADI, DALAM BISNIS KEMAMPUAN  
ANDA MELIHAT CONTEXT,  
MEMBUNGKUS CONTENT ADALAH  
REAL BUSINESS.

**Beras Apa yang  
Pahit?...Berasa  
Sayang Tapi Sudah**

**Mantan**

**M**au tahu apa yang kami diskusikan selama 1 jam kira-kira selagi lari kecil di sore hari kemarin? Adalah tentang banyaknya proposal yang diterima oleh kami yang berniat membantu beberapa teman dalam urusan bisnis.

Dalam diskusi tersebut salah satu mitra saya berkata, proposal nya mengenai kebutuhan modal yang diperlukan untuk membangun usaha. Bagi saya itu informasi umum. Semua orang yang saya tahu kalau mau berbisnis banyak yang mengatakan perlu modal.

Nah, dalam proposal tersebut, ini kata mitra saya, tidak ada satupun yang bisa membutikan “where is the money?”. Dan disini menariknya bagi saya, yaitu komentar selanjutnya dari dia, proposalnya bagus-bagus, bisnisnya bagus, pasar dan produknya menarik, tapi tidak ada satupun yang menunjukan, mana uangnya?

## INI KATA MITRA SAYA, TIDAK ADA SATUPUN YANG BISA MEMBUTIKAN “WHERE IS THE MONEY?”.

Bagi banyak orang, kalimat pertanyaan ini sulit di fahami. Orang proposal nya benar, bisnisnya bagus, tapi kok orang ini selalu bertanya, where is the money? Apa dia ngak lihat peluangnya? Apa dia bukan pebisnis sehingga dia tidak lihat peluang?

Jawabnya adalah begini, dia sangat tahu akan uang juga sangat tahu dengan bisnis karena itu di proposal tadi dia tidak lihat “uangnya”. Ratusan proposal bisnis yang bagus itu, dia tidak lihat uang sama sekali.

Begini maksudnya, banyak proposal bisnis hanya menekankan di data statistic, angka. Misalnya, mereka yang membangun start up. Bisnis yang lagi trend. Mereka membuat proposal dengan cerita sukses apple, facebook, uber, bukalapak, kira-kira demikian sebagai pembuka mata investor. Dan disini satu hal yang mereka lupa, rule no 1 : “jangan pernah menggurui investor!”

Kemudian mereka menceritakan peluang bisnis aplikasi yang mereka akan buat dan memerlukan biaya sekian, dengan perkiraan nilai pasar yang besar akan di target mendapatkan nilai pasar sekian. Ini kesalahan berikutnya, rule no 2: "jangan pernah ambil uang investor!".

Karena ingin investor mengerti lebih jauh, maka di buatlah FS feasibility study lengkap. Menjelaskan rinci tentang dunia bisnis yang akan dilakukan. Dan ini malah membuat kesalahan berikutnya , rule no 3 : " jangan membuat investor pinter, mereka hanya butuh mengerti dan bersemangat". Investor itu sudah pinter. Kalau tidak mereka ngak akan di posisi sekarang.

Dan ini banyak pengusaha pemula yang tidak lihat. Ingin minteri, menggurui terus minta duit (modal)..investornya bilang, "who the h\*\*l are you?"

Memang membuat proposal hanya 1 diantata ribuan rentetan pekerjaan setelahnya. Namun semuanya di awali dengan sebuah strategi bisnis. Ingat, semuanya di awali dengan strategi bisnis. Bukan dengan proposal. Proposal hanya salah satu tool. Bukan segalanya. Janganlah repot-repot buat proposal panjang. Indah, full gambar, banyak data, banyak anagka, dan semuanya profit menguntungkan, smeuanya indah di proposal.

Sama persis seperti seorang "lover boy" ngegombal merayu gadis cantik. Bahasa berbunga, semua indah. Menjanjikan surge di bawa kebumi. Tapi perlu diketahui, wanita itu perlu "security" bukan janji manis, atau wajah ganteng, atau harta calon mertua yang di perlihatkan. Jangan pernah bilang wanita itu matre mata duitan, sehingga yang di cari pasti cowo mapan.

Bukan, cewe itu perlu keamanan, cowo mapan bertanggung jawab dan berdiri diatas kaki sendiri, jauh lebih sexy dari yang ganteng atau pinter tapi tidak memberikan "keamanan", salah satunya aman bhagi cewe adalah materi tentunya.

Atau kalau si pria saat ini masih belum punya apa-apa sekarang, tunjukan kewanita itu masa depan anda yang trampil, karena anda memiliki ketaempilan yang melekat pada anda dan pasti suatu saat mapan. Itulah banyak wanita yang menyukai pria trampil yang tentunya sudah membuktikan ketrampilannya.

Contoh sederhana, di jaman sekolah SMA atau dunia kampus cowo yang pebaslet, pemain music, yang jago beladiri, penyanyi, yang berketrampilan deh, itu banyak yang naksir. Bukan yang datang pake mobil babe nya yang sporty dua pintu. Iya memang cowo kaya di deketi, tapi bukan di taksir di gilai seperti mereka yang berketrampilan dan berprestasi.

Investor persis seperti wanita. Mereka memerlukan "security". Begitu project anda "secure" itu baru dia komentar, nah ini baru bisnis, I see the money!. Dan itu di tunjukan dengan betapa trampilnya anda salah satunya.

Jadi kembali keproposal jika sahabat memutuskan sebagai salah satu strategi bisnis. Jangan memulai dari data uber, ciputra, bill gate, tapi ceritakan siapa anda, siapa team anda, "what have you done", kejujuran dan kepolosan cerita anda apa adanya lebih menarik bagi investor, (baca juga: menarik cewe cantik).

Jangan berlebihnya menceritakan, tapi lebih membuktikan, dengan foto, dengan sebuah data anda. Ini menghindari rule no 1, "jangan mengurui investor". Menceritakan peluang bersama anda yang "secure". Sudah ada buyer produk anda karena sudah ada MOU dengan pembeli, sudah menunjukan kemampuan anda pernah melakuakn hal yang sama sebelumnya. Sudah ada produk walau masih prototype yang sudah ada repond pasarnya. Semua resiko anda lihatkan tapi semua anda sudah tutup, itulah kunci "secure" keamanan itu. Ini membuat investor tidak merasa "terambil" duitnya. Tapi dia melihat sisi "gain"nya.

Lalu lakukan pendekatan "saran". Bagaimana saran bapak/ibu untuk kami selanjutnya?. Ini membuat dia merasa diatas. Merasa kepinterannya di butuhkan. Inilah hal yang bisa menutup kesalahan rule no 3, "jangan membuat investor pinter" mereka cukup jadi ngerti dan menjadi "exciting". Jadi exciting karena di orangkan, di kasih panggung, yaitu di minta sarannya. Siapapun orangnya kalau di kasih tempat di atas, di hormati pasti senang. Termasuk para wanita. Bener kan wahai wanita. Anda ingin di dengar selalu, ingin dapat perhatian selalu, ingin diagungkan. Anda adalah tempat belajar yang baik, karena anda sesungguhnya yang di sebut real investor, investor hati. # may peace be upon us



BAGAIMANA SARAN BAPAK/IBU  
UNTUK KAMI SELANJUTNYA?.INI  
MEMBUAT DIA MERASA DIATAS.

**Jika Anda Lemah  
Terhadap Diri  
Sendiri, Tersering  
Kenyataan Hidup  
yang Akan Keras  
Terhadap Anda**

**B**icara dengan pakar adalah cara memperluas wawasan. Dan hal ini sering saya lakukan. Termasuk ketika saya sedang berfikir untuk masuk dalam bisnis apartemen di kawasan tangerang. Pakar itu sendiri punya banyak varian nya juga ternyata. Karena sejak 3 bulan ini kalau saya hitung-hitung saya berdiskusi dengan lebih dari 10 orang yang masuk kategori pakar.

Mulai dari professional pelaku bisnis property yang memang spesialis hi rise – bangunan tinggi. Beliau pernah memimpin di karawaci, dan 5 tahun ini di daerah kemang. Juga 2 lembaga penjualan property yang cukup di hormati, beberapa sahabat pakar ekonomi dari universitas kenamaan di bilangan Jakarta selatan yang banyak menceritakan ekonomi makro, juga berdiskusi dengan salah satu owner raja property yang memiliki 20 hotel, condotel dan apartemen hingga para banker professional lembaga keuangan mitra pemberiayaan.

Menurut mereka semua ternyata seragam, seperti koor jawabnya. ekonomi Indonesia lesu pada semester pertama tahun 2015 ini. Fakta lapangan penjualan dibanding tahun lalu turun 35%. Banyak apartemen tidak laku pembeli menahan minat beli.

Apa pertanyaan yang saya lontarkan kepada mereka semua? Hampir sama?

Yaitu begini,

1. Ajari saya mengerti dunia property saat ini tentang apartemen? Baik secara teknis, juga secara ekonomi mikro makro
2. Mengapa ukuran unitnya 25-32 M2 yang paling banyak tersedia? Apakah ini permintaan pasar atau ini keputusan pengembang?
3. Mengapa harus bangun tinggi-tinggi gedungnya?
4. mengapa apartemen dibangun harus membangun juga pusat perbelanjaan? Sehingga investasinya jadi besar

Kemudian, yang kalau saya sarikan jawaban mereka juga sama seperti sudah menjadi platform berfikir nasional. Apartemen menarget kelas atas karena gengsi. Pembeli Indonesia terdorong karena gengsi jauh lebih kuat

diatas kebutuhan akan kepemilikan hunian. Karena itu jika mereka menahan membeli penjualan langsung turun atau berhenti. Atau dalam bahasa lain, mereka hanya berinvestasi bukan menghuni atau akan tinggal.

Ukuran kecil studio atau 1 bed room karena menarget keluarga muda. Dengan harga per-unit di kisaran angka 500 jutaan itulah harga yang dianggap mampu bagi pembeli saat ini.

Membangun tinggi karena biaya konstruksi jadi efisien di banding dengan harga tanah yang sudah mahal. Lalu memiliki mall atau pusat pembelanjaan adalah strategi efektif membangun tempat parkiran. Dimana siang dipakai pengunjung pembelanjaan, malam di pakai penghuni apartemen.

Semester pertama tahun 2015 ini semua pasar property lesu. Ada 9 property yang rencana nya di bangun di daerah Tangerang ternyata hanya 1 yang jalan di bangun itupun karena sudah tanggung, sudah 30% jalan. Jadi diteruskan dengan kecepatan lambat. Pasar tidak menyerap. Atau dianggap/ di asumsikan tidak akan menyerap

Tapi, entah mengapa saya bandel.walau dikatakan lesu, Isi kepala saya bawaannya pengen membangun dan jualan. Ngak tau mengapa. Sekrang lagi. Bukan besok atau tahun depan. Saya pengen membangun apartemen dan jualan sekarang. Itu aja yang ada di kepala saya. saya seperti ngak setuju dengan pendapat sahabat saya para pakar , akdemisi dan praktisi property tersebut. Benar, otak saya bandelk banget. Sudah di katakan jaman susah, ngak ada peminat, lokasi tidak terlalu prime tanah saya. tetap mau masuk.

Akhirnya saya putuskan, saya focus kepala yang jualan atau tenaga pemasaran. Dan para pakar ini tentunya sangat professional menyarankan saya masuk di 2017. Ada 2 lembaga terhormat membuat surat resmi kesaya. Mereka tidak berani mempertaruhkan nama besar mereka dengan mengatakan sekrang masa yang tepat berinvestasi. Dan bagi saya mereka benar. Mereka profesional, mereka ingin saya aman dan mereka aman, mudah dan gampang.

Sesungguhnya mengapa saya ingin masuk sekarang ? ada beberapa alas an, yang utama saya yakin ada pasarnya dan memberikan manfaat atau return, atau profit lebih besar." The higher risk you take the more money you get" akan berlaku. Tentunya dengan "calculated risk", sementara saya intuitif sekali, tanpa data, tanpa rekomendasi. Jadi itung-itungan saya pakai intuisi bukan angka data lapangan.

Jadi karena tetap saya ingin masuk, saya harus mengurangi resiko. Karena bisnis adalah "risk game". Bisnis adalah bermain resiko9. Mengecilkan resiko adalah strategi utama. Maka pertama-tama yang saya panggil adalah mitra bisnis legal saya, pak Nyoman Kamajaya.

Dan ketika dia menghadap, saya terlebih dahulu bertanya dan bercerita :

Begini pak, tolong siapkan dukungan legal dokumen yang mendukung rencana saya. saya ingin konfirmasi sekali lagi, benarkan orang asing tidak boleh membeli property?

Dia mengangguk..bener mas.

Benarkah orang asing bisa membeli atau memiliki perusahaan di Indonesia?

Bener mas, di jawab dengan gaya sopan yang menjadi citra nya selama ini, sangat santun dan tegas.

Ok, buatkan saya perusahaan, dengan kepemilikan nantinya adalah, 90% akan di pecah menjadi 300 pemilik. 10% nama saya.

Isi perusahaan tersebut adalah asset berupa tanah dan bangunan gedung yang akan di bangun, 300 unit apartement tipe besar antara 88M2- 136M2 low rise condominium 9 lantai 4 tower. Pecah sertifikat strata titlenya atas nama perusahaan. Alias ada 300 sertifikat.

Saya akan jual 300 unit "saham perusahaan" senilai 0,3% an. Yang mereka bukan saja memegang hak atau share ownership namun juga memegang sertifikat strata title nya juga atas unit yang mereka miliki dan tinggali.

Saya rencananya akan menjual kepada orang asing sebagian besar bukan propertinya, tetapi sahamnya. Saya sering mendapat sahabat saya orang asing yang akan tinggal di Indonesia karena tidak bisa membeli rumah

atau property mereka harus sewa. Dan harga sewa mereka bisa USD 2000-3000 bahkan lebih sehingga mereka merasa “dirampok” karena dalam 5 tahun seharusnya bisa membeli rumah mewah yang bisa mereka jual bisa menghasilkan profit.

Namun kebijakan pemerintah harus di turuti. Makanya saya mau buat terobosan. Kalau pasar local lesu, saya jual ke pasar asing dengan kepemilikan saham. Saya menjual saham, sekali lagi saya fokuskan, saya menjual saham perusahaan property yang memiliki asset berupa tanah dan 4 gedung yang akan di bangun 300 unit low rise condominium.

Kalimat saya yang cepat dan bersemangat tersebut memberinya satu pernyataan, mas..kamu masih gila juga ya. 12 tahun saya kerja sama mas, ya kayak begini ini, selalu membuat deg-degan, selalu membuat saya harus berfikir keras, harus nanya ke senior-senior sana sini untuk kejelasan dan dukungan sisi legal yang selalu baru saya kerjakan. Jujur, ini workable, bisa di kerjakan, namun karena belum ada yurisprudensi-nya belum ada contohnya ini bisa jadi pioneer. Awalun, kasus awal yang mas akan di hujat, dimaki, di kritik. Sudah siapkan? Tanya nya dengan nada datar. Yang saya juga langsung jawab, apa yang baru pak, bukannya selama ini saya begitu, geblek ngak tau malu ..# may peace be upon us



AWALUN, KASUS AWAL YANG MAS  
AKAN DI HUJAT, DIMAKI, DI KRITIK.

**Cinta Tidak Ada  
yang Terlarang  
Hanya Terkadang  
STATUS nya yang  
Terlarang**

**A**pakah financial engineering itu? Adakah buku panduannya? Bagaimana menjalankannya? Pertanyaan ini beruntun datang kesaya akhir-akhir ini. Financial engineering merupakan mahluk apa?

Ok, saya boleh usul ngak ya? Bagaimana kalau pertanyaan ini dilemparkan kepada teman di banyak sosmed yang aktif sebagai konsultan bisnis, atau bisnis couch, atau mentor bisnis, atau motivator bisnis? Bagaimana kalau kita ramai-ramai tanya kepada mereka. Kita “pass through” kita teruskan pertanyaan ini kepada mereka.

Tanya kepada mereka contoh yang mereka pernah kerjakan. Tanya kepada mereka siapa saja yang sangat pandai mengerjakan melakukan financial engineering ini. Mengapa kita harus melakukan financial engineering ini. Kapan waktu yang tepat masuk? Apa saja yang disiapkan? Saya yakin jawabnya akan bervariasi.

Jadi bagaimana, kita tanya dan tunggu jawaban mereka atau saya sedikit memberikan ilustrasi. Setahu saya, meng-engineering keuangan hanya bisa dilakukan oleh perusahaan yang sudah berjalan agak lama, diatas 2 tahun. Perusahaan apapun, bidang usaha apapun. Semua unsur bisnis harus ada, ada SDM, ada bisnis, ada profit loss, ada asset, ada laporan pembukuan audited tentunya, setidaknya internal audited, ada pelaporan pajak, ada revenue, kalau sisi produksi ada vendor, suplyer kalau jasa ada dukungan mitra dan lain sebagainya yang tercatat dengan baik. Akuntabilitasnya baik, legalitasnya baik.

Manajemen jelek, perusahaan rugi, hutang besar, tidak ada penjualan, asset tidak produktif, tidak masalah. Selama semua bisa di lihat sisi data dan angka. Karena semua data itu bisa bicara, semua data itu ada asal muasalnya.

Sebagaimana sabahat ketahui, financial engineering banyak jurusnya, dari swap share, private placement, menaikan solvabilitas aset dengan internal akuisisi, sampai naik ke level jahat ke hostile take over, ambil alih paksa untuk menaikan nilai.

Dalam dunia keuangan, ada ribuan instrument keuangan. Tinggal bagaimana kita memanfaatkannya. Apa “nature of business” anda, beda bisnis beda jurus, beda market, beda instrument. Dan datanya harus di engineering tentunya agar sesuai dengan instrument nya.

Kalau anda bertanya kepada para pakar keuangan yang jago melakukan financial engineering maka mereka tidak akan pernah membaginya. Tidak akan mereka buka. Mereka lakukan sendiri, mereka buktikan senidir, mereka menikmati sendiri.

Adalah sebuah luxurious kemewahan tersendiri mengetahui dan menjalankan finansial engineering ini. Mereka tidak akan pernah menuliskan bagaimana melakukannya. Bahkan ketika di tanya mereka belang tidak ada tuh yang namanya finansial engeering. secara buku ini tidak ada dan secara nyata tidak di akui. Tidak ada yang mengaku mereka melakukan pat gulipat share, stock, bermain surat berharga, surat hutang, repo saham, obligasi, high yield fund, semua mainan tingkat tinggi di floor trader atau di invesment banking. ngak ada buku yang menulis ini karena pemainnya sedikit, dan semuanya “jadi” orang.

di Indonesia ada 2 group yang pandai mainkan jurus ini di floor saham BEJ perusahaan mereka ada 30 an. namun di luar bursa perusahaan mereka ada 200 yang selalu di mainkan yang tidak melibatkan public yang jauh lebih mengerikan dan mengagumkan manuvernya.

Ada beberapa group lain juga memainkan jurus ini. Ada banyak individu di sekeliling saya yang memainkannya. Dan di depan mata saya mereka melakukan, yang dalam hitungan tahun perusahaan mereka mengelembung naik, tanpa menggunakan dana public. Murni bisnis, business as usual.



ADALAH SEBUAH LUXURIOUS  
KEMEWAHAN TERSENDIRI  
MENGETAHUI DAN MENJALANKAN  
FINANSIAL ENGINEERING INI.

Saya ceritakan fakta pengalaman pribadi saya. ditahun 2011 akhir salah satu perusahaan kami mendapat pekerjaan harus menyediakan kamar dan sarana tempat tinggal untuk 33 pegawai selama 5 tahun dari perusahaan pertamina. Dengan order tersebut dan harga yang cocok tersebut saya berfikir untuk membuat hotel di Cepu. Sebanyak 84 kamar.

Jujur saya tidak punya uang tunai sebagai modal usaha saat itu karena memang capex dan opex – capital expenditure serta operational expenditure sudah di set tahun berjalan tidak ada investasi baru. Maka dengan modal Perjanjian dengan sister company sendiri, saya mendapat order tersebut – pass trough ke perusahaan yang baru akan membangun hotel. Jadi modalnya 2 sudah di tangan akta legalitas perusahaan dan kontrak 5 tahun 33 kamar.

Lalu dengan modal tersebut saya pinjam uang dari business angel saya. saya memiliki beberapa business angel yang bisa saya mintakan berapapun dana sebagai bridging dan sudah tahunan kami bermitra seperti ini. Saya pinjam 2,5 miliar.

Saya belikan tanah sejumlah 9.700 M2. Dipinggir jalan 3 Km dari pusat kota Cepu, jalan rawa tambak room di depan hotal grand Mega yang sudah terlebih dahulu berdiri. Lalu kontrak bisnis, izin legalitas di tambah tanah saya appraise ke mitra bank. Dan keluarlah sebuah figure bahwa nilai tanah tersebut 7,5 miliar!! Apakah itu saya rekayasa nilainya?

Tidak sama sekali, karena cara menghitung nilai atas lahan adalah bukan di luas lahan dan lokasi namun di kematangan lahan. Menghadap pak bupati dan meminta izin untuk memanfaatkan lahan sebagai daerah komersial menambah nilai dari pada lahan kosong . maka lahan di pagar, ada izin lokasi, ada izin prinsip IMB, IPB, dan memiliki kontrak di perusahaan yang memiliki lahan semua dinilai. Lahan saya buat menjadi lahan matang. Siap bangun!

Lalu saya menghadap ke bank. Punya lahan siap bangun, izin matang, tanah keras, punya kontrak. Maka RAB 35 Miliar dapat segera di keluarkan. Bagi bank itu good business. Secure business. Pada saat membangun saya percaya dengan kalkulasi yang tepat konstruksi bisa ditekan dan benar, 25 miliar sudah bisa menyelesaikan hotel dan pinjaman 2,5M ditambah sedikit biaya uang bisa di kembalikan. Sisa 7 miliar an adalah untuk modal kerja.

Sekarang tahun kedua berjalan setelah hotel yang sederhana tersebut beroperasi yaitu Hotel Arra Amandaru Cepu. Hutang bank dari 35 miliar sudah turun menjadi 30Milyar. Asset lahan saat ini ditambah bangunan nilainya baru saja di apprais. Tanah nilainya menjadi 1,5 juta /meter atau senial 15 miliar sekrang. Bangunan nilainya menjadi 45 M karena ada potensi bisnis. angka 60 miliar sudah keluar resmi dari lembaga appraisal ternama.

Ini kira-kira sekilas finansial engineering versi pribadi saya. Pat gulipat portofolio keuangan. Modal bisa dikatakan nol, semuanya BODOL, Berani Optimis Duit Orang Lain. Dalam tulisan berikut saya akan mencoba menulis “take over” share, akuisisi, internal fund raising ya..izin # may peace be upon us



MODAL BISA DIKATAKAN NOL,  
SEMUANYA BODOL, BERANI OPTIMIS  
DUIT ORANG LAIN.

**Mengulang Doa Itu  
Seperti Mengayuh  
Sepeda, Suatu  
Saat Pasti Sampai  
Tujuan**

**K**ang mas, bisa ajari saya supaya memiliki perusahaan dengan bernilai multi million dollar seperti perusahaan yang kang mas pimpin. Ini adalah pertanyaan saya ketika pertemuan mingguan dengan mitra saya hari selasa kemarin.

Mitra saya adalah pemilik dan pengelola dan bisa di katakan salah satu organisasi perusahaan dan pengusaha lokal yang bisnis nya menyebar hingga manca negara.

Di usianya sebentar lagi menginjak 60 tahun dimana dia berencana mengundurkan diri secara ke direksian, berganti menjadi komisaris yang mungkin dalam beberapa tahun setelah menjadi komisaris dia akan bener-bener istirahat menjadi “pandito”.

Lengsernya perlahan akan di lakukan mulai hari ini selama 2 tahun kedepan. Posisi CEO atau kedudukan “keprabon” ini akan dilakukannya satu-persatu kepada profesional-profesional yang mengajukan diri mereka untuk menggantikannya dalam 2 tahun kedepan.

Dia seperti juri American Idols. Dan saya tahu, bagaimana sulitnya mengantikan atau mencari 61 CEO yang muda, ambisius, penuh integritas, pengejar prestasi. Itu artinya setiap bulan dari saat ini dia mencari dan mengganti 2 – 3 orang CEO baru. Tumenggung baru.

Saya sendiri bermitra dengannya baru 2 tahun terakhir. Walau kenal sudah 20 tahun sejak tahun 1996 namun dekat lagi baru 2-3 tahun terakhir ini. dia memilih menjadi komisaris sejak awal kita bermitra. Saya CEO nya. ada 4 usaha kami bermitra. 2 posisi di cilegon, 1 di banyuwangi, satu di bekasi. Ke empatnya bidang berbeda. Dan ada kebiasaan kami dalam meeting mingguan. Ada tidak ada bahan diskusi, kami pasti ketemu kecuali ada jadwal keluar kota, yaitu setiap selasa kami selalu bertemu.

Breakfast bersama, makan favorit kami, bacang isi jamur, daging sapi suir dan telor asin, di cafe kecil di bilangan jalan wijaya, jakarta selatan. Sambil nge teh bagi saya, dia minum kopi hitam sambil rokokan, bacangnya 1 kita bagi dua, setengah-setengah.

Hahaha..romantis banget ya!

Tapi, itulah kesepakatan kami. Dan kebiasaan ini telah berjalan 2 tahun ini. terkadang 1 jam, selesai, terkadang dari jam 8 hingga jam 12 siang baru selesai jika ditambah dengan pertemuan dengan team-team masing-masing usaha yang kami minta hadir hari itu.

Dan, selasa minggu ini, kami hanya berdua dan hampir tidak ada topik penting, semua berjalan as usual. Dan kesempatan ini saya manfaatkan untuk berdiskusi dengannya seperti pertanyaan diatas. Bagaimana membuat perusahaan menjadi multi million dolar!

Karena lagi santai dia menjawab dengan tanpa berfikir, perusahaan multi million dolar punya 2 ciri yang kuat. Perusahaan itu mesti memiliki reputasi “reputable” dan “bankable”.



## PERUSAHAAN MULTI MILLION DOLLAR ITU MESTI MEMILIKI REPUTASI “REPUTABLE” DAN “BANKABLE”.

Dan untuk membuat perusahaan reputable – bankable kamu harus memiliki SDM sumber daya manusia yang world class. Apapun bidang usahanya, tak perlu masuk kecil berpegawai 3 orang dengan penjualan hanya 100 jutaan setahun. Kantor masih di garasi rumah. Belum ada kendaraan operasional. Tidak perlu. Tetap saja manusianya punya “world class” mind.

Saya tidak perlu menjelaskan detail. Kamu pasti sudah tahu apa itu world class person. Think global, berfikir luas, bertindak tegas dan cepat, attention to detail, profit oriented, good team player.

Ini saya ulangi lagi, good team player!

Mendengar kalimat tersebut saya memerlukan perjelasan lebih detail lagi pastinya. Yang di maksud “good team player” seperti apa?

Begini, katanya setelah menyeruput kopi hitam dan meletakkan di meja kecil sejajar dengkul. Individual player hanya akan membuat perusahaan mu menjadi perusahaan sebatas milyaran saja, tidak akan mungkin bisa triliun atau billion dollar company. Multi million dollar kompany itu trilun nilainya.,

Perusahaan multi million dolar harus memiliki lebih dari satu orang yang world class. Ini gabungan dari world class person. Dan mereka harus bisa bekerja sama. Lihat barca, team bola cattalan barcelona FC. Satu messi tidak akan membuat mereka mendapatkan treble winner. Itu gabungan dari multi talent striker, defender, winger dan organisasi diluar lapangan.

Kamu sebagai coach atau manajer club, harus faham mengelola world class person itu.

Jadi apapun bidangnya, team work adalah modal dasarnya.

Bagaimana memilih orang atau sumber daya manusia tersebut? Mahal kan mereka? Ini pertanyaan umum yang saya wakilkan karena saya ingin tahu jawabnya.

Hire on expertise, memperkerjakan orang berdasarkan attitude dan skillnya adalah wajib, mahal itu nomor dua karena percayalah, mereka bisa membayar dirinya sendiri.

Apapun bisnis nya, team yang saling melengkapi adalah keharusan. Kamu pernah bilangh, fokus di kekuatan masing-masing. Kelemahan biarlah di tutup oleh mitra. Bukankah kamu yang mengatakan, kalau seseroang punya nilai matematika 9 dan olah raga 6 nilainya. Jangan pernah membuat oleh raga jadi 7 karena bisa- bisa membuat matematika jadi 8.

Tidak ada orang yang semuanya sembilan. Kalau pun ada orang ini adalah "jack of all trade"- know everything master of NOTHING!.

Begitu juga yang olah raga nya naik, matematikanya turun. Dia menjadi orang rata-rata, medioker. Orang tengah. Lebih baik dia fokuskan matematikanya jadi 9,5 atau 10. Dan olah raganya tetap 6.

Dalam bisnis demikian. Seseorang jago negosiasi, seorang deal maker, jangan suruh jadi akunting. Jangan suruh buat laporan keuangan.

Seseorang divisi reseach and development jangan suruh tepat waktu, buat laporan. Bisa kram otak mereka. Disuruh masuk tepat waktu jam 8 bisa "kremian gatal pantat" dia. Tapi jika mereka di target memdevelop produk maka mereka seperti orang gila yang lupa pulang bisa-bisa. Mereka bukan proses oriented, tapi result oriented,

Jadi job match adalah hal yang kamu harus kuasai dalam menganalisa SDM.

Kalau karakter mereka, capabilitas mereka tidak sesuai dengan pekerjaan mereka. Produktifitas rendah dan mereka tidak happy. Karena tidak natural kerja mereka, tidak alami..

Jadi kalau manusia di bagi 2 bagian. Yaitu extrovert dan introvert. People person dan system person. Maka ini adalah hal yang harus di fahami seorang pencari bakat, atau talent scout, seperti kamu sang coach atau manajer.

Ini menentukan posisi dalam team work. Mana penyerang mana bertahan.

Introvert adalah defender, bertahan, extrovert adalah penyerang atau striker.

Akunting, legal, HRD, tax, purchasing, IT, e commerse adalah posisi defender.

Marketing, sales, deal maker, presenter, negosiator, manajer adalah posisi penyerang, striker.

seorang CEO usahakan extrovert, CFO finance pastikan dia introvert. Secara karakter mereka berseberangan namun mereka saling menutupi kelemahan masing-masing. Memang sulit menyatukan dua karakter berbeda, yang satu pendiam, yang satu tukang ngomong. Yang satu people oriented yang satu sistem oriented. Yang satu proses fokus, yang satu result fokus. Namun itulah dream team.



MARKETING, SALES, DEAL MAKER,  
PRESENTER, NEGOSIATOR, MANAJER  
ADALAH POSISI PENYERANG,  
STRIKER.

Kalau perusahaan start up baru mulai, pegawai masih hitungan jari, kamu tidak perlu memulai dengan CEO black belt. Cukup green belt, atau white belt sabuk putih selama kamu cukup waktu mengajarinya untuk bisa naik peringkat menjadi sabuk hijau. Atau ambil yang sudah sabuk hijau, tinggal kamu tingkatkan menjadi sabuk hitam.

Namun di posisi saya yang harus menyediakan 61 CEO di perusahaan saya sekarang, saya harus mencari yang ban hitam, black belt CEO person. Mungkin dia belum CEO sekarang, masih manajer, masih Vise President, atau mungkin masih dibawah manajer, belum direksi. Kalau saya lihat sabuknya sudah hitam. Saya berani meletakkannya di CEO. Karena banyak direksi yang ternyata mereka masih sabuk hijau sebenarnya.

Naiknya sabuk, belt mereka adalah pemahaman dan sikap mereka yang think global, berfikir luas, bertindak tegas dan cepat, attention to detail, profit oriented, serta good team player. Dan itu tidak ada jalan pintasnya ngak ada "short cut"nya. Mereka harus telah melewati jalan susahnya mendaki corporate ladder. Conflict, intract, conspiration, drama, bite back, hypocrate, ambition, cruel rudeness, hated and love dalam sebuah organisasi. Dan mereka masih bertahan. Mereka masih survive, dan mereka masih stand out muncul dipermukaan.

Itu black belt person in corporate world. Seperti saya katakan tadi, mungkin saja jabatan struktural mereka hanya manajer, atau 4 level di bawah direksi. Namun seorang black belt person itu stand out. Terlihat kok. Angkat mereka ke level CEO, atau COO. Selesai masalah korporasi kamu.

Ok, kang mas saya faham, boleh saya satu pertanyaan lagi

Yang diangguk olehnya sambil menghisap rokok buatan kediri itu.

Kalau tadi yang diterangkan adalah sepertinya perusahaan jasa, kalau perusahaan produksi atau barang atau manufaktur? Ada bagian produksi, design, mekanik, procurement, distribusi, pergudangan, pengepakan, dan lain sebagainya yang lebih rumit lagi. Bagaimana mencari dream team nya?

Iya, dunia korporasi besar bukan hanya manufaktur, perusahaan jasa besar seperti bank, rumah sakit, e commerce, product industry, infrasuktur, mining, dan masih banyak lagi memerlukan organisasi yang terdiri dari orang-orang yang lebih lengkap lagi. Ada banyak manusia yang extrovert introvertnya mendekati sama. Karena tidak ada orang yang introvert murni. 100% introvert. Pasti ada sisi extrovertnya. Misalnya introvertnya 70%, extrovertnya 30%. Atau extrovertnya 80% introvertnya 20%. Jangankan 100%, 90% extrovert saja jarang. Namun ada yang sangat dekat di keduanya, introvertnya 55%, extrovertnya 45% bahkan sama 50:50 extrovert introvertnya.

Alam ini ajaib, di manusia yang dekat extrovert introvernya, mereka memiliki perbedaan lagi yaitu di cara berfikirnya.

Extrovert dan introvert adalah cara bertindak menyikapi sesuatu.

Dalam cara berfikir terbagi dalam intuitive dan sensory. Ada yang sangat inovatif kreatif ada yang harus mendapat data dan sangat perduaan dalam "timing" baru bertindak. Ini juga karakter yang penting yang wajib dimiliki dalam organisasi. Tapi nuwon sewu mas. Kita diskusi minggu depan ya, sudah kesiangan nih. Aku tak pamit dulu. Sampeyan yang bayar bill nya yo..katanya sambil ngeloyor pergi. # may peace be upon us



EXTROVERT DAN INTROVERT  
ADALAH CARA BERTINDAK  
MENYIKAPI SESUATU.

**Saya Selalu  
Kesal dengan  
Kemunafikan  
Politikus &  
Kedangkalan**

**D**unia psikologi adalah dunia yang saya selalu minati. Keilmuan psikologi itu masih muda, masih tumbuh terus. Keilmuannya terus di explore di lakukan pendalaman, sehingga kata pakar sifatnya temporer. Karena terus ada pembaharuan, inilah mengapa saya selalu antusias kalau membahas dunia kejiwaan ini.

Teringat masa di kampus dulu. Pelajaran awal-awal dunia aplikasi psikologi dibawakan dosen dengan praktek menarik.

Salah satunya adalah resep ingin tubuh anda selalu “in shape”. Banyak sekali dari kita termasuk saya yang ingin tubuh kita tetap langsing. Selalu berbentuk bagus, kencang. Alasanya banyak, dan kalau saya mengapa ingin stabil bentuk tubuh saya, karena saya males sekali belanja baju atau busana kalau ukuran menjadi membesar atau mengecil.

Karena tumbuh membesar keluar dari porsi ideal maka harus beli celana baru, juga baju baru. Kalau tidak sempit dan tidak nyaman. Kalau tubuh mengurus, maka busana yang dipakai kegedean. Persisi baju mimjen.

Pelajaran psikologi dasar mengajarjan 2 hal. Pertama : letakan kaca cermin di dapur!! Secara sadar tidak sadar anda akan melirik ke cermin sebelum anda membuka kulkas. Atau sebelum anda membuka tudung saji makanan di meja. Atau sebelum anda membuka lemari makanan. Kaca di dapur fungsunya seperti “hand break” atau rem tangan pada mobil.

Study penelitian di kampus tempas saya belajar dahulu menyatakan, bahwa 50% responden mengurungkan niat awal memasukan asupan berlebihan karena melihat posture dirinya di cermin tersebut.

Yang kedua adalah, menggunakan piring makan yang kecil. Piring kecil memberi efek “limited” keterbatasan atau sempit sehingga sewaktu kita mengambil nasi di tambah lauknya, semua akan ter- batasi jumlahnya karena keterbatasan tempat menaruhnya di piring. Benar anda bisa menambah lagi makanan tersebut namun sekali lagi, responden yang di survey lebih dari 60% tidak menambah makanannya dan merasa cukup terutnya.

Kedua hal itu anda lakukan, meletakan banyak cermin di dapur dan ruang makan serta menggunakan piring ukuran kecil merubah psikologi seseorang akan tindakan berlebihan yang bisa menyebabkan “over weight”.

Ada lagi hal yang menarik dalam survey psikologi. Hubungannya dengan “kehangatan” bisa merubah perilaku menjadi lebih baik. Jari jemari manusia dan telapak tangan manusia cenderung netral atau dingin suhunya. Tangan yang dingin tersebut membuat manusia menjadi kaku dan menjadi mahluk yang tidak ramah.

Jabat tangan kenalan dengan agak lama menjabat lengan satu dengan yang lain dengan gerakan tertentu bisa membuat “kehangatan” fisiologi jemari telapak tangan tersebut. Dan dengan segera bisa membuat siapapun di hadapan anda menjadi lebih “warm” ramah.

Karena itu jangan heran jika di pagi hari banyak sekali di amerika (bisa di lihat di film-film Hollywood) pegawai-pegawai sewaktu berangkat pagi membawa cup of tea ( hot) atau cup of coffee ( hot) untuk menghangatkan jemari mereka yang membuat mereka lebih ceria. Dan juga jangan heran kalau mereka membawa dua cup of coffee di pagi hari dimana satunya akan di berikan ke atasannya. Atau ke “gebetanan”- nya yang bisa membuat pagi itu lebih hangat “warm” suasannya. Keceriaan seketika bisa di rasakan dengan kehangatan jari telapak tangan.

Berikutnya, ada survey lain lagi tentang “work pressure” atau tekanan kerja. Rutinitas bisa mematikan kreatifitas. Kerja keras tanpa jeda bisa membuat stress. Di kejar deadline membuat depresi dalam jangka panjang di dunia kerja.

Namun, itu sudah menjadi “part of a life” bagian dari jalan hidup. Dunia psikologi melakukan banyak penelitian tentang penangulangan stress tercepat. Apa yang harus dilakukan untuk dengan cepat meredakan “tension” syaraf manusia.

Ternyata ada satu gerakan yang sangat cepat meredakan stress di jam kerja adalah “lie down”. Tidur rebahan telentang. Lakukan hal itu selama 2-3 menit di tengah kesibukan rutinitas anda. Kelenjar enzim endorphin, yaitu

substansi yang menimbulkan “rasa senang” lebih cepat mengalir keseluruhan sistem peredaran darah. Karena itu banyak yang menyarankan “take a nap” atau tidur sebentar rupanya mengatur sistem peredaran enzim lebih cepat dengan posisi teletang. Posisi tidur kebanyakan dari manusia.

Ada lagi hal menarik dalam dunia psikologi kejiwaan. Dimana percaya “superstitious” atau percaya tayahul ternyata ada sisi bagusnya yang harus tetap di pertahankan. Sewaktu pelajaran ini di awali, saya sedikit kaget karena saya pikir hanya orang asia atau budaya timur saja hal itu bisa di anggap baik. Namun di barat ternyata menerima juga dan bisa dianggap solusi.

Percaya superstitious yang positif yang dipertahankan tentunya. Michael Jordan, selalu memakai celana yang sama di setiap pertandingan final MBA dimana dia menjuari hingga 6 kali dari 8 kali maju kebabak play off. Dan 2 kali kegagalan pada saat dia tidak mengenakan “his Lucky pant”.

Tiger woods selalu menggunakan kaos berwarna merah di final di hari minggu. Itu adalah “lucky colour shirt” nya. Dari umur 7 tahun hingga saat ini, dia tidak pernah tidak menggunakan baju berwarna merah di pertandingan di hari minggu.

Dalam studi di kampus, dilakukan simulasi memasukan bola golf di putting green. Ada dua buah toples. Sama sama di isi boleh golf. Dua-duanya di tutup kain, yang satu toples di tidak ada tulisan apapun, yang toples satunya ada tulisan Jack Nicklaus lucky ball (seorang pe golf legendaris). Responden akan memukul bola dimana sebelumnya dia akan memilih toples mana yang akan dia ambil bolanya.

Ketika para responden memukul bola dengan menggunakan “lucky ball” statistiknya dari 10 pukulan 7 masuk. Sementara bola yang biasa saja yang tidak ada namanya statistiknya dari 10 yang masuk hanya 4.

Inilah yang menunjukan pengaruh positif superstitious ada baiknya dipertahankan. Buktikan pada saat anda presentasi bisnis menggunakan “lucky...” anda. Buktikan “lucky...” pada saat anda menembak gebetan anda .

# May peace be upon us



BUKTIKAN PADA SAAT ANDA  
PRESENTASI BISNIS MENGGUNAKAN  
“LUCKY...” ANDA.

**Apapun yang Anda  
Katakan, Anda Bisa**

**atau Anda Tidak  
Bisa...Keduanya**

**BENAR**

**D**ua malam ini saya kurang tidur. Salah satu mitra bisnis saya menawarkan untuk pegatan atau putus hubungan.

Dalam hal bisnis itu biasa, dalam kehidupan itu biasa. Hal ini bisa terjadi kepada siapapun, dan bagi yang belum dewasa cara berfikirnya, pertanyaan mendasar adalah..kenapa ya? Alasannya apa? saya harus tahu kenapa dia memutuskan seperti ini?

Ada banyak alasan pertanyaan-pertanyaan itu muncul. Khan saya harus tahu sehingga saya akan memperbaiki diri. Saya ngak mau putus sama dia, dia banyak memberi manfaat dan selama ini enak-enak aja. Atau nya KEPO saja. Keingin tahu dan nanti sebagai bahan speak-speak sama orang. Eh.. dia tuh begitu banget deh orangnya, kalau kayak begitu emang biang gossip type kepo ini.

Yang jadi perytanyaan berikutnya, memangnya kalau tahu alasanya dia tidak jadi memutuskan hubungan dengan kita gitu? Ya ngak juga, kalau dia sudah niat putus, ya putus. Kalau di paksa nyambung lagi pasti seperti mayat hidup. Hubungannya ngak enak. Lama recover perasaan.

Jadi bisnis juga mirip hubungan pacaran atau pernikahan? Jawabannya ya. Seperti kondisi saya saat ini, bermitra dengan beberapa orang dan membangun beberapa usaha. Factor ekonomi adalah salah satu factor penentu panjang pendeknya sebuah hubungan.

Tanyakan pada mereka yang berkeluarga. Di suatu titik terendah di mana harta tidak ada bahkan berhutang, hubungan pernikahan bisa juga berada di titik terendah. Hidup bermodal cinta saja ternyata ngak cukup. Hidup modal cinta hanya bisa buat memenuhi rasa, sementara raga atau jasmani tetap perlu makan minum. Begitu kebutuhan pokok tidak terpenuhi maka kebutuhan rasa atau jiwa bisa bubar juga.

Dalam RUPS rabu lalu mitra saya mengajukan penawaran, "bagaimana wiek, setuju buat equity call? " Para sahabat tahu [asti tentang equity call atau modal tambahan disetorkan tunai buat proyek berikut atau buat menutup pinjaman atau untuk meng-cover biaya pengeluaran cost.

Saya ngak setuju equity call! Saya berkata dengan keras. Ini bukan salah kita. Ini adalah business as usual, bisnis seperti biasa. Executive yang melakukan langkah ini 2 tahun lalu, maka biar dia yang menyelesaikan.

Peristiwa ini adalah peristiwa dimana direksi 2 tahun lalu mengajukan pinjaman untuk pengembangan usaha. Yang saya setujui malah saya dukung dan lebih dari itu saya bantu prosesnya. Ceritanya begini .

Sebuah lembaga besar berminat menjadi mitra kita. Dengan komosisi 40 mereka kita 60. Setelah setoran maka komposisi tersebut menjadi permanen atau sah. Perlu di ingat, besaran kepemilikan saham bukan dari lembar saham tertulis di akta, tetapi bukti setoran di pembukuan akunting.

Anda boleh memiliki 30% tapi ngak pernah setor maka mitra anda yang setor pembukuan nya di catat sebagai miliknya semua. Dan dalam cerita kita bermitar 60:40 setoran sudah lengkap. Lalu ada investasi yang akan kita kucurkan. Bukan setoran saham, ini adalah project cost. Untuk EPC engineering, procurement and construction.

Maka nakalnya saya keluar (baca: asshole). Saya meminjam uang saja, tidak pakai equity sendiri. jadi katakanlah angkanya 10 miliar. Saya yang membiayai proyek tersebut demikian saya katakan kepada mitra saya. Namun uang itu saya dapat dari pinjaman. Dari mana pinjaman itu? Dari mitra saya juga. Karena dia tidak berani 100% menanggung resiko proyek maka dia main aman dengan system bunga pinjaman. Jadi uang itu saya pinjam saja dari mereka.

Mereka adalah lembaga besar. Perusahaan yang mumupuni. Maka dari sisi keuangan saya tawarkan meminjam dari dia dengan personal garansi di ambilnya. Uang itu saya pakai buat membangun proyek bersama namun dalam pembukuan perusahaan, perusahaan bersama dimana 60:40 perusahaan itu meminjam dari saya. dari pada kena pajak individu mending buat perusahaan.

Nah inilah perusahaan yang akan putus dengan saya tersebut.

Katakanlah perusahaan B. perusahaan B pinjam ke mitra 40 dari perusahaan A di awal. Mitra 40 adalah pemilik 40% saham PT A. jadi saya ulangi lagi, PT A meminjam dari PT B. PT B meminjam dari mitra 40.



## INILAH “NAKALNYA” SAYA YANG SAYA DESIGN DARI AWAL.

Dalam pembukuan B, ada asset ada hutang. Impas. Pinjaman ke A adalah asset, meminjam ke mitra 40 adalah hutang. Balance.

Saya berani memutuskan begitu karena saya tahu begitu EPC proyek jadi dan di apprais maka valuenya nilanya akan naik 2 kali lipat. Sebagai catatan PT B isinya adalah mitra 60, group saya sendiri. dan sekali lagi agar faham yang ngajak pegatan adalah mitra 60 ini.

Dan benar, saat ini nilainya 2 kali lipat bukan karena nilai naik tapi kontrak bisnis besar yang kita peroleh memuat 90% kapistas produksi terpenuhi. Mengapa tadi saya katakan nakal di tulisan diatas. Uang yang tadinya menjadi pinjaman ke PT A oleh PT B, akan saya CONVERT atau akan saya ubah menjadi saham. Inilah nakalnya saya. sewatu 60:40 katakan kita setor 600 juta, mita setor 400 juta. Lalu ketika saya setor value proyek sebagai equity PT B setor ke dalam PT A, kita menyetor 20M. maka mitra harus setor 13.4 M jika ingin mempertahankan kepemilikan 40%!!

Dan, kalau dia setuju bayar 13,4 M, sebenarnya itu tidak perlu uang dia keluarkan, cukup swap cash atau tukar buku saja. Masukan 13.4M ker PT A, PT A bayar hutang ke PT B, dan PT B bayar lagi ke mitra 40 lunas hutang PT B. PT B selesai tugasanya!!! Bahkan di PT B ada uang 2 M, seharusnya?!

Yang jadi masalah sekarang ternyata mitra 40 tidak mau setoran equity, dia mau uang balik 11.4M. dan inilah sebenarnya yang saya harapkan. Inilah “nakalnya” saya yang saya design dari awal. Karena dengan kita setor 11.4, kita memiliki 95% saham PT A. saham mitra 40 kita Dilusi, kita DILUTED. Dari 40% menjadi tinggal 5%.

Dalam pemikiran saya : kita bayar 11.4M tapi dapat asset dua kali lipat dalam 1 tahun. Pintar toh?! Tapi tidak di mata mitra 60 rupanya. Dia lebih pintar lagi ternyata, jauh lebih pintar dari saya. Dikepala mitra saya, dari mana dapat 11.4M buat bayar mitra 40!

Dia minta ke saya equity call!!!.

Kalau saya ngak setor, saham saya DILUTED!...JAGAD DEWA BRATA!!!! kena saya.bisa amsiong saya. balik kesaya posisi ini. Inilah yang membuat saya tidak bisa tidur dua malam. ini business as usual, atau business unusual. Pe er buat inward looking di week end, enjoy ride! # may peace be upon us



INI BUSINESS AS USUAL, ATAU  
BUSINESS UNUSUAL. PE ER BUAT  
INWARD LOOKING DI WEEK END

**Mana yang Lebih**

**Berat?**

**M  
I  
L  
L  
I  
O  
N  
E  
R  
M  
I  
N  
D  
S  
E  
T  
C  
O  
M**

“

Kalau anda merasa berat membangun impian sendiri, coba berhenti lalu menjadi pegawai kembali dan mulailah membangun impian orang lain. Mana lebih berat?!”

Menjadi pemegang saham minoritas tidak apa-apa selama dapat jatah di executive dewan direksi. Atau sebagai salah satu komisaris sebagai lembaga legislative di perusahaan. Jadi angota DPR di perusahaan. Tapi, di posisi minoritas secara suara tidak berada di executive juga di komisari, praktis tidak bisa mengikuti dinamika keseharian di dalam organisasi.

Persis seperti anggota biasa di sebuah partai.

Yang bermain ya di kedua posisi tadi, kita hanya pendukung, team sorak. Kalau putusan mereka benar kita senang, kalau salah ya kita terima kalah. Yang jadi masalah adalah kalau anda memiliki capabilitas, kemampuan dan ketrampilan di bidang tersebut tapi tidak di executive dan tidak di legislative. Ini persis seperti laskar tak berguna.

Inilah agaknya yang membuat banyak individu memecah diri membentuk partai baru, agar berdaulat, agar ada pipilie, corong buat aspirasi. Enaknya di sisi pengusaha adalah kita tidak perlu membuat keluar partai dan membuat partai baru. Anda bisa tetap di perusahaan tersebut sebagai minority owner, duduk manis. Kalau anda mau buat baru lagi juga ngak apa-apa. buat perusahaan sejenis, masuk pasar lagi.

Perusahaan yang lama tidak bisa apa-apa juga pemegang saham mayoritasnya. Ngak ada aturan yang melarang anda tidak boleh membuat perusahaan sejenis dengan mitra baru.

Inilah yang dialog kami dalam diskusi RUPS lanjutan hari ini seharian. Saya tetap tidak mau equity call? Porsi saya minta tetap non-deluted, golden share!! Mengenai pemenuhan kewajiban pinjaman 11,4M saya sarankan pinjam menggunakan bank, atau di refinance bahasa lainnya.

Nah disinilah perdebatan terjadi . ngak bisa pak wowiek, kami sebagai pemegang saham mayoritas tidak setuju pinjaman lagi. Kami memilih equity.

Benar yang dikatakan saya minoritas. Bahkan kalau voting saya kalah suara. Maka saya tidak mau voting.

Begini pak, anda semua boleh punya pendapat, namun hal ini hingga posisi saat ini kontribusi masing-masing sebenarnya sama, anda semua (mitra saya korporasi besar sehingga kalau RUPS direksi 4 orang datang) sementara saya adalah ptkkulir, sendiri. saya lanjutkan, dari asset 600 juta di awal saat ini memiliki atau akan memiliki 95% dari 21 M adalah ketrampilan financial engineering yang di setujui bersama di awal kita memulainya.

Saat ini dengan equity call, anda paksa saya mengecilkan saham dan itu ngak fair, karena ada gain yang hak saya dimakan. Kalau dengan mitra40 tidak ada masalah itu. Mereka hanya lost opportunities. Kalau saya adalah lost gain. Hilang pendapatan.

Pak wowiek, maaf..kami ngak niat mendelusi bapak, kata satu direksi keuangan yang memang sopan orangnya. Tapi kami terpaksa pak. Posisi kami kalau loan atau pinjaman akan menjadi beban tambahan jika "shit happen" cicilan dan pokok tidak bisa dicapai oleh proyek itu. Katakanlah dalam 6 bulan proyek tersebut shut down apapun alasannya, maka kewajiban bunga dan pokok akan menjadi tanggungan kita dan kita kedepan selama 2 tahun sedang melakukan hal yang besar kapitalisasinya.

Pasti ke call kita sama bank, call 5 terjadi proyek kita ini hilang pak. Bukan untung malah bunting. Karena itu kita minta equity call sesuai porsi saham atau saham bapak terdelusi. Sebenarnya harta bapak tidak berkurang. Hanya porsi saham mengecil. Kalau bapak lihat peluang sebaiknya bapak setor sesuai porsi pak.



SEBENARNYA HARTA BAPAK TIDAK  
BERKURANG. HANYA PORSI SAHAM  
MENGECIL.

Saya lihat peluang pak, jawab saya. ini untung sudah ditangan. Tinggal cara mengambilnya saja yang beda. Bapak mau equity saya mau pinjam refinance. Pinjam tanggung bersama. Ini seperti beli laptop saja pak. Mau tunai 12 juta atau dibayar 12 kali dengan kredit card. Ada beban bunga memang tapi laptopnya kan buat kerja, yang bisa menghasilkan 12 juta dalam setahun kira-kira.

Saya beranalogi.

Benar pak, tapi kalau dalam kurun waktu “shit happen” pak. Bagaimana? Kami hanya ingin aman saja pak. Bukan mau delute bapak, mohon di pahami.

Saya memahami posisi mereka dimana saya katakana lagi, pak resiko itu ada, tapi kita ada 3 kontrak yang membuat secure dalam 5 tahun kedepan dan itu sangat calculated, alias marketing risk nya hampir zero. Resiko penjualan dan revenue hampir tidak ada. Saya berargumen.

Yaitu pak, kenapa bapak ngak nyetor saja, tanya direksi satu lagi kepada saya.

Ini dia nih dalam hati saya, orang kalau sudah punya mau sulit di tekuk. Ketampilan negosiasi dilapangan begini ngak ada di dunia kursus motivasi. Bisa-bisa trainernya masih umur duapuluhan, duduk di hadapan professional bangkotan belum pernah sama sekali.

Saya mulai mangkel kalau beda pendapat yang keras kepala begini. Namun saya ingat, vibrasi kesal saya naik, mereka akan tangkap dan baca dan pasti saya kalah. Kalau berhadapan sama macam tatap terus mata mereka. Sekali anda geming berpaling anda di terkamnya. Apa lagi “your enemy can smell your fear”, musuh mu bisa mencium rasa takut mu.

Menjaga vibrasi jauh lebih penting dari pada memilih kata yang tepat. Memilih micro ekspresi terpancar dengan benar agar mereka tidak bisa membaca anda jauh lebih penting. Kunci keduanya adalah menjaga hati stabil, tenang. Teori dikursus-kursus seperti mirroring, pacing leading dan banyak lagi istikah bisa jadi bubar karena mulai kesal atau panik. Black belt karateka jurusnya bisa bubar ketemu preman pasar tukang tusuk. Apa lagi dikeroyok.

Saya memilih ke toilet sebentar. Itu adalah cara saya menjaga jeda. Itulah cara saya biar mereka berdiskusi. Saya tahu pasti ada value yang saya argumenkan kena di salah satu mereka, biar mereka diskusi saya juga atur nafas dan grounding sebentar. Saya gibberish sebentar.

Ketika saya masuk, saya buka pertanyaan, bagaimana? Ada alternative lain di usulkan. Tadi kita diskusi satu ketemu satu ke barat. Kalau ada saran lain yang bisa sama sama senang bisa saya pertimbangkan.

Ada pak, kata si tukang senyum namun agak tipis sih senyum nya, senyum orang pinter, pinter keminter sih hahaha. Bagaimana kalau kami BUY OUT saham bapak di nilai appraisal saat ini. Ini harga terbaik pak., kami ambil alih resikonya.

Dalam hati, pinter aja loe ngomong ambil resiko, orang resiko ngak ada .

Saya tidak boleh berekspresi, harus poker face poolll.

Setelah jeda sebentar, ke 4 orang yang duduk di hadapan saya, di tambah satu komisaris di sisi kanan ujung meja, di tambah 2 orang legal di samping saya, saya tatap satu persatu.

Lalu saya katakan, bagaimana kalau nilai sekarang kalikan 1,5 kali dari nilai sekarang saya ambil saham bapak-bapak 100% dan proyek anda di P. saya tahu itu kalian mau lepas. Saya beli bulk price. No bargain. Harga borongan dan ngak mau di tawar.

Sekarang mereka bergeming, wajah ke lima orang di depan saya bergeser mikro ekspresinya. Kebanyakan ekspresi kaget, namun ada juga yang melihat peluang namun ada yang menatap sebel dan terbaca benci, dan marah. Kesan tidak suka pastinya.

Ekspresi ini bisa juga di artikan ide saya di setujui tapi gue ngak mau kalau loe yang ambil, begitu kira-kita. Bagi saya hafal sudah ekspresi-ekspresi seperti ini. Selain makan sekolah 6 tahun, 25 tahun di dunia korporasi plus pengusaha membuat snap judgement saya kecil melesatnya, walaupun bisa saja salah.

Mereka menjawa, kami minta waktu pak. Dan saya jawab, jangan, saya tidak bisa menunggu, ya atau tidak itu saja putuskan. Toh yang rapat juga kalian berlima, waktu sekrang saja. Ini yang saya tahu "minta waktu" bisa membuat scenario bubar. BUY NOW dan scarcity keterbatasan yang saya gunakan. Saya ngak punya waktu, keluar ruangan ini ngak ada keputusan, penawaran batal.

Saya tahu sekali di proyek P mereka sudah desperade, itu mungkin advantage posisi saya. mereka tidak focus di proyek PT A sekarang. Penawaran yang tidak bisa di tolak adalah solusi di proyek P tersebut. Info sebelum meeting akan persoalan mereka di P menjadi solusi bersama sekarang. Mereka keluar saya dapat aset solvabilitas baru.

Saya keluar ruangan berfikir. Bagaimana cara saya bayar nilai 1,5 kali nilai proyek tersebut. Dalam dunia poker... Ini bluffing gertakan, gebrakan di meja ,saya masuk dengan cek tertulis . Kartu saya sebenarnya hanya dua pair. Kartu mereka saya yakin lebih baik minimum ada threes bahkan full house, namun saya yakin mereka keder jiper dengan tarohan di meja saja saat ini yang saya letakan. Sekarang saya sudah tulis cek di meja, cek itu masih kosong. Saya berfikir keras bagaimana mengisinya. # May peace be upon us



DALAM DUNIA POKER... INI  
BLUFFING GERTAKAN, GEBRAKAN  
DI MEJA, SAYA MASUK DENGAN CEK  
TERTULIS.

**Jangan Melihat  
Kondisi Seseorang**

**dari Keadaannya  
Saat Ini, Karena**

**Semua Hanya**

**Proses**

**ω**

**K**etika Warrior memenangkan games ke 5 di final NBA senin pagi, atau minggu malam waktu amerika. Saya tidak dapat untuk bisa menahan diri saya untuk tidak mengabari sahabat saya. Dia adalah sahabat saya selagi kuliah dulu. Karir nya hingga kini masih di dunia kampus. Namun sekarang dia sudah menjadi guru besar di NYU New York University.

Kami berdua adalah sahabat di kampus yang tidak terasa sudah 30 tahun perkenalan kami dan selama ini hubungan melalui telephon, sms, BBM, line masih berjalan.

Saya text dia tentang kemenangan klub basket bay area Golden State Warrior tersebut dengan perkataan, at last..our team only 1 step away from NBA championship ring. Don't ever underestimate the power of looser!!!

Kami tahu sejak tahun 1977 klub favorit kami tidak pernah masuk final NBA boro-boro jadi juara. Bahkan kalau nonton langsung di stadion saja sepi. Namun kami berdua termasuk penggemar fanatic, jadi tetap saja kami menonton, walau peluang kalahnya besar.

“Being a looser” menjadi pecundang sekian lama rupanya sampai juga di titik dimana peluang juara tiba-tiba hadir. Kekompakan team di bawah stepan curry sekarang ini, bener-bener jaw droping, mengagumkan.

Tapi point saya menyapa professor Jhon Barg bukan hanya mengucapkan selamat, namun juga kekangenan saya kalau mengingat masa-masa ngak pernah mikir di kampus dulu. Keisengan dalam survey, banyaknya ciptaan-ciptaan kami dalam melakukan studi aplikasi psikologi itu yang saya kangen, saat ini.

Maka walau sekarang dia sudah pindah kota ke New York dan jadi guru besar kampus ternama tersebut tetap saja saya bertanya, what's up bro? what you've been up to? Ngapin aja? Dalam text message saya ke hape personalnya. Di Jakarta senin jam 10 malam, di NY jam 10 pagi senin pagi.

Maka ketika telephon gengam saya berdering dengan tulisan “call”..saya tahu ini long distance call.

Hei man..how are you doin? Maka basa basi chit chat di mulai. Dia bertanya kabar keluarga dan saya tidak menyia-nyiakan telefon jarak jauh tersebut dengan pertanyaan curiuos saya.

Hei Jhon, any new experient that you made lately?

Well yea, you know what.. its very interesting research that we just did. Katanya memulai menjelaskan

Saya tahu dari pemilihan kata "just did" artinya sudah selesai dilakukan. You finish with the summary report jhon?

Pretty much done!! You know what we have been up to?

Well off course not?! Saya ketawa bagaimana saya tahu orang bicara sama dia saja terakhir 5 tahun yang lalu.

Tell you what, katanya lagi..you know why a lot of billionair living in silicon valley?living In bay area? Dia bertanya mengapa begitu banyak billionaire tinggal di silicon valley dan bay area. Bay area adalah wilayah teluk yang di apit masuk oleh golden gate bridge yang melingkupi area Okland, san fransisco, san mateo, san jose di mana silicon valley salah satunya dekat berada disana.

Prof Jhon Barg melanjutkan kalimatnya..google headoffice, apple head office, Tesla Elon Musk there, 60% venture capital & start up company is there and they are making billion and billion dollar. They are very creative in making a new things. They are the real GAME CHANGERS. Merekalah yang "merubah permainan" dunia.

Mendengar kalimat tersebut saya sedikit berfikir, iya juga ya..mengapa mereka ngumpul disana ya? Apa yang membuat mereka kreatif?

Well, frankly speaking..i don't know jhon, saya menyerah ngak tahu jawabbnya apa.

Ok then, I tell you..after we do a lot of test and simulation, a lot of survey and research data. A lot of questionnaire that we gave to all people there the answer is....dia naruh jeda seperti hendak mengumumkan pemenang Oscar.

The temperature!!!

What?! I don't understand..what tempareture has anything to do with money in silicon valley? Itu komentar reflect saya.

Yes true..it is the fact! Kata Jhon bukan menjawab pertanyaan saya malah menekankan kebenaran datanya.

Tell me like 5 grade student jhon!!

Dia menjelaskan teorinya, dalam ruangan bersuhu 22-23 derajat celcius ternyata otak manusia bekerja dengan maksimum dan sangat kreatif. Jika kondisi suhu lebih dingin di bawah 20 derajat suasana terlalu dingin akan menurunkan kreatifitas dan produktifitas sampai 10-15%. Suhu di atas 26-30 derajat celcius demikian juga, akan menurunkan hingga 20% kreatifitas dan produktifitas.

Dan ternyata suhu di bay area, di silicon valley, di San Francisco itu stabil, 70% weather condition di bay area dalam 1 tahun bersuhu rata-rata 22-23 derajat celcius. Kerena itu mereka sangat kreatif dan produktif. Jhon menjelaskan beberapa studinya lagi namun pikiran saya keburu melayang kesana kemari berkisar di suhu 22 derajat tersebut.

Saya masih geleng-geleng kepala setengah tidak percaya namun saya tahu sekali Jhon kalau melakukan study datanya sangat valid, dia teliti sekali. Bahkan saya ingat dulu di kampus, hampir tiap minggu kami mengadakan survey, studi, research data. Cari responden buat sebarang test kami buat yangterkadang tidak ada hubungan nya dengan tugas kampus di bidang aplikasi psikologi ini.

Misalnya kami melakukan experiment yang dinamakan "spotlight effect". Ini adalah sebuah experient tentang pendapat orang akan diri nya sendiri yang sering berlebihan.

Dalam experiment tersebut kami menggunakan beberapa responden sukarelawan. Waktu itu kami suruh mereka menggunakan pakaian yang menurut mereka sendiri pakaian yang paling jelek buat mereka. Paling norak, salah costume di sebuah acara.

Lalu relawan tersebut kami suruh masuk dan mingle bergabung dengan para tamu yang kebetulan di kampus kala itu ada event. Setelah 30 menit hingga 1 jam, relawan tersebut kami tanya satu persatu. Dari puluhan relawan kami tanyakan hal yang sama. "Berapa orang yang memperhatikan anda, dan melihat anda aneh.".

Relawan menjawab 50%, ada yang 60%, ada yang 70% orang menatap mereka dan memandang diri mereka aneh. Jadi setelah di hitung rata-rata 58% menganggap mereka di lihat aneh oleh orang sekitar.

Setelah relawan selesai di tanya, maka kami bertanya pada mereka yang ada di event tersebut. Pertanyaanya.. "apakah anda melihat orang yang berbaju aneh tadi? Yang warna kuning? Yang pakai kimono? Yang pakai rok tahun 70 an, yang pakai celana cut bray.. dan banyak hal yang kami tanya sesuai dengan busana relawan".

Hasilnya, responden memberi jawaban ke kami, hanya 15% saja yang memperhatikan atau melihat kejanggalan atau salah kostum atau keanehan tersebut dan "they don't mind" dan mereka biasa-biasa saja ngak keberatan, ngak masalah.

Ini yang di sebut dalam aplikasi psikologi sebagai "spotlight effek". Manusia sering merasa banyak yang memperhatikan mereka dan merasa di spotlight jadi serba salah, salah tingkah. Ternyata sebaliknya- hanya 15% saja kok yang memperhatikan dan mereka "ngak masalah".

Experiment kampus tersebut dulu sering kami lakukan sesuka-sukanya. Jadi sekarang kalau Jhon melakukan survey saya tahu data itu valid, 6 tahun kami bareng dahulu ratusan experiment yang kami lakukan. Apa lagi dia guru besar sekarang. Ribuan barangkali yang telah dilakukannya

Pastinya, kabar tentang "suhu" dari Jhon belum di publikasi. Ini berita baru dan hangat. Baru kemarin. Namun saya dapat pastikan sekarang apa yang akan saya lakukan. Saya akan set suhu di ruang kantor dan ruang kerja karyawan saya serta teman-teman bisnis lainnya, di suhu ruangan 22-23 derajat celcius. # may the peace be upon us



DALAM RUANGAN BERSUHU  
22-23 DERAJAT CELCIUS TERNYATA  
OTAK MANUSIA BEKERJA DENGAN  
MAKSIMUM DAN SANGAT KREATIF.

**Mempelajari  
Tentang Strategi  
Menjadi Milyuner  
adalah Hal  
yang Mudah,  
Membuatnya  
Menjadi  
KEBIASAAN adalah  
Hal yang Sulit**

**H**ari minggu adalah hari rutin saya berolah raga. Minggu pagi biasa sudah mangkal di car free day. Dan biasa di temani anak-anak sambil mereka bermain roller blade.

Rutinitas selanjutnya adalah tidur lagi sehabis olah raga. Maka ketika jam 11 ada tamu ya hadir saya masih dalam kondisi berantakan, karena baru bangun tidur. Atau istilah kerennya “take a nap”.

Asalamu’alaikum..suara yang tidak saya kenal sehingga dalam hati setelah memberikan jawaban balasan saya bertanya siapa ya kira-kira?.

Apa kabar pak? Baru bangun ya..hahaha, maaf nih nganggu. Kebetulan lewat dan sekalian silaturahmi ke bapak m khan mau puasa. Saya yang masih “lelungu” hanya bisa tersenyum sambil mencari data base di otak, ini siapa ya?

Wajah saya yang lagi jelek karena baru bangun di tambah mikir pastinya terbaca olehnya, saya taufan pak. Tahun lalu saya 3 kali kerumah ini. Malah saya ingat yang ke dua bapak malah ceramahin saya plus marahin saya.

Hahaha..saya tertawa, namun data base otak saya ternyata masih juga bertanya, yang mana ya? Orang datang kerumah saya omelin kayaknya ngak cuma satu, yang cengengesan begini juga ngak cuma satu. Melihat saya basa-basi dan terus mencari rekaman memori dengan siapa di depan saya. Taufan itu menjelaskan, saya ini yang jual alat penyedot debu itu loh pak?!

Nah, baru setelah kalimat ini saya lamat-lamat keingetan.

Olah, mas..apa kabar? Dalam hati masih bertanya, oh nama dia taufan toh.

Kabar baik pak, sebelumnya saya juga mau mengucapkan terima kasih pak atas omelan bapak. Sekarang saya jadi kayak begini. Saya masih setengah ngak nyambung.

Melihat alis saya kusut saling mengikat seperti tali sepatu kayaknya dia memilih menjelaskan dirinya kepada saya. itu pak tahun lalu saya kan kesini tapi penampilan saya belum seperti ini. Masih anak baru tamat kuliah, baru 6 bulan menjadi sales. Masih semangat semangatnya, lalu bapak ngak mau beli dari saya karena saya kurang menyakinkan. Lalu bapak ceramahin saya.

apa lagi waktu pertemuan kedua. Dan setahun lebih setelah saat itu, saya jadi begini pak. Bagaimana kerennan, rapih, klimis, wangi, mobil baru milik sendiri pak. Walau nyicil.

Ahhh..baru keinget saya. banyak yang membuat saya sulit mememori seseorang karena perubahan yang di tampilkan. Saya ingat dulu kerempeng, walau baju rapih namun gayanya kaku. Ngomongnya teks book., ngak ada ruhnya. Lempeng saja. Intonasinya ada pada saat menekan calon pelanggan.



ASLI SAYA “LENGLENGAN”. KE INGET  
SEDIKIT SEDIKIT TAPI PUZZLE NYA  
TETAP BELUM NYAMBUNG.

Wah sukses kamu ya di bidang sales pembersih ruangan. Hebat..hebat.. banyak komisinya pasti nih.

O ngak pak. Lah bapak ini kok ngak ada inget-inget nya sih. Khan bapak yang suruh saya buka usaha. Saya sekarang kecil-kecilan buka usaha seperti yang bapak sarankan. Dan alhmdulilah, mulai berbuah pak hasil jerih payah membangunnya.

Saya berkerut lagi. O iya..wah hebat kamu. Dan di kepala saya sekarang mikir. Saya nyaranin dia apa ya satu tahun yang lalu?. Asli saya “lenglengan”. Ke inget sedikit sedikit tapi puzzle nya tetap belum nyambung.

Percakapan berdua di ruang tamu itu dia tahu sekali kepala saya masih sepotong sepotong. Sehingga dia membawa saya ke posisi saya dia duduk dan katanya saya ceramahin dia. Dia mencontohkan posisi duduknya, dan dia menyontohkan gerakan saya ada apa yang saya lakukan di awal monolog saya tersebut.

Dalam hati, persis seperti teknik mengingat pada saat otak manusia mengalami “lost of memory”.

Dan seketika saya baru ingat karena teknik ini membuat saya terbawa ke masa dimana dia dulu di hadapan saya. aaah..baru inget saya sekarang sama pemuda kaku dan tukang nyerocos bicaranya. Good sales talk, good produk knowledge, tapi ngak awas sama lingkungan sekitar. Saya saat itu baru bangun dari tidur siang di hari minggu, persis seperti saat ini.

Otak saya belum jalan, masih loading.

Saya teringat dia menjelaskan produknya yang luar biasa, yaitu alat penyedot debu. Dia mendemokan. Sales yang baik memang begini, memaksa demo, sehingga begitu melihat kotoran yang di sedot pakai penyedot khusus dengan teknologi khusus, kita akan menyaksikan warna hitam kental di tambah tungau, kutu, jasad renik lainnya terambil.

Padahal ini tempat tidur yang baru saya pakai 6 bulan, kamar selalu di tutup AC, sprei, bed cover. Namun begitu diangkat sprei, disedot pakai alatnya, hitam bergabung dalam cairan. Dan benar setelah di demokan, malamnya saya pakai tidur, quality sleep saya lebih baik. Debu dan renik sudah musnah.

Dia penjual alat penyedot debu yang teknologinya 10x lebuh baik dari vacuum cleaner. Yang jadi masalah saya adalah harganya 24 juta!! Untuk sebuah alat yang di pakai 3 bulan sekali, 24 juta itu di otak saya berkata hal ini “insulting my intelegent” menghina intelektual otak saya (menurut saya loh).

Lalu saya bilang harga anda mahal. Saya tahu ini kualitas prime. Tapi mahal. Yang di jawab olehnya waktu itu, ini lagi promo pak, kalau harga normal 28. 8 juta.

Jiaaah... Elu deh, dasar otong, otong... kata saya dalam hati. 24 aja gw kaga beli, 28, 8 lagi, busyet deh bener-bener nih sales.

Mas, kata saya kemudian. Competitor anda jual harga nya hanya 9 jutaan, di ace hardware ada di internet ada, di kaskus ada.

Iya pak, tapi beda mutu dan teknologi. Demikian dia bertahan.

Tong, kata saya kemudian, jangan pernah argument sama pelanggan. Sama saya. kalau kamu menang argument, sampai mampus saya ngak akan beli. Kalau kamu kalah argument, lebih-lebih lagi..saya ngak akan beli. Sudah deh dengerin saya ngomong.

Ada banyak pembeli seperti saya yang “price oriented” harga dulu baru mutu. Jadi Karena pilihan saya harga maka saya bilang, bisa ngak 12 juta?

Wah ngak bisa pak. Perusahaan rugi.

Begini, perusahaan kamu perusahaan bagus, pemilik nya boz kamu pasti pinter dagang. Kenapa ngak buat divisi barang “second”. Jadi kalau ada pembeli, yang tau-tau harus pindah Negara, atau perlu uang, barang nya mau di jual, anda buy back. Beli balik.

Dengan harga 50%. Bagi pembeli itu asuransi. Bagi anda atau perusahaan anda, atau boz anda itu other income. Beli saja 12 jutaan. Lalu tawari orang seperti saya yang price oriented. Namun barang second. Percaya mas, saya ini suka mutu anda. Taoi ngak suka harga. Kalau ada second yang 12-14 juta pasti saya ambil. Toh di pakainya 3 bulan sekali. Ngapain saya beli 24 juta buat barang jarang dipakai, walaupun penting. Mending beli second toh mutu masih bagus. Anda ada garansi repair perbaikankhan?.



BILANG BOSS MU, BUAT DIVISI ITU.  
SANGAT MENGUNTUNGKAN.

Saya ingat dia terdiam begitu saya ceramahin. Karena saya ingat kalimat jawabannya, tapi di kantor kami tidak ada divisi itu. Lalu saya jawab, bilang boss mu, buat divisi itu. Sangat menguntungkan.

Jadi, karena ngak ada, anda pasti ngak punya produk second khan?

Iya pak. Kami tidak punya.

Gini deh, saya cariin solusi yang bisa menguntungkan perusahaan kamu dan saya. saya lebih baik ngak beli produk anda tapi beli jasa anda. Perusahaan kamu buat divisi service jasa pembersihan rumah. Saya bayar 3-6 bulan sekali kalau sekedar 1 juta rupiah saja.

Mas tahu pasti setiap rumah yang menyayangi binatang, entah itu burung, kucing, anjing, tiap 3 bulan rumannya harus di bersihkan. Alat kamu ini bisa menyedot dan membersihkan rumah tersebut. Mas tahu misalnya sahabat saya yang punya anjing huskey. Nyari-nyari penyedia jasa ini. Dan komunitas huskey di Jakarta ada 1000 oran lebih. Alias kalau satu hari kamu bersihkan satu rumah, 3 tahun lagi kamu baru sempat balik membersihkan rumahnya lagi dan revenue kamu setahun bisa 360 juta. Dengan mesin 24 juta saja.

Tapi, di perusahaan saya ngak ada juga divisi jasa tersebut.

Saya menatapnya matanya tajam. Emang saya mikirin perusahaan kamu!, emang saya mikirin kamu!. Yang saya pikirin bagaimana rumah saya bersih dan sehat, harga murah!!.

Ketika memori saya dengan jelas mengingat kembali kalimat demi kalimat, maka saya yang bertanya kepadanya. Jadi kamu buat perusahaan jasa pembersih rumah itu ya?. Di jawab sambil menganguk anguk dan tersenyum bangga dan berkata, dengan 5 alat sekarang tiap hari kami ada kerjaan terus pak. Rumah bapak pelanggan pertama waktu itu. Tapi bapak ngak ada waktu kami kerjakan. O begitu yah..saya ngaruk-ngaruk kepala, isin # may peace be upon us



SAYA MENATAPNYA MATANYA TAJAM.  
EMANG SAYA MIKIRIN PERUSAHAAN  
KAMU!., EMANG SAYA MIKIRIN  
KAMU!.

**Jika Anda Tidak  
Baik dalam  
Berhubungan  
Dengan Orang  
Lain, Lupakan  
Keinginan Anda  
Untuk Mencapai  
Kemakmuran  
Dengan Cepat**

**S**etiap 3 bulanan, pengasuh Rumah Yatim Indonesia hadir di rumah saya di bilangan radio dalam. Rabu malam minggu lalu sekalian tarawih pertama kami berkumpul. Walau hanya ber 9 namun ini adalah pengurus yang lama berpeluh tanpa pernah berkesah dalam organisasi RYI ini. Kalau lihat dari sejarah yang sejak berdiri ya saya dan pak Aly memang awalnya.

Tapi sejak saat itu ada banyak yang memberikan kontribusi yang jauh lebih banyak dan bermanfaat dari kami berdua.

Laporan singkat dan selalu informal menjadi ciri kami. Dan dalam laporan singkat tersebut di update data bahwa anak asuh saat ini tercatat ada 5210 orang, panti yatim di bawah RYIO ada 52 saat ini. Tahun lalu pernah 70 an panti dibawah "underbow" RYI, namun karena satu dan lain hal. Ada saja yang membuat hubungan tidak panjang dengan panti-panti yatim tersebut. Mereka keluar dari bawah payung RYI atau RYI yang keluarkan mereka.



## KITA LEBIH MEMFOKUS ANAK-ANAK NANTI JADI APA DIMANA AGAMA ADALAH BEKAL DASAR.

Ada banyak alasan-alasan, dan itulah dinamikanya. Yang penting silaturahmi tidak putus. Bisnis boleh putus. Terkadang karena ketatnya aturan RYI misalnya kami tidak terlalu fokus pada pengajaran Agama yang sangat fanatic. RYI memilih yang inclusive terbuka. Namun ada panti yang mengajarkan fundamental dalam pemahaman agama. Sah-sah saja, hal seperti ini secara garis yayasan RYI di kurangi. Kita lebih memfokus anak-anak nanti jadi apa dimana agama adalah bekal dasar.

Kalau di putuskan hubungan bisa juga Karena panti tidak jujuran dari beberapa panti. Hal ini ada saja, dikatakan anaknya 100 padahal hanya 56 orang. Sehingga RYI yang membantu dari jumlah kepala atau anak asuh bisa

over paid donasinya, dan ini perilaku tidak terpuji. Setelah peringatan dan tetap tidak merapihkan manajemen ya..pastilah pemutusan hubungan. Dan ada juga yang kembali bergabung dan mengikuti disiplin RYI. Gak apa-apa. itu seninya membina.

Laporan berikutnya adalah mengenai yayasan baru untuk membantu saudara-saudara yang bukan muslim. Dan saya sangat setuju untuk hal ini. Yayasan itu di beri nama Yayasan Indoensia Memberi. Banyak sekali donatur yang meminta di salurkan yang bersifat umum, nasionalis, tidak berbasis religi. Maka RYI membuat underbow organisasi tersebut, organisasi baru. Itu kepercayaan yang harus di jaga.

Saya menyetujui, dan ternyata sudah berjalan. Maklum saya ini hanya dewan pengawas saja. Fungsinya hanya di lapor, selama masuk “pipeline” RYI ya lanjut saja. Monggo.

Dan yangterakhir adalah bagaimana meningkatkan donasi. Itu adalah diskusi kami sambil makan malam sederhana plus lesehan di karpet sehabis tarawih di rumah saya yang ala kadarnya menyediakan makanan dan minuman karena rencananya minggu depan tapi mendadak berubah.

Salah satu pengurus menyarankan hal yang tidak pernah kami lakukan sebelumnya. Idenya adalah mengadakan workshop. Bagaimana pakai pak wowiek mengadakan workshop lagi. Dimana keuntungnya setelah di potong biaya di berikan ke RYI.

Ide ini dari mas bahri, yang dengan santun mengajukan dalil alasannya. Yang ternyata di setujui oleh semuanya. Tinggal saya yang belum setuju. Kemudian saya berkata, Jadi saya ngajar, saya nyumbang ilmu, peserta dapat ilmu, peserta beramal, RYI dapat donasi.

Saya dapat akhirat, RYI dapat dunia, lalu peserta dapat dunia dan akhirat. Gitu ya?! Kata saya yang memerlukan pemberian kesimpulan saya tersebut.

Semuanya meng-amin, dan berkata insyaAllah seperti itu pak Wowiek.

Saya mangut-manggut dan berfikir. Heem , ada waktu ngak saya, ada tempat tersedia ngak buat workshop? Ada peserta yang mau ikut di bulan ramadhan seperti begini? Walahua’lam!

Dalam hati saya berfikir, agaknya saya harus memberikan sesuatu yang berbeda. Karena ini special, acara ini khusus kalau perlu ada ilmu yang hanya keluar di workshop ini.

Kepala saya terus menimbang-nimbang, kayaknya salah satu kunci membuat seseroang menjadi makmur adalah dengan team work. Inilah pertanyaan yang paling banyak dalam inbox FB saya sebulan terakhir ini.

Team work terbaik adalah bekerja dengan “dream team”.

Bekerja dengan dream team artinya bergabungnya orang yang terbaik. Bagaimana mencari dan menggabungkan team agar menjadi terbaik. Bagaimana mengenal potensi diri sepertinya bisa menjadi bahan special yang ngak banyak workshop memiliki metodenya.

Kalau saya timbang-timbang, tidak banyak trainer lain yang memiliki caranya. Dan tak banyak mentor yang tahu dan mempraktekan yang mau berbagi. Jadi..saya simpulkan, kayaknya saya akan lakukan. Menurut saya banyak yang akan meluangkan waktu berharga dengan belajar dan beramal. Dan saya harus menurunkan ilmu yang telah terbukti banyak yang telah sukses menjalankannya. Saya harus menyempatkan berbagi di bulan ramadhan. InsyaAllah -# may peace be upon us



KITA LEBIH MEMFOKUS ANAK-ANAK  
NANTI JADI APA DIMANA AGAMA  
ADALAH BEKAL DASAR.

**Sukses Itu Bukan  
Saja Maslah Uang,  
Tetapi Bagaimana  
Mengendalikan  
Diri Memanfaatkan  
Waktu**

**P**ak, ngajar korporate bulan ini bisa? Ini adalah pesan singkat di handphone saya awal bulan ini. Membaca tulisan singkat itu dalam kendaraan menuju kantor cukup membuat saya berpikir. Salah satunya saya pernah mengatakan bahwa saya tidak mau lagi mengajar. Baik public atau korporate dan itu saya katakan kepada sekertaris saya.

Mengajar public sudah 5 tahun saya hentikan mengajar korporasi sudah 2 tahun saya hentikan. Saya mengajar hanya di lembaga Negara saja 3-4 bulan sekali memberi lecture. Atau dalam korporasi sebagai key note speaker telah saya lakukan beberapa kali.

Tahun ini puasa ngajar itu pecah 3 kali, saya turun mengajar public dan ketiganya adalah memenuhi berdasarkan permintaan para sahabat. Tapi untuk korporasi saya tolak semua, termasuk pesan singkat kali inipun bukan pengecualian. Pasti saya tolak.

Adakah yang tahu mengapa saya tolak? Karena saya seorang introvert. Saya introvert murni, hampir 85% score nilainya. Unsur extrovert saya hanya 15%, sedikit sekali.

Saya tidak nyaman menjadi perhatian atau focus banyak orang. Saya tidak terampil dalam memperhatikan seseroang apa lagi orang banyak. Berdiri di depan panggung membuat orang senang adalah pekerjaan penderitaan buat saya.

Bisa kah seroang introvert mengajar? Bisa namun belum tentu orang bisa menikmatinya. Tidak natural bagi kaum introvert berusaha membuat orang lain suka. Atau begini sederhananya, introvert mendapatkan energy dengan diam dan berbicara dalam hatinya sendiri. introvert menjaga jarak



BERKUMPUL ITU MEMNYENANGKAN  
BUAT KAUM EXTROVERT.

dengan keramaian pada saat ada yang di pikirkan. Sementara extrovert mendapatkan energy dari orang sekitar. Berkumpul itu memnyenangkan buat kaum extrovert. Saya, introvert, diam menyendiri adalah men-charge batere semangat.

Saya yang introvert menarik diri diri dari keramaian adalah cara mendapatkan energy. Kalau melihat orang seperti saya persis seperti orang yang berada dalam bola plastic transparan. Disitu tempat nyaman saya.

Extrovert disisi lain, menyedot energy dari “social interaction”. Bahkan saya terkadang berinter akti social itu sangat melelahkan. Saya kuda-kuda saya harus siaga, untuk bisa empati memerlukan usaha yang berat. Bukan introvert tidak “berhati” namun cara nya berbeda dengan extrovert dalam mengekspresikannya, kami lebih personal, tidak massal.

Bahkan, saya menganggap kaum extrovert itu kayak predator pengusik kesendirian. Dan bukan berarti introvert tidak mau berteman . berteman itu nilainya mahal. Introvert temannya sedikit namun panjang. Dalam berinteraksi jarang basa-basi langsung ke poin-poinnya. Extrovert yang pandai membuat hati introvert nyaman biasa pintar memposisikan diri mereka “sama” dengan introvert dan mereka pintar mendapatkan persetujuan introvert dengan cara “merasa sama” tadi.

Catatan, pada saat kaum introvert diam, males ngomong jangan di paksa atau jangan merasa terganggu. Itu hanya jeda sebentar. Biarkan kami diam, berbicara dengan diri sendiri, setelah intu introvert normal lagi. Kami tak pandai mengekspresikan diri, kami sering diam.

Jadi dalam bahasa gaulnya, “don’t take our silent as an insult, it isn’t”. dan, kami juga bisa kesepian loh . karena manusia memang mahluk social.

Ketika saya tidak membalas pesan di hape tersebut, sekertaris saya kembali memberi pesan singkat. Pak, bank ini ingin bapak sebagai trainer, bukan speaker, bener-benr ilmu 8 jam. Harga nya sekian pak.

Focus saya langsung berubah dengan angka yang cukup aneh tersebut. Hebat, saya terkena pengaruh angka tersbut. Bukan besarnya, tapi angkanya ganjil, aneh. Maksudnya begini, biasanya angkanya bulan, misalnya 10 juta,



## BUKAN BESARNYA, TAPI ANGKANYA GANJIL, ANEH.

ini contoh ya. Namun ketika angkanya menjadi 11, 110.000 saya menjadi berkerut. Dan ini dalam teknik pemrograman namanya psychological price. Angka yang dipecah-pecah namun lebih baik dari harga penawaran yang lama. Dia hanya menaikan sedikit dari harga saya mengajar biasanya, namun pecahan itu yang menarik saya.

Saya senang ketika mendapatkan orang yang bisa memainkan efek psikologi diri saya. jadi, terhadap penawaran tadi saya mulai terfikir, ok saya batal puasanya. Dan seperti biasa, saya akan mencari sesorang yang bisa mengcover kelemahan saya. sisi lain agar kelas menjadi menarik. Mitra di panggung membantu mengajar, dari 4 sesi, dia satu atau dua sesi. Orang itu adalah mas kirdi. Saya telfon dia, dan kalau jadwal dia kosong, bisa isi sebagian sesi maka jawaban terhadap training korporasi tersebut menjadi , iya.

Kirdi punya karakter berseberangan persis dengan saya. saya "unstructured" tidak berurutan, seperti meja kerja berantakan, tidak bisa rapih, dia sangat terstruktur, tertib, runut dan rapih. Meja kerjanya bersih, ruang kerjanya tertata rapih.

Saya berfikir global, luas, makro, kirdi berfikir detail, melankoli, perfectionis, attention to detail. Saya introvert 85%, dia extrovert 85%. Bisa dikatakan extrovert pol. Di kasih mike bisa benci ngomong dia. Dia termasuk tukang ngomong dan termasuk orang yang menyukai suaranya sendiri. bawel. Sementara kaum introvert termasuk orang yang tidak suka mendengarkan suaranya sendiri , jadi kalau ngomong kelamaan, introver bosen apa lagi orang yang mendengarkan, bukan begitu.

Saya risk taker, dia savety player. Saya nge gas terus dalam berbisnis misalnya, di ngerem, dan nahan cashflow bagus banget. Intinya ngak ada sama-sama nya blassss..semua oposit. Karena itu kita ngak bisa sekantor, ngak bisa nongkrong bareng-barang lama. Pasti saya pergi duluan. Kami memiliki 4 perusahaan bersama. 3 mas kirdi pegang, satu saya pegang. Ketemuanya bulanan. Bahkan ada yang setahun 2 kali. Ngak bisa sering-sering, berantem mulu, beda pendapat mulu. Jadi sudah percaya aja. Hidup simple khan?

Angka ganjil yang di berikan tadi mengena disisi unstructured saya, risk taker saya, "toward to" saya, meminta melalui sekertaris saya itu mendapatkan "permisi" dari saya karena saya percaya sekertaris saya, dan bagi saya, saya penasaran, siapa orang yang mengenal saya hingga bisa membuat leher saya menengok dan mengatakan, ya. Dan saya yakin jika anda mengenal karakter orang, cara berfikirnya, kenderungan pilihannya, inner drivennya, anda menjadi master kehidupan juga. Ilmunya untuk membaca itu banyak kok dan pasti anda sudah punya. # may peace be upon us.



JIKA ANDA MENGENAL KARAKTER  
ORANG, CARA BERFIKIRNYA,  
KENDERUNGAN PILIHANNYA, INNER  
DRIVENNYA, ANDA MENJADI MASTER  
KEHIDUPAN JUGA.

**Jika Anda Tidak  
Baik Dalam  
Berhubungan  
Dengan Orang  
Lain, Lupakan  
Keinginan Anda  
Untuk Mencapai  
Kemakmuran  
Dengan Cepat**

**S**etiap 3 bulanan , pengasuh Rumah Yatim Indonesia hadir di rumah saya di bilangan radio dalam. Rabu malam minggu lalu sekalian tarawih pertama kami berkumpul. Walau hanya ber 9 namun ini adalah pengurus yang lama berpeluh tanpa pernah berkesah dalam organisasi RYI ini. Kalau lihat dari sejarah yang sejak berdiri ya saya dan pak Aly memang awalnya.

Tapi sejak saat itu ada banyak yang memberikan kontribusi yang jauh lebih banyak dan bermanfaat dari kami berdua.

Laporan singkat dan selalu informal menjadi ciri kami. Dan dalam laporan singkat tersebut di up date data bahwa anak asuh saat ini tercatat ada 5210 orang, panti yatim di bawah RYIO ada 52 saat ini. Tahun lalu pernah 70 an panti dibawah “underbow” RYI , namun karena satu dan lain hal. Ada saja yang membuat hubungan tidak panjang dengan panti-panti yatim tersebut. Mereka keluar dari bawah payung RYI atau RYI yang keluarkan mereka.

Ada banyak alasan-alasan, dan itulah dinamikanya. Yang penting silaturahmi tidak putus. Bisnis boleh putus. Terkadang karena ketatnya aturan RYI misalnya kami tidak terlalu fokus pada pengajaran Agama yang sangat fanatic. RYI memilih yang inclusive terbuka. Namun ada panti yang mengajarkan fundamental dalam pemahaman agama. Sah-sah saja, hal seperti ini secara garis yayasan RYI di kurangi. Kita lebih memfokus anak-anak nanti jadi apa dimana agama adalah bekal dasar.

Kalau di putuskan hubungan bisa juga Karena panti tidak jujuran dari beberapa panti. Hal ini ada saja, dikatakan anaknya 100 padahal hanya 56 orang. Sehingga RYI yang membantu dari jumlah kepala atau anak asuh bisa over paid donasinya, dan ini perilaku tidak terpuji. Setelah peringatan dan tetap tidak merapikan manajemen ya..pastilah pemutusan hubungan. Dan ada juga yang kembali bergabung dan mengikuti disiplin RYI. Gak apa-apa. itu seninya membina.

Laporan berikutnya adalah mengenai yayasan baru untuk membantu saudara-saudara yang bukan muslim. Dan saya sangat setuju untuk hal ini. Yayasan itu di beri nama Yayasan Indoensia Memberi. Banyak sekali donatur yang meminta di salurkan yang bersifat umum, nasionalis, tidak berbasis

religi. Maka RYI membuat underbow organisasi tersebut, organisasi baru. Itu kepercayaan yang harus di jaga.

Saya menyetujui, dan ternyata sudah berjalan. Maklum saya ini hanya dewan pengawas saja. Fungsinya hanya di lapor, selama masuk "pipeline" RYI ya lanjut saja. Monggo.

Dan yangterakhir adalah bagaimana meningkatkan donasi. Itu adalah diskusi kami sambil makan malam sederhana plus lesehan di karpet sehabis tarawih di rumah saya yang ala kadarnya menyediakan makanan dan minuman karena rencananya minggu depan tapi mendadak berubah.

Salah satu pengurus menyarankan hal yang tidak pernah kami lakukan sebelumnya. Idenya adalah mengadakan workshop. Bagaimana pakai pak wowiek mengadakan workshop lagi. Dimana keuntungnya setelah di potong biaya di berikan ke RYI.

Ide ini dari mas bahri, yang dengan santun mengajukan dalil alasannya. Yang ternyata di setujui oleh semuanya. Tinggal saya yang belum setuju. Kemudian saya berkata, Jadi saya ngajar, saya nyumbang ilmu, peserta dapat ilmu, peserta beramal, RYI dapat donasi.

Saya dapat akhirat, RYI dapat dunia, lalu peserta dapat dunia dan akhirat. Gitu ya?! Kata saya yang memerlukan pemberian kesimpulan saya tersebut.

Semuanya meng-amin, dan berkata insyaAllah seperti itu pak Wowiek.

Saya mangut-manggut dan berfikir. Heem , ada waktu ngak saya, ada tempat tersedia ngak buat workshop? Ada peserta yang mau ikut di bulan ramadhan seperti begini? Walahua'lam!

Dalam hati saya berfikir, agaknya saya harus memberikan sesuatu yang berbeda. Karena ini special, acara ini khusus kalau perlu ada ilmu yang hanya keluar di workshop ini.

Kepala saya terus menimbang-nimbang, kayaknya salah satu kunci membuat seseroang menjadi makmur adalah dengan team work. Inilah pertanyaan yang paling banyak dalam inbox FB saya sebulan terakhir ini.

Team work terbaik adalah bekerja dengan "dream team".

Bekerja dengan dream team artinya bergabungnya orang yang terbaik. Bagaimana mencari dan menggabungkan team agar menjadi terbaik. Bagaimana mengenal potensi diri sepertinya bisa menjadi bahan special yang ngak banyak workshop memiliki metodenya.

Kalau saya timbang-timbang, tidak banyak trainer lain yang memiliki caranya. Dan tak banyak mentor yang tahu dan mempraktekan yang mau berbagi. Jadi..saya simpulkan, kayaknya saya akan lakukan. Menurut saya banyak yang akan meluangkan waktu berharga dengan belajar dan beramal. Dan saya harus menurunkan ilmu yang telah terbukti banyak yang telah sukses menjalankannya. Saya harus menyempatkan berbagi di bulan ramadhan. InsyaAllah -# may peace be upon us



TEAM WORK TERBAIK ADALAH  
BEKERJA DENGAN “DREAM TEAM”.

**Semua Benar,  
Pilihlah yang  
Paling Cocok  
dan yang Paling  
Bermanfaat**

**P**ilihan kaya cepat dengan kaya perlahan namun lama memiliki cara memulainya berbeda. Cara memulai menentukan kemakmuran anda. Kemakmuran adalah skill yang harus di praktekan dengan pengalaman. Di kumpulkan jam terbangnya.

Seperti ketrampilan berenang. Belajarnya tahap awal adalah dengan menceburkan diri ke air. Lalu belajar mengambang. Itu dulu, kepala di atas air. Gerakannya? Sembarang...pokonya kepala di atas air. Dan untuk masuk ke air anda membutuhkan hanya 1 modalnya. Berani!!!

Dalam bisnis modalnya pertama juga berani bukan uang. Jadi kalau anda mengatakan saya tidak ada uang buat modal, anda memiliki property conscious! Kesadaran miskin!

Sepertinya akan banyak yang tidak terima dengan kalimat saya ini, namun itu adalah fakta.

Sekali lagi saya ulangi, kesadaran miskin akan mengatakan, "saya tidak punya uang "sebagai modal. Kata-kata "tidak punya uang" adalah kesadaran miskin, dan ini fakta. Anda bungkus dengan "belum punya uang" juga sama, anda menunda hingga waktu yang tidak pernah tiba.

Dan saya punya pengalaman untuk itu. Sebagaimana sahabat ketahui, saya memiliki banyak sahabat yang secara financial masuk ke komunitas manusia 1%-1% prson. Mereka adalah kalangan "the have", mereka berada dipuncak "food chain" atau mata rantai makanan. Dimana kita ketahui semua isi bumi beserta mahluknya dalam strata makanan manusia di jajajaran puncaknya, dan manusia 1% adalah puncaknya puncak. The tips of the food chain.

Mereka memiliki kekayaan pribadi dan networth kekayaan jaringannya sangat besar, triliunan. Dan pertemanan saya dengan mereka sudah lebih dari 15-20 tahun. Catatan, kenalan dan temen nongkrong adalah dua hal berbeda. Saya mungkin punya ribuan kenalan namun teman nongkrong sangat sedikit. Perlu di ingat mungkin besar karena saya introvert, saya harus mengizinkan diri saya dahulu untuk menerima mereka menjadi sahabat. Jadi temen nongkrong.

Saya jelaskan lagi, teman saya yang billionaire ini adalah teman nongkrong. Lebih dari sekedar kenalan. Selama 4 tahun ini kami selalu bertemu di daerah kuningan, memanfaatkan corner of the house sudut hotel bintang lima tempat kami berkumpul. Sebulan sekali setidaknya saya bertemu mereka. Dari mulut mereka kita bisa mendengar deal awal membeli club bola papan atas liga eropa, transaksi terbesar perusahaan batubara di Indonesia. Perdebatan melawan pebisnis yahudi berbasis London Rothchild yang akan masuk ke Indonesia, pembelian participant interest beberapa daerah untuk membantu perusda, mega proyek copper dan nickel smelter, transaksi kepemilikan world chain hotel W, dan banyak lagi transaksi kelas dunia terjadi di depan mata.

Termasuk hal-hal yang bersifat pribadi seperti menganti private jet global ke bombardier, dari 2 engine ke 4 engine. Yang tujuannya kalau Jakarta beijing, Jakarta dubai, hongkong hawaii tidak perlu isi bahan bakar di tengahnya. Mengganti yacht azimuth dari 89 yard ke 150 yard. Adalah percakapan biasa seperti kita membeli indomei di alfamart.

Yang saya mau ceritakan adalah hubungan pertemuan saya dengan mereka sejak 2003 hingga 20010 terputus. Saya tidak sempat ada waktu bertemu dengan mereka dan "somehow" mereka juga seperti ada cara untuk tidak bertemu saya. bukan dengan sengaja, ya seperti ada yang ngatur saja semuanya sibuk. Saya tidak bertemu, namun mereka tetap saja bertemu satu sama lain dan berbisnis. Saya tidak keduanya.

Hingga suatu hari di tahun 2010 saya kena gout attack atau serangan asam urat yang membuat saya tidak bisa berjalan selama beberapa hari. Yang selama 1 bulan saya melakukan penyembuhan agar tidak kembali lagi masalah tersebut.

Karena income saya datang melalui active income praktis selama bulan itu saya tidak punya income. Perusahaan saya yang saya bangun semua lagi masa tanam, belum ada yang menghasilkan. Lalu saya ingat istri saya berkata, "ayah kenapa ngak nongkrong lagi sama temen temen lama" dia menyebutlah beberapa nama pebisnis sahabat saya yang namanya sering di tulis media dan beberapa nama yang lebih muda dan lebih sukses namun tidak pernah di expose media.

Saya langsung setuju. Saya ingat sekali kala itu juli 2010, saya kena asam urat april 2010. Saya bertemu mereka akhirnya, yang isinya adalah lontaran komentar, eh mane aje boss..lontaran kalimat terluncur dengan ledakan-ledakan khas mereka. Sudah banyak cuan ya, banyak fulus ya, lupa temen neeh, dan macam-macam kalimat yang intinya mengingatkan saya, jangan lakukan itu lagi, tidak silaturahmi.

Selama ngobrol ngalor ngidul saya ada merasa janggal kok saya merasa ngak "fit" ngak pas. Sehingga pertemuan tersebut saya pamit duluan walau sudah 2 jam disana saya merasa ngak "masuk".

Waktu berikutnya saya hadir lagi juga merasa ngak nyaman, bulan berikutnya saya lakukan lagi, hadir di pertemuan, namun merasa asing.

Sehingga saya mundur, 4 kali datang dalam 2 bulan terasa ngak fit. Saya tidak hadir lagi selama 2 bulan berikutnya. Disinilah istri saya "notice". Ayah kok ngak ke Four season lagi sih?

Saya jawab, males ah, ternyata aku di sana ngak fit, ngak cocok kayaknya. Beberapa kali kesana itu kayak orang asing, ngak nyaman.

Entah kesambet apa istri saya tahu-tahu ceramah, ayah, denger ya yah, ini pendapat aku loh..ayah itu mengajari banyak orang . yang paling banyak adalah mengajari mindset. Ayah tahu ngak kenapa ayah ngak cocok bergabung dengan mereka?..itu karena mindset ayah miskin.

Vibrasi ayah jadi miskin. Getaran mereka kaya semua, vibrasi mereka makmur. Jelas aja ayah ngak cocok disana. Gimana sih?! Khan ayah sendiri yang ngajarin untuk membuat mindset kaya. Rubah yah vibrasinya.

Saya mendengar kata-kata itu seperti kesetrum, bener juga ya, kata saya dalam hati. Rekening mereka itu bukan saja 12 digit atau triliun bahkan ada yang 13 digit. Itu personal wealth atau kekayaan pribadi, kalau mereka hanya memiliki 40% dari sebuah perusahaan, artinya perusahaan perusahaan mereka kapitalisasinya bisa 13-14 digit .

Perkataan itu kena sekali disaya. Kesadaran saya masih miskin, apalagi di bandingkan dengan mereka itu. Saya akui. Saya terima. Dan saya buktikan lagi dengan datang lagi kesana. Dan benar, saya merasa ngak nyaman.

Pembicaraan mereka tentang mobil, tentang materi membuat ngak nyaman. namun saya terus mereview, saya datang dengan tingkat awareness berbeda. Saya mereview dimana tidak nyamannya saya.

Bicara hal-hal materi saya merasakan risih, seakan mereka sedang pamer, menyombongkan keduniawian, dan saya tidak suka. Namun saya perhatikan terus perasaan saya sewaktu mereka bicara banyak hal. Ternyata mereka bicara tidak ada kesan sombong atau vibrasi pamer, kenapa saya ngak nyaman ya ?!. Ya mereka membeli barang 10 miliar merupakan nol koma sekian persen kekayaan mereka, sementara di banyak orang membelanjakan 1 juta rupiah adalah 30% pendapatan mereka.



“SAYA PUNYA KESADARAN MASIH MISKIN”.

Pulang dari pertemuan yang masih membuat saya tidak nyaman tersebut saya mendapatkan satu hal, “saya punya kesadaran masih miskin”. Titik, ngak usah di bungkus basa-basi.

Saya putuskan sejak malam itu. Saya mulai merubah platform saya berfikir dan bertindak. Saya lakukan setiap hari, setiap saat, saya tanam program baru, sangat ekstreem saya mananamnya. Bahkan saya sampai ngak percaya atau seram sama pondasi yang saya buat itu di awalnya. Tetapi saya bertekad bulat saya letakan software baru tentang kemakmuran. (catatan: maaf saya tidak bisa tuliskan caranya karena itu bukan teori jadi bingung nulisnya, ilmu praktek)

Sampai 2 bulan saya lakukan, saya sampai hafal karena masuk ke sub system saya paling bawah. Sehingga saya konfiden, yakin seyakin yakinnya, saya adalah mereka. Lalu saya kontak beberapa sahabat bertanya kapan

ngumpul yang mereka jawab ada nih malam ini. Saya melihat jadwal saya ternyata sampai jam 6 masih ada tamu sementara jam 6 biasanya sudah kumpul.

Saya datang baru jam 7 an malam. Malam itu lain dari biasanya. Biasanya 7-15 orang, tapi malam itu mencapai 30an, seakan semua hadir. Kehadiran saya yang paling akhir membuat posisi duduk tidak ada pilihan. Di ujung.

Bayangkan begini, dalam wine cigar lounge ada meja tinggi dan bangku tinggi. Kursi bar. Sehingga kalau tidak duduk kita dapat berdiri menyandar tangan nyaman di meja bar. Dalam wine table meja tersebut berhadapan, baik duduk atau berdiri. Sehingga semua sudah berhadapan tinggal posisi saya di ujung yang sendirian. Semua mata menyapa dan melihat saya hadir dan duduk di ujung wine table. Saya “under the spot light” posisinya.

Orange jus hangat di letakan oleh waitress di kanan meja saya, dan mulai saya bicara..saya ngak tahu malam itu saya kesambet dewa ketawa – laughing Gods kali ya. Saya seperti seorang stand up comedian yang lagi di tanggap mereka. Selama 3 jam kami tertawa terbahak-bahak, terkekeh kekeh hingga terkencing-kencing, asli lucu dan saling menimpali joke. (Catatan: bagi teman-teman yang ikut MMBC pasti ingat acara 2 jam sesi “ngelawak” khan. Ya seperti itulah kira-kira.)

Pulang kerumah jam 11 malam wajah saya sumringah dimana orang rumah bertanya ada apa yang saya ceritakan rinci kejadian malam tadi. Sejak saat itu, hape tidak pernah berhenti berdering hingga saat ini, beberapa eksekusi bisnis kalau saya ngak ikut mereka ngak jalan malahan, semua mendadak berubah akrab. Saya ngak pusing lagi urusan bombardier, monalisa project, azimuth, ceaser palace, apalah nama yang saya ngak kenal, ngak pengaruh lagi. # may peace be upon us



APALAH NAMA YANG SAYA NGAK  
KENAL, NGAK PENGARUH LAGI.

**Percayalah  
Dengan  
Kemampuan Diri  
Sendiri**

**S**etelah anda mengetahui "who you are" atau siapa dan dimana karakter sukses anda dalam berfikir dan bertindak yang dilatar belakangi karakter anda dalam berinteraksi dan berfikir. Ada 8 tempat yang anda pasti "fit" cocok di salah satunya.

Tempat tersebut adalah tempat "alami" anda dalam bertindak dan berfikir. Sebagai catatan jika anda fit dalam salah satunya artinya anda tidak akan bisa mengerjakan hal diluar hal tersebut, bukan. Misalnya anda serorang yang berkarakter cashflow arus kas dalam karakter anda, anda selalu berfikir system apa atau HOW dalam tindakan anda, lalu apakah anda tidak bisa melakukan jual beli dan mengatur waktu? Bukan, anda tetap bisa. Walau sifat itu berseberangan namun tetap anda bisa melakukan.

Yang jadi masalah adalah anda tidak alami. Akan lama dan berat, akan menderita dan penuh beban. Yang jadi pertanyaan adalah mengapa mesti bersusah susah sih untuk mencapai kemakmuran? Mengapa tidak menggunakan cara "alami" anda. Yang pasti anda tidak akan merasa berat dan tidak harus bertopeng palsu, yang bukan diri anda.

Bagi mereka yang belum mengetahui karakter "who you are" tersebut jangan risau, di acara tanggal 5 Juli 2015 besok semua akan di jelaskan sangat rinci bahkan di tambah dengan simulasi. Ini tidak terdapat dalam sesi workshop sebelumnya. Yaitu di jelaskan dan disimulasikan sehingga sesi ini akan mengambil porsi besar dalam workshop. Tujuannya, agar anda faham dan menemukan "who you are"nya lebih masuk lagi. Juga kepastian anda mengerti ke 7 karakter lainnya yang anda butuhkan buat membangun organisasi.

Namun, percayalah..tanpa organisasi pun anda bisa sukses. Selama anda mengenal shio sukses anda.

Apa yang harus anda lakukan setelah anda mengetahui karakter alami anda mencapai sukses? Adalah "where are you". Dimanakah level spectrum anda berada.

Hal ini saya belum pernah bahas. Dan ilustrasinya adalah seperti dalam dunia bela diri anda di sabuk apa? putih kah, hitamkah? Level ketrampilan anda.

Misalnya anda karakternya Yudo sebagai "who you are" nya, dan sabuk anda hijau. Atau karakter anda dalam "who you are"nya adalah Silat dan sabuk anda masih putih. Atau karakter anda adalah Aikido dan anda adalah seorang master. Di ke 8 shio sukses tersebut anda pun masih terbagi dalam 4 level, atau spectrum kalau menggunakan istilah warna.

Yaitu putih, hijau, hitam dan master.

Itu adalah level prosperity conscious!

Yang membuat banyak masalah dalam membangun kemakmuran adalah anda tidak tahu dengan pas shio sukses karakter anda, dan anda tidak tahu dimana level spectrum ketrampilannya. Dalam menjalani pencarian kemakmuran tenaga anda akan terbuang banyak, waktu anda akan terbuang banyak bahkan uang anda akan terbuang banyak. Kurva belajar anda panjang dan berat melelahkan.

Apalagi ketika anda merasa memerlukan mitra, asisten, bisnis soulmate, bisa saja anda mengambil siapa saja yang menurut anda bisa ternyata chemistry-nya berseberangan tidak nyambung dan tidak bisa di fahami. Berapa banyak hingga saat ini anda gonta-ganti team, pegawai atau mitra?

Sering andanya sudah tahu siapa anda, dimana level anda namun tidak terlalu memahami orang di sekeliling anda maka bangunan yang anda bangun tidak akan kokoh. Kembali kesaya misalnya, apakah mentang-mentang saya tahu teorinya lalu saya mudah membangun team?

Ini juga ternyata memerlukan kesabaran ekstra. Inilah hidup itu. Tetapi, selama menjalaninya dengan kesadaran penuh maka cara kita melihat dan melaksanakan kehidupan jauh lebih luas pilihannya. Saat ini saya sedang mencari 7 pegawai sabuk hijau minimum, dengan semangat masih mau belajar dan mau kerja keras, dengan 4 macam shio di 3 unit usaha saya.

Ratusan kandidat sudah saya interview, sudah hitungan bulanan saya mencarinya, belum bertemu yang "fit". Kuncinya dalam survival atau bertahan hidup bisnis sama dengan mahluk hidup lainnya yaitu "survival of the fittest" yang "fit" yang survive, yang cocok yang hidup. Bidang usahanya ada 3, yaitu e commerce, keuangan venture capital dan pejualan jasa. Posisi yang saya cari 2 traders, 2 supporters, 2 dealmakers, 1 Lords. Itu juga mungkin alas an saya menulis tulisan ini sekarang, siapa tahu anda salah satunya yang cocok .

Kita lanjutkan tulisannya, Lalu setelah anda mengenal "who you are" dan tahu level spectrum sukses anda, apakah selesai semuanya tinggal jalan. Ternyata jawabanya tidak demikian, ketampilan social anda, atau social skill anda menentukan kecepatan kemakmuran anda. Seperti saya pernah tulis sebelumnya, "Jika anda tidak baik dalam berhubungan dengan orang lain, lupakan keinginan anda untuk mencapai kemakmuran dengan cepat" ini adalah arti sebenarnya dalam social skill anda sangat mempengaruhi.

Lalu sekarang dalam pikiran anda, kok ngak selesai-selasi pelajarannya. Kapan kerjanya, kapan duit datang, belajar terus?

Inilah salah satu kefungsian workshop dan tugas saya terberat. Membuat semuanya jadi masuk dalam system dengan cepat. Kita tahu bahwa hal baru itu hanya menggeser posisi otak dari "unconscious incompetence" menjadi conscious namun tetap incompetence.

Dari posisi tidak tahu dan tidak mampu, menjadi tahu namun tetap tidak mampu. Itu tetap tidak jalan Karena yang penting kita itu competence berkemampuan. Terlepas dari "tahu apa tidak tahu".

Seperti contoh yang berkali-kali sudah di tuliskan, seorang yang ingin memiliki pola hidup sehat dan tidak pernah olah raga , inilah unconscious incompetence itu. Lalu di beritahu manfaat olah raga. Maka pemahamannya dari tidak tahu menjadi tahu. Dari unconscious menjadi conscious. Tapi tahu saja namun tidak berkemampuan yang sama saja tidak merubah apa-apa.

Bagaimana menjadi competence menjadi berkemampuan. Anda mulai melakukan "pembiasaan" setelah anda mulai melakukan dan mengulangi nya anda mulai menjadi conscious dan competence. Sadar dan berkemampuan.

Dan disinilah yang paling berat. Karena anda akan terus siaga, terus melakukan "self push". Dan banyak yang gagal "back to square one" balik ke asal.. jawabnya iya benar.

Kuncinya adalah semuanya akan menjadi enak, mudah ketika semua itu sudah menjadi habit sudah menjadi servo. Dimana level terakhir dicapai yaitu unconscious dan competence sudah ada capai. Semuanya menjadi alami, lancar seakan tanpa mikir, sudah menjadi satu dalam diri anda, sudah menjadi mustika dalam diri anda. Oneness. Selamat datang anda yang baru # may peace be upon us



KUNCINYA ADALAH SEMUANYA AKAN  
MENJADI ENAK, MUDAH KETIKA  
SEMUA ITU SUDAH MENJADI HABIT  
SUDAH MENJADI SERVO.

**Pemandangan  
Terindah Didapat  
Setelah Melewati  
Pendakian Tersulit**

**Y**es..we won! Itu adalah text message di hape saya minggu lalu. Yang saya jawab, 40 years in waiting , it's a treasure!

Ini adalah pesan singkat dari sahabat saya sang professor Jhon ketika golden state warrior klub basket favorit kami akhir menjuari final NBA 2015. Kami berdua selama di dunia kampus dulu setiap musim selalu nonton live warriors bertanding yang kami tahu, selalu kalah. Warriors bukan club papan atas NBA. Namun kami menyukai karena spirit semangatnya mewakili multi etnic multi ras populasi yang tinggal di bay area dan pantai barat Amerika tersebut.

Jhon sekarang mengajar dan menjadi guru besar di kampus NYU, di New York namun "home town" nya tetap saja di city by the bay, San Fransisco.

Begitu dia mengabari saya akan kemengana warriors, pikiran saya melayang ke masa dunia kampus dahulu. saya ter ingat masa-masa kami di kampus. Dia memiliki keisengan yang luar biasa. Kreatif, super kreatif bahkan. Terutama dalam melakukan eksperiment dalam dunia social psikologi. Yang kemudian eksperimentnya dia beri nama sendiri hasil test-testnya tersebut. Misalnya salting the jar, pratfall effect, dan banyak nama aneh lainnya.

Dulu, entah kenapa saya adalah orang yang selalu di bawanya, kami seusia, namun dia sudah jadi asisten dosen kala itu . kalau lagi melakukan eksperimen dia pasti bawa saya. walau bukan pekerjaan kampus namun hal ini bagi kami adalah hal yang menyenangkan. Mengetahui fakta atas perilaku social manusia.

Saya keinget suatu hari dia menggedor pintu kamar saya di asrama. Kebetulan kamar kami di "dorm" seberang-seberangan. Dengan gayanya yang cekatan dan sporty dia berjingkrak jingkrak exciting masuk ke kamar saya..dia ngak "gig" atau "nerd" untuk seorang kutu buku, malah ngak ketebak kalau dia kutubuku karena gayanya sporty.

I have a great idea katanya kemudian

Well don't you always ?! saya jawab bukannya dia biasanya begitu, yang saya lanjut bertanya dengan males-males..now what ? apa an lagee nih

Here..dia menunjukan dua kertas besar berisi gambar dua buah pulau atau batas negara, state border. Satu gambar Negara besar atau pulau besar dia tulis A, dan gambar pulau kecil di tulis B gambar tersebut bersebelahan.

Lalu dia bawa gambar satu lagi. Sama gambarnya, hanya sekarang pulau yang besar di tulis B, pulau yang kecil di tulis A.

Ok wowiek, you bring this to student center anda ask everyone who pass by. Saya di perintahkan membawa salah satu gambar di bawa ke tempat masasiswa sering berkumpul di student center deket perpustakaan dan kantin.

Than what? Saya sudah hafal sebenarnya dia mau apa tapi yang saya butuhkan adalah kali ini dia mau tahu apa? sehingga saya tahu mau nanya apa pada responden yang lewat.

Just tell everyone , this 2 country are going to war. And you'll ask them, Which country according to them are going to win? Or which country by feeling (of them) that might win?

That about it? Saya tanya heran, hanya menanyakan kepada responden jika kedua Negara ini perang antara Negara A dan B siapa menurut mereka akan menang. Ok, lets do it! Saya bawa satu kertas, beserta papan untuk menempelnya. Saya membawa gambar A Negara besar, B yang negaranya ukurannya lebih kecil dari A.

Jhon membawa gambar sebaliknya. Negara besarnya B, yang Negara kecil A.

Saya kalau urusan sama Jhon selalu berprasangka baik, karena itulah saya jarang tanya dan selalu bilang iya kepadanya. Sementara, menurut Jhon, teman lain selalu bertanya banyak pertanyaan tapi ngak jalan-jalan. Kalau saya, iya nurut saja.

Jadi saya pun tanpa sungkan bertanya kepada siapa saja yang lewat pertanyaan yang sama. Hi guys, we are conducting an experiment..please review this picture. This are the 2 countries that will go to war to one another. Which country according to you that might win?

Maka ada yang menjab A Negara besar, da nada yang menjawab, I guess B, the smaller country.

2 jam berdiri dan bertanya pada setiap yang melewati spot saya berdiri menurut saya cukup dan saya balik ke kamar asrama dan mulai menghitung. Berapa yang A dan berapa yang B. sebenarnya saya sendiri kurangtahu si Jhon ini mau mengukur apa?

Dan ketika Jhon selesai dengan respondence nya dia membuat hitungan di kamar nya. Yang kemudian hasilnya kami cocok kan. Saya mendapatkan 170 responden. Jhon mendapat 205 responden. Dan menurut anda berapa kira-kira perbandingan dari pilihan responden?

Di catatan saya yang memilih Negara besar A yang menang 40, B Negara kecil yang menang 130 , alias lebih kurang 25% menang A Negara besar, 75% menang B Negara kecil. Dan dalam laporan Jhon terdapat angka, 71% A menang (Negara kecil), 29% B menang (Negara besar). perlu di ingat ..gambar Jhon negara besar nya B, Negara kecilnya A.

Kesimpulan, nama A dan B tidak pengaruh!. Mereka melihat "ukuran" gambar Negara/pulau tadi. Dan mereka 70 sekian persen memenangkan Negara kecil. Inilah yang di sebut "underdog effect" oleh si Jhon. Manusia kebanyakan akan memilih yang kecil atau terlihat lemah.

Manusia cenderung memilih yang "underdog" karena bisa/merasa mewakili diri mereka. Kaum lemah, tertindas, dan mengalahkan yang lebih besar akan mendapatkan nilai kemenangan yang lebih seru, lebih semangat dan berbagai alasan pemua kejiwaan lainnya.

Cobalah di posisi anda netral dan ada sebuah pertandingan sepak bola di piala dunia. Statistic menunjukan banyaknya pilihan anda dalam bertaruh jatuh pada Negara underdog. Karena menaklukan raksasa, membalik keadaan adalah hal yang nikmat. Sejarah David goliath sudah masuk ke sub system manusia lama sekali.

Jadi saya ingat perkataan jhon, seberapa sering sih seseorang membuka cerita dengan, saya dulu orang susah sebelum sesukses sekarang dan cerita ini memikat anda. Atau betapa kita senang membaca mendengar cerita

bahwa seseorang dulunya susah, miskin dan sekrang suskes hal itu menjadi “minat” banyak orang. Anak singkong nya Chairul Tanjung, anak petaninya Suharto, drop out of school nya Steve Jobs Apple, ngak sekolahnya Richard Brenson, dan lain sebagainya. Sangat memikat karena “underdog effect”. Lihat lah cerita sinetron, anak tukang sayur, pembantu , susah lalu jadi sukses.

Cerita underdog itu memang menjadi teknik pemikat otak manusia. Secara sadar penulis cerita tersebut mengendalikan pikiran penonton. Bayangkan, cuma di sinetron sopir bisa di jadiin gebetan, di dunia nyata.. gebetan di jadiin sopir. Tapi yang mengemari nonton acara itu ya banyak. Yang sopir di jadiin gebetan.

Jadi, tulisan singkat ini mudah-mudahan bisa sedikit memahami “underdog effect”. Dan saya yakin hal ini bisa membuat anda tahu strategi apa yang harus di jual kepada klayak. # may peace be upon us



BAHWA SESEORANG DULUNYA SUSAH,  
MISKIN DAN SEKRANG SUSKES HAL  
ITU MENJADI “MINAT” BANYAK  
ORANG.

If You Can't be  
Better, Don't  
Judge!

**D**alam chating dengan sahabat saya di belahan timur Indonesia, dari kota makasar bang Akhyar menulis, kayaknya peserta makasar memberikan 50% isi kelas ya. Yang saya jawab sepertinya begitu tapi 2 hari ini bisa jebol tembok, saya menjawab. Ini adalah kalimat “kiasan” yang memberikan maksud bahwa 2 hari kedepan peserta bisa melonjak.

Lalu dia bertanya lagi, berapa peserta yang akan ikut MM di hari minggu besok?. Saya mengatakan kalau tidak salah yang dari catatan ada 52 yang daftar 38 sudah bayar, 45 questionnaire jawaban masuk. Target di bulan puasa hanya 50 orang saja kok, Alhamdulillah.

Ini adalah komunikasi hari rabu selasa lalu via chating di FB.

Lalu di hari kamis terdaftar 72 orang! Dimana jumat pagi bang Akhyar menulis lagi via chating, wah jebol tembok beneran ya mas? Saya menjawab . lah ini kerjaan saya yang membikin kerjaan panitia jadi nambah, makanan kurang, kaos kurang, ruangan yg pakai meja di rubah mungkin ngak pake meja, makalah di tambah, mengerjakan questionnaire di tambah. Yah begini dinamika nya mas, di nikmati temen-teman panitia. Mereka sudah biasa dengan surprise, keterkejutan seperti ini.

Mereka ngak heran dengan strategi saya yang namanya “social validation” itu.

Nah ini yang jadi banyak pertanyaan mungkin dari para sahabat, apaan lagi itu “social validation”? Ini sebenarnya ilmu dasar di dunia psikologi. Bisa tanya dengan teman-teman yang ambil ilmu psikologi. Ini ilmu awal-awal banget.

Atau teman-teman yang mengajar atau trainer, mereka semua tahu ilmu ini. Apalagi pakar NLP, hypnotherapy dan lain sebagainya, tahu banget ilmu ini. Saya mencoba menerangkan namun kalau perlu penjelasan lanjut, sahabat tahu kemana bertanya khan?.

Inti dari “social validation” adalah keputusan seseorang tergantung oleh keputusan orang lain.

Misalnya, mengapa di buku laris, di belakangnya banyak komentar dari orang, terutama orang terkenal, ada artis, ada penyanyi, ada sosialita, ada dosen, ada menteri ada orang sukses yang mengisi komentar buku itu. Ketika kita membaca komentar di belakang buku tersebut membuat sepercik kata dalam otak kecil kita yang membaca, wah kayaknya buku ini bagus. Banyak orang besar yang berkomentar. Beli ah!



## INTI DARI “SOCIAL VALIDATION” ADALAH KEPUTUSAN SESEORANG TERGANTUNG OLEH KEPUTUSAN ORANG LAIN.

Itu social validation. Keputusan anda karena secara social ini buku pasti valid.

Atau ketika anda datang ke sushi tei resorant jeoang, makan ramen mie jepang, selalu mengantri di depannya. Dan dalam pilihan anda akan ikut mengantri walaupun agak lama menikmati ramen tersebut karena di kepala anda akan terbentuk perkataan, kalau rame pasti enak. Dan anda pun mengantri, walau anda laper sekali dan di resto sebelahnya kosong.

Pengusaha jepang pandai sekali menggunakan social validation ini. Di dalam walaupun belum terlalu banyak orang, maka pelayan akan mondar mandir menyiapkan meja, merapihkan, seakan sibuk. Padahal itu hanya efek psikologis saja menunggu antrian panjang sedikit yang dalam sebuah mall, “crowd gathering” seperti ini mudah, memang orang nya yang datang banyak, tinggak di “catch” di tangkap. Strategi menangkapnya dengan “social validation” ini.

Disaat buka resto atau café pelayan akan melakan tamu sesuai unsur psikologi manusia. Bisa anda banyangkan, masuk kerestorant di mana anda tahu resti anda harga murah, rasa enak, tempat nyaman sebagai stretegi anda, namun terlihat kosong. Orang ngak akan masuk, terutama orang baru.

Jadi strategi nya adalah, tamu awal-awal taruhnya didudukan dekat jendela. Sehingga dari luar telihat ramai. Dan ketika orang masuk di tahan dulu dengan meja kecil di depan yang mencatat berapa orang dan nama, teknik membuat antrian. Lalu suruh mereka meunggu sebentar. Seakan meja sedang disiapkan. Buat pelayan jalan kesana kemari dengan tergesa-gesa. Seakan akan melayani raja. Begitu ada antrian kedua, maka yang pertama dipersilahkan masuk. Begitu banyak yang lihat maka putaran social validationnya mulai bekerja. Resto penuh!

Dalam pelajaran di kampus dulu, setelah sesi pelajaran ini biasa otak liar si Jhon selalu iseng. Dalam kelas di asudah melempar-lempar kertas yang di punter-puntir kea rah saya. dan saya tahu pasti ada experiment iseng di kepalanya. Saya saya jawan dengan middle finger saya naikin, common man, f\*\*k it!, males saya sebenarnya. Tapi dia persistent banget kalau sudah ada mau, ngotot banget.

What's up? Itu yang keluar singkat dari mulut saya. you know what... now I know why we have to salting the tips jar, katanya dengan gaya bicaranya seperti mata BJ habibie mantan presiden kita yang berbinar-binar kalau dapet ide.

Tapi kalimat, "meng-garamin gelas toples" apa lagi ini anak punya istilah. Itu isi otak saya bertanya dalam hati.

Jhon melanjutkan, I get this idea when professor Steadler tell story of social validation is using by Nixon. Steadler adalah dosen psikologi social favorit kami yang selalu memberikan "personal story" yang menarik di setiap contoh kasus. Salah satunya dia penasehat mantan president amerika Nixon.



JADI STRATEGI NYA ADALAH, TAMU AWAL-AWAL TARUHNYA DIDUDUKAN DEKAT JENDELA.

Waktu itu demo besar-besaran di amerika menentang invasi amerika di Vietnam. Gallop poll mencatat bahwa 60 % warga amerika tidak ingin melanjutkan perang di Vietnam. Dan akan di adakan referendum. Diaman masyarakat akan mengambil pendapat dengan voting suara.

Sehari sebelum hari H, referendum tersebut, Nixon berbicara di TV nasional. Dia menggunakan "istilah" social validation. Nixon memberi kata demikian, terima kasih kepada "great fellow American" yang memilih silent dan tidak berkoar-koar demo di depan umum selama ini. Besok saya memanggil anda untuk melakukan referendum. Suara anda menentukan apakah kita akan melanjutkan perang di Vietnam melawan komunis atau kita pulang dengan kekalahan.

Kata-kata Great Fellow American dan silent majority adalah memanipulasi otak pemirsanya bahwa, iya juga ya,,yang berkoar-koar adalah pecundang yang sedikit, mereka screaming minoritas sebenarnya.

Anda pasti tahu kelanjutan cerita ini, dimana hasil referendum mendapatkan suara 77% setuju rakyat amerika berperang di Vietnam di lanjutkan. Itulah keputusan seseroang berdasar "kepopuleran" , great fellow, majority yang di image kan.

Jadi, ketika jhon bilang dia dapat ide dari cerita Nixon saya ngak nyambung, test apa yang bakal dilakukan dengan "salting the jar"?

This what we gonna do at student center. Find me a nice pretty girl. 2 of them minimum. Caucasian but tan, brunette and dia merinci detail, harus bule, tapi matanya agak orientalis sifit – puppy eyes, rambut hitam, jangan terlalu tinggi, bola mata hitam atau dark brown.

Saya bilang, why its so jhon, you creazy gigs..creazy gig adalah nickname jhon yang saya kasih.

Blond girl , blue eye, itu cantik tapi tidak mewakili banyak ras dan etnic, rambut hitam di dunia ini 70%, mata kecil 55%, tan color skin bahkan gelap warna kulit merupakan 70% manusia, bola mata hitam dan coklat juga 70% manusia dunia. Jadi seseroang dengan spesifikasi itu disukai mayoritas. Ingat kita sedang membuat analisa berdasarkan populeritas, social validation.

Yang saya jawab, where do I get this kind of girls? ..i don't know, use your intuition rowing guy, because you your self are almost represent those human liking possibility. Wah begitu jhon bilang saya juga mewakili "kesukaan" manusia terbanyak yaitu mata sipit, rambut hitam, ngak terlalu tinggi, geer banget ogut, walking on the moon, terbaaaaang.

Jalan saya langsung chest up, dada membusung, superhero effect langsung saya main kan. Saya jalan dengan percaya diri, saya sudah di sihir sama si Jhon ontohod itu. Jadi ketika ketemu cewe dengan spesifikasi tersebut saya langsung sapa dengan pedenya. Excuse me, would you like to be one of our correspondences on social psycholgy experiment? It's a call " salting the tipping jar".

Dan heran saya, 5 cewe saya dekati dan memintanya, semua mereka jawab, ok, its sound nice, sound great?!.saya heran kok pada mau ya. Dan ini membuat saya geer berlebihan, kayaknya memang saya masuk "most human liking possibility" haha. Dikemudian hari ternyata saya tahu, yang menghipnotis mereka adalah kata-kata ngak umum "meng-garemin topless" nya lah yang mempengaruhi otak seseroang, bukan saya ...

Hari H experiment. Cewe cantik tadi suruh stand still berdiri diam saja dan tersenyum. Di depan nya ada jar toples, dan di belakangnya ada spanduk lingkungan hidup. Dan kita, saya dan jhon menyapa orang yang lewat.

Kita bertanya kepada yang lewat..hai mohon waktu sebentar..kami mohon bantuan anda. gadis cantik ini sedang "mengumpulkan dana" fund raising untuk lingkungan. Kira-kira menurut anda..orang-orang akan menyumbang berapa di dalam jar toples ini?

Mereka menjawab, 1 dollar?, lalu yang lainya , 2 dollar?, lainya lagi 50 cent?. Satu dolar, a bug, a nickel? Begitu seterusnya.

Lalu jhon ganti jar topless nya dan kami memberikan pertanyaan yang sama. Kira-kira, berapa donasi yang akan di berikan oleh orang untuk membantu gadis ini dalam mengmpulkan dana sumbangan lingkuungan hidup> yang di jawab oleh responce berikutnya, maybe 50 dollar?, 10 dollar? 20 dollar< dan begitu seterusnya.

Survey 3 jam bagi jhon cukup. Apa lagi buat saya. lalu mengapa ada dua jawaban berbeda dari 2 jar berbeda. Kehadiran gadis cantik tadi membuat respondende mau dan berhenti jalan dan melaksanakan survey. Wajah cantik gadis tadi membuat focus mata orang kegsdis tersebut. Itu semua gimmick. Dalam topless oleh jhon yang pertama, di isi dengan koin, receh, 1 cent, penny, nikle, cent cent-an, dan yangpalingbesar coin 1 dollar.

Ternyata responden melirik isi jar secara tidak sadar, walau mata ke gadis cantik tetapi bawah sadar seseroang memerlukan popular decision, memerlukan cosial validation. Coin receh itu refensinya, karena itu mereka menjawab receh.

Beginu jar di ganti dengan uang kertas, 50 dollar, 10 dollar, referensi bawah sadar kelompok kedua dalam pengambilan putusan yang popular adalah uang kertas tadi.

Itulah sebabnya kalau kita datang ke starbuck, dalam toples pasti buat Tips ada uang kertasnya, banyak, sehingga sewaktu anda ingin memberi tips bukan recehan tetapi uang kertas. Itulah teori "salting the tipping jar"nya jhon. Mudah-mudahan cerita ini manfaat. #may peace be upon



COIN RECEH ITU REFENSINYA,  
KARENA ITU MEREKA MENJAWAB  
RECEH.

# **Repost : CEO Message Empora**

W  
I  
N  
D  
S  
O  
M  
A

**T**ahun 2015 yang akan segera kita masuki adalah tahun yang penuh ranjau. Di bidang politik kita tahu periode awal pemerintahan bakal memicu instabilitas karena sedang mencari equilibrium keseimbangan baru. Dengan kondisi yang kurang menentu, pelaku bisnis akan cenderung “wait and see” untuk mengurangi risiko usaha, setidaknya hingga akhir tahun.

Di bidang ekonomi ranjaunya tak kalah gawat. Kita tahu rupiah terus terjun bebas, hingga pertengah tahun ini pasti menembus ambang batas Rp.13.000. Biangnya struktural, karena impor kita yang jauh lebih perkasa ketimbang ekspor. Sudah 27 bulan kita mengalami defisit neraca transaksi berjalan (saat ini 3,78% dari PDB), sebuah rekor dalam sejarah perekonomian Tanah Air. Celakanya, perekonomian AS kian menggeliat (AS mulai meluncurkan kebijakan tapering off) sehingga dolar kian kokoh.

Untuk merespons melemahnya rupiah, BI rate pun terus didongkrak, setidaknya hingga ke level 8% tahun ini. Kalau sudah demikian maka semua sektor industri akan terpukul. Ekspansi kredit akan diredam dan pertumbuhan ekonomi tak seperkasa tahun-tahun sebelumnya (diperkirakan tak sampai 6% bahkan tak sampai 5% bagi ekonomi menduganya). Itu artinya, tahun depan adalah tahun pengencangan ikat pinggang. Tahun prihatin. Tahun tiarap bagi para pebisnis.

Bagaimana menghadapi tahun 2015 yang bakal diwarnai ketidakmenentuan (uncertainty) dan dihantui pelemahan ekonomi (economic downturn)? Ketika gambaran bisnis tahun ini demikian suram, pertanyaannya, apakah kita para pebisnis atau profesional harus ikutan suram dan pesimis? Ngak lah! Berikut ini adalah kiat-kiat untuk survive di tahun pancaroba.

### Empora Paradox Thinking

Di tengah kondisi bisnis yang penuh risiko saya justru menganjurkan kita untuk berani take risk dengan berpikir terbalik (paradox thinking), alias berpikir berlawanan dengan arus pemikiran yang diambil oleh kebanyakan pemain lain.

Maksudnya, kalau para pemain lain cenderung “wait and see” menghadapi kondisi bisnis yang tak menentu akibat gerah politik, kita justru harus proaktif merespons pasar dengan gerakan-gerakan yang agresif dan menggebrak pasar. Kalau pemain lain cenderung tiarap, mengurangi bujet pemasaran untuk menghindari risiko, kita justru menaikkan budget untuk memanfaatkan momentum pasar yang sedang sepi oleh gerak pesaing. Ingat, gerakan kita yang agresif di tengah pemain lain yang diam akan menghasilkan dampak kinerja yang jauh lebih impactful.

KalaudianalogikandenganbalapanMotoGPdisirkuit,saya menggambarkan tahun 2015 sebagai “tahun di tikungan” yang penuh risiko. Ketika umumnya pemain bermain aman dengan mengerem laju kendaraan, kita justru ngegas agar bisa menyalip pesaing di tikungan. Ingat, pembalap umumnya bisa menyalip pesaing bebuyutannya justru ketika berada di tikungan, bukan di jalanan sirkuit yang lurus.



## LOW BUDGET, HIGH IMPACT

Low Budget, High Impact

Ketika keadaan serba sulit, maka efektivitas/produktivitas kampanye bisnis menjadi demikian krusial untuk memenangkan persaingan. Karena itu setiap rupiah yang kita keluarkan untuk membangun strategi haruslah menghasilkan dampak yang powerful. Karena itu kreativitas untuk menghasilkan program-program pemasaran yang low budget high impact menjadi faktor penentu kemenangan.

Bericara mengenai low budget high impact, maka kita harus mengusung konsep program yang nyleneh dan out of the box, dengan memanfaatkan media-media yang murah (owned dan earned media) seperti media sosial,

komunitas, atau digital. Karena itu di tahun depan, konsep kampanye pemasaran yang berbasis word of mouth (WOM), buzz, atau viral di media sosial akan marak dan menjadi pilihan yang kian diminati pebisnis.

Melihat kenyataan ini saya berharap tahun 2015 merupakan momentum penting bergesernya orientasi marketer di indonesia dari promosi menggunakan paid media (TV, koran, billboard) yang mahal, ke owned/earned media (website, blog, Twitter, Facebook, mobile site) yang lebih murah dan efektif( ini peluang bagi e commerese kita gtes group untuk bertindak cepat mangambil pasar).

### Value for Money

Di tengah kondisi ekonomi yang sulit (rupiah melemah, BBM naik, inflasi tinggi, harga-harga naik, gaji jalan di tempat), maka daya beli konsumen akan kian tergerus. Kalau sudah demikian, maka konsumen akan mengurangi konsumsi atau bergeser membeli merek-merek yang lebih murah dengan kualitas yang lebih rendah (brand shifting). Ini adalah perubahan perilaku konsumen yang umum terjadi ketika ekonomi sedang lesu dan dirundung resesi.

Dalam kondisi seperti itu, maka konsep value for money menjadi senjata ampuh untuk memenangkan hati konsumen. Ketika kondisi ekonomi sulit, maka konsumen menjadi lebih rasional dan kian njlimet membandingkan fitur/manfaat produk dengan harga yang ditawarkan. Mereka akan memilih produk yang memberikan best value, yaitu produk yang memberikan manfaat tertinggi dengan harga termurah (stretegi pricing swiss margos harus tepat harga murah hasil maksimum!).

Karena itu, mulai saat ini semua stake holder Empora harus memeras otak untuk menghasilkan value formula terbaik untuk dapat menaklukkan hati konsumen yang sangat value-oriented di atas. Kita harus agresif menciptakan varian produk/layanan baru yang memberikan best value kepada konsumen yang sudah berubah tersebut. Kita harus meyakinkan para funder/banker bahwa percaya dengan strategi Empora yang akan menggunakan full trolle.

Mari kita masuki “tahun di tikungan” dengan semangat empat lima! Manfaatkan dengan cerdas setiap “tikungan” yang ada untuk menyalip pesaing kita atau karena kita memang dari awalnya unik, inilah moment untuk menancapkan tiang bendera Empora masuk jajaran perusahaan yang disegani.



KITA HARUS MEYAKINKAN PARA FUNDER/BANKER BAHWA PERCAYA DENGAN STRATEGI EMPORA YANG AKAN MENGGUNAKAN FULL TROTLE.

**Di Hati yang Damai  
akan Banyak  
Mengundang Tawa  
dan Teman**

**O** tak manusia di takdirkan untuk sebuah format “continues connection” atau berkesinambungan. Jadi kalau ada hal yang “break pattern” perusak pola banyak terjadi (walau untuk sementara waktu) otak manusia jadi “hang”.

Mungkin ini yang terjadi juga dengan saya minggu lalu. Ketika sedang dalam rapat untuk bidang yang lain tahu-tahu mendapat telfon dari mitra saya , yang tentunya saya tidak angkat kerena di tengah pertemuan yang penting dan bidang yang lain.

Ketika berkesempatan untuk menghubunginya maka kalimat me,uncur dari sisi dirinya adalah, bagaimana kalau perusahaan kita PT E kita jual? Sekarang, saya mau “cut and switch” bisnis. Saya faham sekali istilah cut and switch itu. Itu istilah di dunia bursa saham atau pasar uang. Dimana anda dalam posisi tertentu, misalnya anda membeli saham Apple Inc kemudian anda cut (posisi psti merugi) lalu pindah ke saham Airbnb misalnya .

Dalam cut and switch posisi bisasanya analisa terbaru adalah, apa yang anda pegang sekarang tidak terlalu baik dengan apa yang akan anda pegang.

Dalam bisnis kita tidak boleh “jatuh” cinta pada bisnisnya, pada lokasinya, atau apapun. Sangat wajib anda mencintai bisnis anda tapi jangan “jatuh”, jatuh cinta. Yang membuat anda rugi biasanya anda terlalu cinta atau jatuh cinta. Sulit anda move on kalau begitu. Melakukan cut and switch jadi “mission impossible”, jadi tidak memungkinkan.

Anda harus lebih “fall” in love pada profit. Karena itu tujuan berbisnis , mendapatkan keuntungan. Sekali lagi, tujuan berbisnis adalah mendapatkan keuntungan. Lalu memamfaatkan keuntung itu urusan lain lagi. Anda mau zakatkan 100% adalah hak anda. Tapi jangan di tengah bisnis lalu anda putuskan “membuang” keuntungan. Di ujung bisnis baru anda lakukan, apa yang akan anda lakukan untuk uang anda.

Jadi taat dengan keuntungan itu poinnya. Cut and switch adalah istilah anda dalam kondisi saat ini pasti rugi sedikit, kalau anda terlalu mencitai maka bagaimana bisa switch dan ini terjadi dengan saya. partner saya

memiliki saham mayoritas, dan saya yang membangun dari awal. Ini “baby” saya. saya membangun dan merancang sejak awal. Saya tahu “mur baut” terdalamnya. Lalu di suruh menjual?!

Saya gamang, saya bimbang.

Alasana mitra saya menjual dia memerlukan fresh money untuk bisnis utamanya. Alasan saya tidak mau menjual saya merasa ini bukan saat yang tepat melepas asset dan asset tersebut masih punya “up side” yang sangat bagus dalam 3 tahun kedepan. Saya memilih “hold” menahan.

Tapi dalam terfon mitra saya tersebut dia menjawab dengan lugas, mas.. kayaknya kamu terlalu mencintai PT E ini. Percaya realitas deh. Percaya feeling intuisi saya. ini harus di lepas. Saya pindah, kamu “move on” juga.

Ini hal yang mmebuat saya” hang”. Rapat yang saya hadiri bukan rapat bisnis. Ini adalah rapat yang memerlukan ketrampilan analisis saya di lembaga Negara. Saya memberikan waktu 1 hari dalam 1 bulan untuk dunia ini. Dan sudah saya lakukan selama 15 tahun ini. Sedikit kontribusi buat NKRI. Ketika saya berada di sebuah tempat saya kan total. saya “player” sekali. Dalam continues connection pattern otak saya ini mendadak harus beralih ke bisnis itu sulit. Saya tidak bisa jawab, namun saya faham situasinya.

Saya tidak bisa mengambil keputusan final. Walau di paksa untuk menjawabnya. Dan kalau tidak ada jawaban dari saya di apunya hak voting mayoritas ownership. Dia bisa berjalan dengan keputusannya. Terlepas saya setuju atau tidak setuju. Dia pun bisa melepas porsi kepemilikannya saja. Saya bisa-bisa punya mitra baru yang saya tidak kenal. Persis seperti nikah di jodohin. Iya kalau dapat yang berakhhlak baik, kalau tukang kawin khan repot.

Lalu dalam “diam” sejenak saya, diujung telpon tersebut dia bertanya, mas..ini bisnis modalnya kecil, iya khan? Saya jawab iya. Terus ini juga bukan bidang yang kita faham banget, benar khan? Saya jawab iya. Kita sudah untung khan secara pembukuan? Saya jawab iya. Sekarang ekonomi lagi lesu, mas sejutu ya? , yang saya jawab, iya sih. Mas khan perlu juga dong “sedikit fulus” lebihan, bener ya..yang saya jawab, ya pastilah namanya juga kebutuhan , ngak pernah cukup.

Nah, kalau begitu setuju dong kita jual. Saya bisa focus ke bidang utama , dan mas juga bisa “move on” yang lebih produktif lagi, bener khan?..iya sihm saya jawab walau otak berlapis lapis pertanyaan didalamnya. Jadi setuju ya.. ok, see u. klik. Telfon di tutup,

Saya melonggo. Saya tadi bilang apa ya? Kayaknya saya ngak setuju tapi kok saya bilang iya ya?!!!.

Saya geleng-gelang kepala ngak percaya atas apa yang barusan saya lakukan. Saya terprogram kalimatnya. Dipakai teknik continues connection untuk memprogram otak saya, dia tahu manusia otaknya berpola kontinyu. Hadeh, ya sudahlah. Saya hanya geleng-geleng kok bisa saya “kalah” argument.

Saya teringat pola pikiran ini ketika ber experiment di kampus dulu. Saya dengan jhon Gig bawa kamera. Besar banget walaupun ngak nyala. Kami tanya kepada setiap orang yang lewat di downtown dalam rush hour siang hari. Lunch time. Apakah anda mau memberi tahu berapa “income” tahunan anda? Atau beraoa gajih anda. Dan dari puluhan responden kami hanya mendapatkan 15% yang mengatakan yes, I would. Atau setuju mengetakan berapa gajihnya ke public, ketelevisi.

Lalu kami tidak merubah pertanyaan, namun merubah “cara” bertanyanya. Teknik ini bernama “nodding effect”. Nodding atau mengangguk memeliki arti harafiah sebagai ya atau yes.

Jadi kami bertanya hal yang sama dengan gerakan “fisik” wajah dan badan sedikit mengangguk. Hi sir, nice tie you have , kami mengangguk, dia mengangguk lalu kami bertanya, this is tv survey, do you agree to tell us how much your salary?

Ternyata nooding effect memberikan jawabanya berlawanan dengan pertanyaan yang sama namun kita berdiri kaku, stiff. Mengangguk angguk sambil tersenyum dan bertanya membuat respond mengiyakan. Mau membeberkan rahasia dapurnya. Hampir 80% menyatakan, ya, kami bersedia memberikan informasi gajih bulanan saya di televise ( public).

Hal inilah yang dilakukan pebisnis handal mitra saya tersebut ketika di telfon. Dia membuat pertanyaan yang saya hanya bisa jawab, ya, ya, ya (nodding). Sehingga ketika dia memberikan pertanyaan terakhir itu bukan pertanyaan (sebenarnya), itu adalah “ide” dia, jual perusahaan ya? ( itu bukan pertanyaan khan) tapi otak saya lagi “di runut oleh dia”. Saya jawab iya, karena “iya” adalah continues connection di kepala saya.

Jadi, bagi sahabat pebisnis yang membaca tulisan ini silahkan pakai sedikit ilmu ini untuk tujuan kebaikan bersama. Untuk para jomblo silahkan pakai untuk merubah status. namun, awas bagi yang sudah punya pasangan, jangan pikir macem-macem ya. Ini ramadhan. # may pece be upon us.



TEKNIK INI BERNAMA “NODDING EFFECT”. NODDING ATAU MENGANGGUK MEMEILIKI ARTI HARAFIAH SEBAGAI YA ATAU YES.

Kata-kata adalah  
doa

**T**erima atau tidak terima, saat ini adalah jaman keemasan bangsa indonesia, ada 24 bilonaire di tahun 2015 yaitu mereka yang memiliki kekayaan bersih di atas 1 billion dolar atau lebih dari 13 tiliun rupiah.

Ada 137.000 milyarder atau mereka yang memiliki kekayaan di atas 1 juta dolar atau 13 miliar rupiah. Ada 10.000 triliun rupiah uang beredar setiap tahun dengan pertumbuhan 5-8 % pertahun. Pertumbuhan milyarder di indonesia 22% pertahun,

Dengan kata lain, dalam 10 tahun kedepan ada 100 orang lebih di Indonesia yang akan menjadi bilyuner atau naik 5 kali lipat dari hari ini. ada hal menarik di dunia psikologi modern yang di tanyakan oleh siswa sewaktu jaman di kampus dulu. Dan hal itu dulu belum terjawab. Rupanya hingga saat ini belum terjawab juga.

Para siswa menanyakan korelasi atau hubungannya antara bahasa dengan realita. Bahasa adalah susunan kata-kata. Cara merangkai kata-kata namanya bicara. Gabungan bicara verbal intonasi, pemilihan kata-kata, gerak tubuh ( body languange), mikro ekspresi wajah dan eye gesture movement namanya komunikasi.

Sebelum menjawab pertanyaan siswa, mohon sahabat pembaca tulisan ini mamahami dulu sedikit keilmuan. Di fahami dalam dunia yang telah menjalani kehidupan sosial manusia kurang lebih 10.000 tahun. Kata-kata adalah bentuk yang selalu lahir belakangan. Science ilmu pengetahuan terjadi terlebih dahulu. Peristiwanya terjadi dahulu baru kata-kata lahir.

Contohnya, kata selfie. Kata-kata ini baru ada di dunia di tahun 2013. Sekarang di tahun 2015 ada kata baru seperti wefie untuk foto sendiri bersama. Untuk bahasa di Indonesia walau belum masuk kamus bahasa Indonesia namun dalam kamus gaul sudah tercipta. Istilah lebay, alay, jayus, dan banyak lagi.

Kata-kata ini muncul setelah ada peristiwa atau ada ilmunya. Penemuan baru menciptakan kata-kata vocabulary baru. Jadi kalau anda di bawa ke time machine masuk ke jaman di Budi Utomo 1908 maka orang-orang jaman

itu menganggap anda orang asing. Padahal anda asli penduduk kampung senen di bilangan salemba sana. Anda mengerti mereka bicara apa, tapi belum tentu mereka mengerti anda sedang bicara apa.

Kembali ke pertanyaan siswa tentang korelasi kata-kata dengan fakta adalah begini. Mengapa 2 bangsa besar amerika dan china punya banyak orang kaya?

Jawabnya ternyata dua bangsa ini memiliki nama atas orang kaya itu. Atau memiliki istilah atau memiliki vocabulary perkataan atas orang-orang ultra kaya itu. Misalnya dalam bahasa indonesia kita mengenal sejahtera, yaitu mereka yang bisa menghidupi dirinya sendiri. Lalu sentosa atau seseroang yang mampu menghidupi dirinya plus keluarganya. Lalu makmur yaitu sentosa di tambah sudah memiliki tambahan aset produktif, lalu orang kaya yang miliki banyak aset. Setelah itu berhenti kata-kata nya. alias habis tidak ada lagi.

Inilah penyebab pikiran manusia indonesia kebanyakan berhenti di kaya. Atau meminjam istilah asing seperti konglomerat sebagai orang super kaya. Namun itu bahasa adopsi. Karena arti konglomerat sebenarnya bukan "aji dana" seseorang yang banyak duit kaya raya. Tetapi konglomerat adalah jaringan bisnis.

Sementara orang super kaya belum tentu harus memiliki jaringan bisnis.

Dalam bahasa china kita kenal kata Taipan untuk manusia super kaya, dalam bahasa inggris amerika kita kenal istilah, sugar baron, raja gula. Property mogul raja property, tycoon, billioner, big whaler (gambler), big boy (market mover valas) dan banyak istilah lagi yang memberikan arti spesifik akan simbol kekayaan.

CEO tops mereka beri istilah sebagai the Titans. Board room, chamber commerese kamar dagang, bisnis kartel, dan banyak istilah bisnis, ekonomi yang mengartikan kekuatan pasar dan pelakunya. Hal ini tidak ada dalam kamus bahasa indonesia. Kita mengadopsi karena belum ada fenomenanya.

Namun dalam 10 tahun kedepan kata-kata baru akan masuk dalam tatanan bahasa indonesia yang mengartikan ultra kaya, super rich person, pengusaha multi million asset. Kalau perlu dalam tulisan ini anda para sahabat mengusulkan nama. Mengusulkan kata-kata yang akan di pakai sebagai pemahaman baku arti kata tersebut.

Dalam keilmuan psikologi nyambungnya begini. Jika kata-kata itu ada dan dipahami oleh akal sehat semua instrumen bangsa indonesia. Misalnya super kaya kita beri nama taipan meniru 2 milyar manusia di dunia ini. sehingga percayalah, dalam waktu 10 tahun kedepan, para taipan ini akan jauh lebih cepat hadir di bangsa Indonesia karena banyak yang faham dan masuk di pikirannya.

Inilah yang membuat saya berfikir tentang apa yang terjadi di Indonesia saat ini. yaitu sehubungan dengan lagu kebangsaan kita Indonesia raya. Lagu itu di ciptakan WR supratman dengan 3 stanza. bagi saya yang beliau gubah adalah sebuah nurbuah, luar biasa. Saat ini kita selalu menyanyikan stanza 1. perhatikan syairnya

Indonesia Raya

Stanza 1(versi resmi Pemerintah, ditetapkan dengan PP44/1958)

Indonesia Tanah Airku Tanah Tumpah Darahku

Disanalah Aku Berdiri Jadi Pandu Ibuku

Indonesia Kebangsaanku Bangsa Dan Tanah Airku

Marilah Kita Bersatu Indonesia Bersatu

Hiduplah Tanahku Hiduplah Negeriku

Bangsaku Rakyatku Semuanya

Bangunlah Jiwanya Bangunlah Badannya

Untuk Indonesia Raya

Indonesia Raya Merdeka Merdeka

Tanahku Negeriku yang Kucinta

Indonesia Raya Merdeka Merdeka

Hiduplah Indonesia Raya

Dan terdapat kata-kata :

Indonesia tanah tumpah darahku. Jadi sampai sekarang bangsa indonesia masih tumpah darah cekcok dimana-mana.

Lalu kata-kata : marilah kita bersatu , indonesia bersatu. Ini kesannya atau bisa di artikan Indonesia belum bersatu , masih terpisah-pisah. Karena itu fakta saat ini ya begitu,kita ngak pernah kompak, seakan akan ribut terus.

Stanza 1 cocok untuk jaman perang kemerdekaan hingga tahun 80 an.

Seharusnya mulai saat ini indonesia sebaiknya sudah menggunakan stanza 2. Mengganti kata-kata Indonesia Raya ke stanza 2. Coba sahabat baca dan perhatikan :

Indonesia Raya

Stanza 2

(tercakup PP 44/1958)

Indonesia Tanah Yang Mulia Tanah Kita Yang Kaya

Disanalah Aku Berdiri Untuk Slama-lamanya

Indonesia Tanah Pusaka Pusaka kita Semuanya

Marilah kita Mendoa Indonesia Bahagia

Suburlah Tanahnya Suburlah Jiwanya

Bangsanya Rakyatnya Semuanya

Sadarlah Hatinya Sadarlah Budinya

Untuk Indonesia Raya

Indonesia Raya Merdeka Merdeka

Tanahku Negeriku Ynag Kucinta

Indonesia Raya Merdeka Merdeka Hiduplah Indonesia Raya

Cocok dengan masa sekarang. Inilah yang disebut kata-kata bisa merubah realita.

tanah kita yang kaya  
pusaka kita semua  
mendoa indoensia bahagia  
suburlah jiwanya  
sadar budinya

saya sangat menyarankan kepada pemerintah, rubah indoensia raya ke Stanza 2.

Dan, suatu masa nanti Indonesia masuk ke stanza ke 3. Waktunya anda lah yang menentukan. silahkan baca gubahan WR Supratman ini. sangat luar biasa

Stanza 3

(tidak tercakup PP44/1958)

Indonesia Tanah Yang Suci Tanah Kita Yang Sakti

Disaanalah Aku Berdiri Menjaga Ibu Sejati

Indonesia Tanah Berseri Tanah Yang Aku Sayangi

Marilah Kita Berjanji Indonesia Abadi

Slamatkan Rakyatnya Slamatkan Puteranya

Pulaunya Lautnya Semuanya

Majulah Negerinya Majulah Pandunya Untuk Indonesia Raya

Indonesia Raya Merdeka Merdeka

Tanahku Negeriku Yang kucinta

Indonesia Raya Merdeka Merdeka Hiduplah Indonesia Raya

#may peace be upon us



WAKTUNYA ANDA LAH YANG  
MENENTUKAN. SILAHKAN BACA  
GUBAHAN WR SUPRATMANINI.  
SANGAT LUAR BIASA

Masalahnya,  
Banyak Orang  
Mempermasalahkan  
Masalah, Karena  
itu Mereka Selalu  
Dalam Masalah

**S**alah satu hal yang membuat saya merenung lama adalah ketika sahabat saya mengatakan, mas, maaf ya, anda mungkin reputable tapi anda secara pribadi ngak bankable!

Ketika satu sahabat mengatakan hal itu saya masih belum kena, namun ketika itu jumlahnya lebih dari satu namun beberapa orang, hal ini menambah pikiran buat saya. Bayangkan, ada 5 sahabat saya, saya kenal lebih dari 15 tahun sejak maret tahun ini menjabat direksi bank plat merah. Di 4 bank pelat merah tepatnya.

Ketika saya bertemu mereka dan memberikan ucapan selamat atas jabatan baru mereka tepatnya 2 bulan setelah mereka menjabat. Saya memang menyempat menggilir pertemuan santai sambil makan siang dengan mereka, satu persatu. Dan saat itulah selalu keisengan saya menyempatkan berkata.. saya minta kredit dong? Banyak proyek nih..

Mereka langsung menyebut nama perusahaan saya, kalau perusahaan yang itu yang minta atau memberikan korporate garansi segera saya keluarkan. Namun saya jawab, ngak..saya mau membangun baru dengan komposisi baru, pinjaman saya pribadi. Dan kalimat di awal tulisan ini terucap dari mulut mereka. Walau semua private pertemuannya, tidak bareng, selang beberapa hari namun mereka menjawab seperti koor.

Mas mungkin “reputable” tapi anda tidak “bankable”.

Mendengar kalimat tersebut saya hanya mengurut dada, cukup perih juga. Sudah mencoba membangun kredibilitas di dunia bisnis selama 25 tahun ternyata masih dianggap “mungkin reputable”...“mungkin..” itu juga mungkin, dan tidak “bankable”. Reputasi tidak dianggap baik-baik amat dan tidak ada nilai jaminan di mata bank kecuali beberapa asset pribadi berubah rumah.

Saya ngak dianggap oleh banker sahabat saya. oleh banker yang secara perjalanan bisnis yang lalu-lalu saya tidak pernah fail, gagal bayar, tapi di restrukturisasi pernah sekali, di stretch pinjaman pernah juga namun itu menurut saya wajar toh sudah lama lunas, dulu memang bleeding berdarah darah, namun 5 tahun lalu selesai juga walau 9 tahun yang harusnya 5 tahun.

Dalam hati juga saya mengingat track record saya pribadi dengan perusahaan yang saya kelola dengan loan pinajaman mereka ada 5 yang ok, di luar satu yang bleeding.

Mendengar kalimat tersebut walau miris saya tapi tidak kesal terhadap mereka. Bankers professional memang harus begitu, walau kenal, walau pernah punya pengalaman panjang yang baik di masa lalu. Masa depan harus tetap di analisa.

Jadi, saya acungi jempol terhadap terpilihnya mereka. Mereka benar banker sejati. Dalam hati saya pengen banget punya bank, dan mereka jadi direksi saya..ahhhh, ngimpi mungkin. Bener, setiap bertemu orang-orang seperti ini, pikiran saya langsung, i wish saya yang punya perusahaan.



## MEMILIKI SDM HANDAL, ATAU HUMAN CAPITAL YANG HANDA ADALAH ASSET YANG JAUH LEBIH BERHARGA

Memiliki SDM handal, atau human capital yang handa adalah asset yang jauh lebih berharga dari pada konsep bisnis yang kuat, atau brand dagangan yang bagus. Human capital ini tidak jadi dalam semalam. Karena itu menemukan mereka dan mau bergabung dengan anda, adalah keberkahan tersendiri. Sekali lagi jauh lebih penting dari pada “proven concept” atau brand produk.

Kembali ke masalah reputable dan bankable. Hal ini membuat saya selama 3 minggu masuk “gua hiro” pribadi saya. pilihan saya menyepi, di pinggir kolam tepi sawah, membawa buku, dan laptop tua. Sekalian liburan lebaran, sekalian masa lenggang. Sekalian action dimasa sepi ini.

Saya tidak bankable karena saya hanya minoritas owner di perusahaan saya, bahkan ketika saya CEO nya, saya tak ubahnya hanya professional, seperti para direksi bank tersebut. Sama. Mereka reputable, dan pasti reputable, saya posisinya hanya “mungkin reputable”. Mereka juga seperti saya ngak bankable.

Namun karena mereka labelnya profesional kata-kata “tidak bankable” ngak terlalu masalah buat mereka. Bagi saya yang mempunyai lebel “katanya pengusaha” kata-kata tidak bankable, merupakan hal yang tabu untuk terjadi.

Kesimpulan, saya harus mayoritas owner di perusahan yang credible, yang memiliki asset dan solvabilitas tumbuh baik dan memiliki revenue penjualan yang bertumbuh. Dan pastinya memiliki margin profit yang bagus.

Manajemen dikatakan bagus ketika GOP gross operating profit di atas rata-rata.

Kesemua itu diramu baru saya di anggap bankable.

Bagaimana meramunya, bagaimana memulainya? Inilah yang saya lakukan tanpa berfikir panjang dalam 3 minggu ini. Nomor satu, buat PT perusahaan yang saya mayoritas. PT baru. Saya 99% dan 1% pinjem nama anak saya, dengan catatan dia manut saja atas manuver yang saya akan lakukan. Karena kita semua tahu 1 orang tidak bisa buat PT perusahaan.

Lalu dalam PT tersebut setoran saham adalah imbreng seluruh asset asset saya di perusahaan yang saya minoritas.

Saya mulai dari 4 perusahaan saya dengan mitra KP. Di 4 perusahaan tersebut saya masing-masing 40%. Jadi saya swap share , 2 perusahaan saya naikan saham saya menjadi 60%, mas KP ambil 2 perusahaan yang komposisi sahamnya mas KP naik jadi 80% saya 20%.

Di posisi nama pribadi saya yang 60% saya beli menggunakan PT baru saya. jadi di 3 perusahaan tersebut komposisi perusahaan baru katakanlah namanya CAD, memiliki 60% PT A, dan 60% PT B. PT C dan D, saya biarkan pakai nama saya pribadi karena tinggal 20%.

Komposisi ownership berubah, namun direksi, manajemen tetap sama. Ini RUPSLB cepat yang sudah kita lakukan. Direksi pastinya tidak masalah, tidak ada strategi bisnis baru. Hanya komposisi baru. Di PT CAD terjadi perubahan komposisi juga. Karena CAD membeli PT A dan B harus ada cash out dan cash in agar tercatat sebagai asset di sisi neraca.

Maka penyeimbangnya adalah swap saham, CAD memiliki komposisi baru. dimana pemilik 40 % saham PT CAD adalah PT A dan B. di sini direksi PT A dan B harus tahu kalau sekarang mereka memiliki anak usaha yang bernama PT CAD. Secara uang saya tidak mengeluarkan apapun namun secara asset dalam PT CAD sudah tercatat sebuah kepemilikan, pemilik asset PT A dan B. dengan swap share tersebut asset PT A dan B naik 50%, karena memiliki 40% saham baru.

Asli keringetan saya sewaktu memikirkan hal itu. Divisi legal dan notaris saya ganggu terus liburan lebarannya. Namun rasanya mereka sudah hafal karena sudah bermitra 15 tahun akan kebiasaan saya ini. Yang kalau sudah ada ide ngak pernah nunggu.

PT A dan B adalah perusahaan bisnis biasa, namun PT CAD bukan operating company. Ngak ada bisnisnya. CAD merupakan investment company namanya. Walau investment company tetap saja saya harus membuatkan visi misi dan strategi. Sama halnya dengan dream book yang secara individu di visualkan, diimajinasikan. Maka perusahaan ini harus juga punya impian, punya visi dan misi. Dan, saya hanya menuliskan satu hal, "menjadi perusahaan yang reputable dan bankable". # may peace be upon us



SAYA HANYA MENULISKAN SATU HAL, "MENJADI PERUSAHAAN YANG REPUTABLE DAN BANKABLE".

**Belajarlah  
Mengalah Sampai  
Tidak Ada  
Orang yang Bisa  
Mengalahkan Mu!**

**B**agaimana kalau kita jual seluruh asset perusahaan kita di PT E sekarang wiek? Itu suara dari telpon mitra saya kepada saya yang sejak salam hingga 3 menit saya belum berbicara membala monolognya. Dia memberi masukan bicara satu arah.

Yang saya jawab, boleh, setuju, silahkan, monggo...

Namun ketika telfon di tutup. Pikiran saya mulai bekerja keras. Benar saya mengucap dibibir saya setuju, namun di hati dan pikiran saya, saya tidak setuju. Namun mengapa saya mengatakan setuju? Dalam bermitra dalam berbisnis beda pendapat itu pasti. Di kasus di atas saya beda pendapat, tapi saya setujukan.

Alasannya sederhana, jika yang berbicara mitra anda yang telah membuktikan dirinya lebih matang, lebih pengalaman, lebih sukses, lebih berpengaruh maka ada baiknya anda diam dan setuju. Bukan mengajari menjadi orang yang pasrah, namun mencoba melihat dengan mata ketiga.

Anda punya dua mata, ada pumya 1 otak, anda punya jalan hidup dan pengalaman, anda punya pendapat, dan anda punya ilmu. Buku raport prestasi anda adalah kehidupan anda sekarang ini. Kalau dulu di bangku sekolah setiap semester anda mendapatkan hasil belajar anda semana 6 bulan belajar. Anda akan mendapati, matematika anda 7, agama anda 8, absen anda banyak ngak masuk kelas, perilaku anda semua dinilai.

Maka setelah tidak di bangku sekolah, raport anda dalam keuangan adalah raport finansial anda. Merah kah atau biru? Lingkar pengaruh anda, semakin besar lingkar pengaruh anda, berarti anda disukai dan anda banyak menfaat pada orang lain. Luasnya lingkar pengaruh adalah rapot biru. Kesehatan anda merah atau biru tergantung seberapa rajin anda olah raga dan seberapa anda memahami food manajemen. Seberapa sering orang memuji anda atau menghardik anda adalah raport biru atau merahnya perilaku anda.

Bagi saya, jika seseroang rapot kehidupanya lebih baik, lebih biru dari saya. dia memberi saran atau pendapat, saya cenderung akan mengatakan iya. Tanpa berfikir.

Seperti halnya dalam monolognya diatas, dia tidak mengaharapkan dialog dengan saya. kondisinya pun saya fahami. Sekarang musim kemarau, dalam bisnis semester dua tahun 2015 ini seperti di analogikan musim kemarau panjang yang belum menunjukan kapan musim hujan. Boro-boro mau panen.

Secara hukum alam, pohon, demi “survival” di masa kering kemarau mereka merontokan daunnya. Dan efek tersebut dalam bisnis juga sama. Merontokan daunnya. Karena saya salah satu direksi, menjual asset perusahaan yang saya kelola artinya membuat saya melepas 8 unit usaha, karena yang di jual adalah holdingnya. Dan itu artinya juga merontokan saya.

Pendapat mitra saya, saya benarkan, demi menyelamatkan pucuk perusahaan. Namun dalam pikiran saya kayaknya saya punya pendapat lain. Dalam hal ini karena bukan menjadi agenda dirinya maka saya boleh punya strategi lain. Untuk saya sendiri tentunya. Bukan bersamanya.

Maka ketika telfon di tutup, saya putuskan langsung...sebaiknya saya yang membeli saja sendiri perusahaan bersama tersebut?! Kami exit dan saya pribadi masuk. Sepertinya simple, namun kenyataanya tidak sesederhana itu.

Dalam intuisi bisnis saya,saya merasa bisnis masih akan besar dan berpeluang menjadi besar. Namun saya bukan ahlinya, bisnis ini bukan bidang saya kedua saya tidak tersedia modal besar untuk menutup 90% kepemilikan sisanya di luar milik saya.

Jadi ada dua hal yang saya harus lakukan. Mencari orang “smarter than me” yang lebih pintar dari saya, dan mencari mitra “richer than me” mitra yang lebih kaya dari saya. tambah lagi, smarter people itu mau bekerja dengan saya, dan richer person itu percaya saya.

Ini yang saya katakan tidak sederhana.

Anda semua pasti tahu apa isi kepala pemodal besar dan orang pintar itu khan? ada beberapa pertanyaan yang akan mereka tanya yang saya harus jawab. Satu saja gagal menjawabnya, maka kepercayaan tidak di dapat dan kita di bilang “tidak pintar” atau bahasa lugasnya sudah bodoah miskin banyak mau lagi.

Hasil pengalaman pribadi saya maka saya bisa simpulkan apa isi otak investor atau “what is inside the investor mind?”

mereka akan bertanya :

1. Apakah marketnya besar?
2. Dapatkah anda (bisnisnya) membuat margin keuntungan yang besar?
3. Apakah team personel anda handal?
4. Dapatkah anda mengambil pasar (market share) dengan cepat?
5. Saya (investor) akan dapat apa?

Itu adalah isi kepala seseroang yang richer lebih kaya dari anda. Lebih kaya dari saya. 5 pertanyaan tersebut bisa anda jawab dengan data, fakta dan pembuktian – proven concept. Maka mereka akan menengok proposal anda, dan anda akan bersiap masuk kelevel berikutnya, anda akan di tawar!!.. Lalu mengenai mencari orang yang lebih pintar dari anda dan mau bekerja buat anda?...sabar ya sahabat, masih ada hari esok. # may peace be upon us



MENGENAI MENCARI ORANG YANG  
LEBIH PINTAR DARI ANDA DAN MAU  
BEKERJA BUAT ANDA?

**Belajarlah  
Merendah Hingga  
Tidak Ada Satu  
Orang pun Bisa  
Merendahkan Anda**

**M**as, sudah lihat harga Aramco buat indikasi harga gas dan minyak akhir-akhir ini? Demikian mitra saya dalam pesan singkatnya di hape. Saya jawab, ngak akang? Kenapa? Ada yang aneh? Saya jawab text message itu.

Iya mas, coba perhatikan chart setahun terakhir deh? Jawabnya kemudian

Tanpa jeda saya langsung menyalakan monitors reuters yang dikantor jarang saya nyalakan. Saya tersendak, saya perhatikan dengan seksama dan pasti bahwa harga bergerak turun dan trend nya turun.

Harga turun naik dalam bar chart harian adalah hal yang biasa, namun gerakan harga dalam jangka panjang dalam hitungan tahunan, maka bar chart tersebut akan membuat sebuah figure atau symbol. Dan untuk dua harga minyak serta gas alam, terdapat fakta menarik..trend nya turun.

Dalam dunia bisnis, “trend is our friend”, maka harga bergerak turun tersebut dalam trend sulit di patahkan sampai ada indication fundamental kuat. Dan selama ini berita buruk seperti perang yang biasanya akan membuat oil gas demand naik, ternyata harga stabil...dan turun.

Ini merusak pemahaman fundamental bahwa kebutuhan fosil oil meningkat, supply ketersedianya terbatas. Dimana dalam teori demand supply harusnya kalau ketersedian terbatas demand tinggi harga naik atau trend naik. Ini anomaly. Kebalikan!

Dalam melihat harga tersebut terutama bagi saya ini berita buruk, sangat buruk. Saya sebenarnya juga bukan mengharap harga naik terus baru mendapatkan faedah namun yang saya atau mudah-mudahan banyak seperti saya adalah mengharapkan harga stabil. Kestabilan membuat semuanya terukur, calculated.

Saya menatap layar monitor tersebut dengan posisi berdiri. Lalu dengan membungkuk sedikit, menggantikan keyboard saya membuka bloombergs. Saya mulai melihat harga tambang lainnya nikel. Coal batubara, sin gas, CBM coal base methan, Gold bullion, diamond de beers, dan semua hard commodities lainnya.

Saya mulai menyadari sedikit dari sisi "Diablo" devil side of me. Sisi negative saya. ini bukan masalah biasa. Ini pasti ada mastermind nya.

Darah saya mulai naik temperaturnya. Gerakan harga tersebut membuat saya berimajinasi. Ini semua pasti ada yang mulai berfikir. Tidak mungkin harga bergerak sendiri. ada gerakan pasar, yang di sebut third movement. Atau penggerak ketiga. Sang mastermind.

Biasa, memain atau pedagang atau speculator akan ber berak dengan dua indikasi. Teknikal chart dan berita fundamental. Namun factor ke tiga tidak di tentukan dua indikasi diatas, yang namanya posychological movement. Indikasi gerakan berdasarkan gerakan " big boys". Terserah dia mau kemanakan harga tersebut. dan kita hanya bisa membaca gerakan berdasar data yang ada.

Dan melihat gerakan saat ini adalah anomaly pasar, maka saya percaya, ada yang sedang "bermain". Apakah sebuah Negara yang memainkan? Sepertinya saya tidak atau tepatnya belum ada data mengindikasi kearah sana. Karena hampir semua Negara bleeding saat ini. Buktinya, amerika adalah Negara penghutang terbesar di dunia, rusia goyang di titik nadir tersendah era rusia modern di bawah putin dan china sedang bersin-bersin saat ini.

Begitu china flue, separuh dunia sakit berat.

Lalu siapa bermain?

Otak saya kembali kemas kampus dimana di sesi kedua dalam mengambil ilmu saya amemperlajari terapan aplikasi psikology yang sedikit orang mau mengambilnya. Saya pun terpaksa. Namanya juga dibayarin sponsor, yang kebutukan state sponsor. Jadilah sebuah bangku kampus yang dingin dan sepi saya duduki.



JADILAH SEBUAH BANGKU KAMPUS  
YANG DINGIN DAN SEPI SAYA  
DUDUKI.

Jurusan criminal mind and forensic investigators, master degree. Di kelas yang dingin, ruang besar, muridnya 9. Satu angkatan hanya 23 orang. Jauh beda dengan bachelor degree sebelumnya dimana satu angkatan bisa ada 2000 orang yang mengambil jurusan applied psychology in business

Pelajaran hari pertama, jam pertama seorang dosen senior yang memiliki jam terbang di dunia militer mengajar. Dan ciri khas para dosen di kampus adalah menceritakan resetnya atau pengalamannya yang sangat beragam dan aneh-aneh. Salah satunya mengapa dunia saat ini begini versi sang dosen psikologi perang ini.

It's a Rothschild story..mulailah dia menceritakan seorang yang menguasai dunia keuangan sejak 1760 di London mulainya yang saat ini adalah generasi ke 7 masih memnguasai dunia keuangan. Rothschild adalah perusahaan investment banking terbesar di dunia. Ada di 42 negara. Dan menguasai 2 hal yang menjadi "impian" dunia akan kemewahan. Gold mining dan belian. Dia menguasai pasar dengan de beers nya. Menguasai mulai dari tambang hingga mengontrol produksi dunia.

Pikiran saya melayang kesana. Mulailah saya melihat korelasi gerakan keduanya, adakah indikasi gerakan harga hard commodities ini dengan tindakan Rothschild di dunia korporasi. Hal ini saya harus lakukan dengan duduk di depan mbak google, dan mulai mengetik beberapa "word indication", kata kunci mencari koneksi tersebut.

Lalu apa yang saya dapat hanya membuat kerutan di dahi saya bertambah..

Ternyata, menurut saya, saat ini konflik-konflik di dunia lebih dari 70% berlatar belakang perebutan energi fosil. Negara penghasil fossil oil minyak bumi dan gas dinyatakan sebagai "zona perang". Kita semua sudah kecanduan dengan minyak bumi ini, sehingga untuk sustainable life , untuk melangsungkan kehidupan manusia harus menguasai sumber nya.

Dan manusia serakah itu biasanya, state sponsor. Sebuah Negara besar yang mensponsori yang modalin. Dan caranya dengan tumpah darah. Mereka tidak turun langsung namun penduduk local di bentrokan dan di ciptakan dendam, anger, fight.

Saya masih tidak percaya dengan sintesa saya ini, di tambah lagi pikiran saya melambung kedepan. Jangan-jangan ke depan ...konflik akan berlatar belakang perebutan energi hayati, pangan dan air.

Jika saat ini lokasi konflik dunia berasal di Timur Tengah atau yang kita kenal dengan sebutan "all spring" maka ke depan konflik dunia akan bergeser ke arah negara-negara dunia kaya akan sumber daya alam yang berada di equator termasuk Indonesia.

Rasanya kalau itu benar, maka kalau saya Negara besar yang melihat peluang asset sumber daya alam di Indonesia, kemungkinan besar saya akan bikin balkanisasi. Pecah menjadi beberapa Negara. Saya buat Indonesia menjadi 5 atau 6 negara. Toh saat ini pemimpinnya ngak memiliki kemampuan memahami keadaan tersebut, toh DPR parlemennya "self center" mementingkan diri dan partainya. Toh rakyatnya ngak "ngeh" karena lapar.

Saat ini semua nya sempurna untuk di pecah.

Mudah-mudahan saya salah, mudah-mudahan saya hanya melamun. #  
may peace always be opun us



TOH RAKYATNYA NGAK "NGEH"  
KARENA LAPAR.

Benar, Kita  
Mungkin Pohon  
yang Berbeda,  
Namun di Sini  
Kita Bertumbuh  
Bersama

**A**yah kok nonton Bloomberg melulu, start up melulu, ? ini perkataan dari anak saya nomor dua yang rupanya memperhatikan kebiasaan saya kalau di rumah. Dan seperti kebiasaan saya, saya selalu menjawab, namanya juga belajar mas?!

Dan dia benar, mata saya kalau di acara TV, Koran ada info dunia ecommerce, arahnya tertuju kesana dengan perhatian full.

Memang aneh bagi banyak orang karena saya pasang menyetel seharian TV bisnis di rumah saya. dan ini menjadi seakan-akan tontonan wajib. Walau mereka ngak ada yang di depan TV. Namun sesekali saya yakin mata mereka atau telinga mereka mendengar. Dan saya biarkan saja hal itu, memang itu tujuan saya. dan dari info itulah saya belajar terus ecommerce.

Fatur melanjutkan pertanyaannya, Ayah, itu buku-buku semua di baca banyak banget kenapa semua bidangnya internet begitu sih? Kali ini dia ingin tahu lebih jauh. Karena benar, di meja kerja saya di rumah buku biografi dan buku tentang perusahaan ecommerce bergeletakan.



## AYAH, ITU BUKU-BUKU SEMUA DI BACA BANYAK BANGET KENAPA SEMUA BIDANGNYA INTERNET BEGITU SIH?

Saya menjawab, iya, ayah pernah di ajari dulu sekali selagi baru tamat kuliah sama ayah angkat ayah, mr Saroyan. Kalau mau melakukan sesuatu harus tahu ilmunya. Maka sebelum melakukannya sesuatu belajar isi kepala dengan pengetahuan dan tindakan. Karena itu ayah selalu menyempatkan mempelajari ecommerce saat ini selama 1,5 tahunan ini.

Itulah yang saya ungkapkan kepada anak saya. memang benar saya sangat semangat menambah ilmu saya dalam bidang ecommerce ini. Buku dan tulisan tentang perusahaan dotcom google, amazon, alibaba, netspace,

linkedin, craiglist, houzz, whatapp, oracle , airbnb, semua terbaca beberapa kali oleh saya. Biografi seperti elon musk, larry elison, paul ellen, david karp, reid Hoffman, jack Dorsey, brian chesky, jim clark, dan masih banyak lagi saya hafal buku dan cerita mereka. Kalau yang major seperti sergei brin, larry page, jerry yang, steve wozniak, steve jobs itu standar. Hafal luar kepala.

Terlepas apa yang saya pelajari, tetap saya masih buta terhadap ecommerce. Saya mengatakan saya buta karena mungkin secara logika saya faham, saya sudah belajar namun bagi saya hanya memindahkan, atau shifting mindset dari unaware ke aware. Dari tidak tahu menjadi tahu. Dari unconscious ke conscious dari tidak menyadari menjadi sadar.

Walau pun saya sadar aware atau conscious tetap saya uncompetence, tidak berkemampuan. Saya unskill tak berketrampilan.

Jadi tetap bisnis atau apapun yang terpenting adalah berkemampuan, competence. Jadi tidak ada cara lain melakukan tersebut adalah dengan mengerjakannya. Inilah yang saya coba juga mulai,

Dan sejak 1. 5 tahun yang lalu saya beranikan diri untuk memulai sesuatu. Yaitu membuat prototype bisnis model. Tidak tangung-tangung langsung 4 macam prototip.

Sehingga puncaknya saya kemarin ber 6 megandakan diskusi ringan sembari menunggu macet jalanan ibukota. 5 orang dihadapan saya adalah professional yang saya “hired” untuk mengerjakan prototype bisnis model ecommerce ini.

Dari 5 orang ini, satu orang saya sudah kenal 15 tahun, yang lain baru 6 bulan terakhir. Dan ke 5 orang di hadapan saya kalau boleh di istilahkan adalah mandor bangunan saya dalam bidang ecommerce. Dan dalam diskusi tersebut ternyata saya baru menyadari bahwa waktu 1 setengah tahun sudah terlalui oleh saya dalam memperlajari ecommerce ini, ternyata saya sudah mengganti kontraktor 4 kali, melalukan perkembangan bermetamorfosis 8 kali. Dari konsep awal, hingga prototype terakhir ini adalah pergeseran ke8. Dan masih alpha test. Bahkan belum beta test. ini proses menuju competence, memang harus “pay the price”.

Kembali kediskusi saya dengan putra saya, Saya perhatikan, selagi saya berbicara dengan Fatur wajahnya, saya kok yakin dia masih ngak faham maksud saya dengan , “namanya juga masih belajar” ungkapan saya di awal tadi.

Saya yakin dikepalanya banyak lagi pertanyaan namun mengeluarkannya juga ngak mudah. misalnya dikepalanya : Ayahnya seumur segini mulai sesuatu yang baru dan ngak take off-take off.

Lalu saya menatapnya dan balik bertanya, kenapa mas? Ada yang mau ditanyakan lagi? Kok mengkerut gitu kayak sedang mikir? Saya bertanya lebih dalam lagi yang di jawab olehnya, kenapa ayah mesti belajar berlama-lama. Emang harus begitu ya berbisnis itu?

Pertanyaan itu hanya membuat saya menyadari, bahwa dalam berbicara dengan seseroang harus lah berbicara dengan “bahasa ibu”nya orang di hadapan kita. Di hadapan saya adalah anak saya kedua, bernama fatur yang hobbinya olah raga terutama sepak bola dan bola basket.

Jadi “snap judgment” saya adalah, oh saya harus berbicara sesuai dengan tgerminologi anak muda, pengemar olah raga . bahasa ibunya adalah olah raga.

Begini mas, mas minat bisnis?

Yang di jawab dengan mengangguk.

Tahu Earvin Johnson ? Laker?

Iyalah ayah, magic Johnson khan?

Benar , kata saya kemudian. Tahu ngak kamu kalau sekarang magic Johnson adalah pebisnis yang cukup di hormati di amerika.

Ya iyalah, aku sangat menyukai banyak atlet dan pebisnis aku tahu banget. Magic Johnson punya jaringan starbuck di amreika lebih dari 100 outlet, punya jaringan bioskop life style di berbagai daerah afroamerican yang sangat sukses dan laku. Punya banyak housing property. punya fund raiser company segala.

Good, kamu pelajari banyak dari sekeder sport tapi sampai cerita mereka saat ini update kamu mengikuti.

Iya lah yah, fatur menjawab dengan bangga akan pengetahuan dirinya.

Kamu tahu bahwa magic Johnson di usia sejak muda midupnya hanya bermain olah raga terutama basket. Dan kamu tahu apa resep dia sukses? Kok bisa pebasket menjadi pebisnis semudah menjetikan jari?

Fatur menggeleng. iya tidak tahu.

Saya memulai sedikit cerita, Ketika magic Johnson pension dari NBA dia memiliki banyak uang untuk melakukan apapun dan dia memutuskan untuk berbisnis.

Dan hari dimana dia mulai memutuskan berbisnis, dia mencari orang yang akan di pilihnya untuk menjadi mentor bisninya. Bisa di bayangkan, multimillion dollar man, dalam berbisnis tetap memerlukan mentor. Mentor bisnis.

Magics tidak berani gegabah langsung berbisnis, berinvestasi. Dia bijak, dia cari mentor dan belajar dulu. Dan pilihnya jatuh kepada pengusaha afroamerican yang cukup sukses dimana dulu maigic Johnson sewaktu SMA pernah magang sebagai office boy di sana.

Dengan nama besar, sebagai sport celebrity, dengan uang banyak maka dia menefon kenalan lamanya tersebut. Dengan diplomasi khas jenaka Magic Johnson dia meminta kenalanya tersebut untuk menjadi mentor bisnisnya.

Yang ternyata menjawab dengan lugas, dia tidak mau menjadi mentor bisnis magic Johnson. Magic Johnson kecewa, namun tidak menyerah. Dia menceritakan pengalamannya melamar mentornya dan di tolak kepada beberapa sahabatnya di LA laker sperti brian scott yang semua terkejut karena Magic Johnson di kenal sebagai lobbyist unggul dan tidak ada yang akan saya no dengan penawarannya.

Dan persistennya magics hingga 3 kali diminta kenalanya menjadi mentornya yangs elalu di tolak hingga suatu hari sang kenalan tersbeut menjawab yes, I would with one condition. Dia mau menjadi mentor dengan satu syarat.

Dia harus mengenal siapa magic Johnson. Dengan sebuah pertanyaan: Do you read news papers? Kenalanya bertanya..ya di jawab cepat yes offcourse.

Kenalanya bertanya lagi, what do you read?

Di jawab magic Johnson, sport pages off course , I am a sportman!

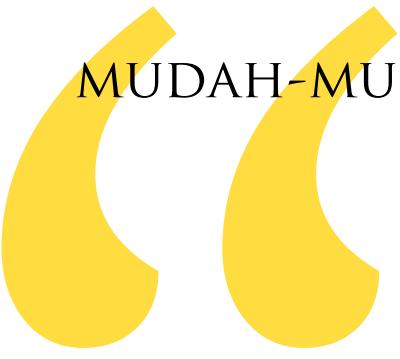
Di jawab oleh kenalanya, well, I can't be your business mentor then?

Magic bertanya., why?

If you are a business man, you should read business news. I repeat you only read, see, feel business.

Magic Johnson baru menyadari apa yang akan dilakukan setahun setelah kejadian itu. Dia harus meletakan "database" bisnis dikepalanya. dia mulai membaca, mendengar, menonton, diskusi, semuanya tentang bisnis. dan itulah moment dimana dia memulai bisnis dengan 2 hal, mentor sebagai pelaku competence dan ilmu bisnis dikepala.

Kalimat saya bercerita pun saya akhiri melihat Fatur manggut-manggut kepalanya. Yang dalam hati saya berbicara dengan diri sendiri, mudah-mudahan kamu mengerti ya nak. # may peace be upon us



MUDAH-MUDAHAN KAMU MENGERTI  
YA NAK.

**Kerjakan Apa Saja  
yang Ada Suka  
Lakukan, Sejak  
Saat Itu Anda  
Tidak Akan Pernah  
Merasa Sedang  
Berkerja, Anda  
Sedang Bermain**

**S**elaasan adalah hari makan bacang di café kecil di bilangan jalan wijaya Jakarta. Bacang isi jamur, kuning telur asin dan sedikit daging di bungkus nasi ketan adalah makanan yang paling diminati banyak pelanggannya termausk saya. Café tua yang sedikit di kunjungi banyak orang terutama waktu breakfast menjadi tempat favorit kami dalam diskusi mingguan. Tapi jangan tanya kalau makan siang dan malam, selalu penuh.

Walau café itu sudah lebih dari 20 tahun namun 2 tahun terakhir baru menjadi pilihan kami mangkal. Tadinya hanya tempat saya dan seorang mitra bisnis saya yang diskusi ngobrol dan melaporkan satu dengan lain akan perkembangan bisnis selama ini. Namun sekarang rekan-rekan lain terkadang mampir karena tahu kami setidaknya berdua, selalu ada di sana jam 8-10an pagi, di hari selasa.

Dia sendiri, mitra saya ini, masih merupakan professional di beberapa perusahaan sehingga dia tidak ingin "mencuri" waktu profesionalnya tetapi memanfaatkan waktu terbatas untuk membangun bisnis yang kebetulan bermitra dengan saya.

Dia tahu sekali bahwa dalam dunia kerja, selama seorang pegawai masih merupakan asset atau menghasilkan income pendapatan buat perusahaan atau institusi maka mereka masih akan di nilai. Cara penghitunganya pun gampang, performa index nya disbanding dengan pengeluaran perusahaan untuk dirinya masih plus apa minus, itu saja.

Ilustrasinya begini, seorang manajer, salary dan tunjangan perusahaan berikan adalah 10 juta rupiah per bulan. Mendapatkan fasilitas meja kerja, computer, printer, telefon, office boys, peralatan kerja dan kantor lainnya, AC, listrik, space ruangan 2 x2 meter persegi di sebuah gedung kantor. Maka dapat di perhitungkan nilai depresiasinya juga cost expenditure + cost operatio bulannya.

Asumsi rata-rata adalah antara gajih tunjangan dengan fasilitas adalah 1 banding 1. Jadi perusahaan ada biaya extra 10 juta, jadi 1 bulan biaya langsung dan tak langsung karyawan 20 juta. 1 tahun sekitar 240 jutaan terhadap karyawan tersebut.

Jadi dalam perhitungan bisnis, kalau anda tidak bisa menutupi biaya anda dalam 1 tahun periode atau semakin rendah posisi karyawan semakin pendek targetnya, katakanlah 6 bulan. Maka anda akan dipindahkan dari posisi asset perusahaan menjadi liabilities, menjadi beban.

Diposisi "liabilities" andatinggal menunggu waktu saja sebelum ada dibuang. Sebagai karyawan anda bisa mengukur diri sendiri, berapa kontribusi anda buat perusahaan. Jujur saja, kalau anda merasa berkontribusi impas anda pasti kerja nyaman. Kalau anda mendapat tekanan atau merasa tertekan ada 2 hal terjadi pada anda.

Anda tidak produktif dan di tekan atasan atau system. Atau anda sangat produktif dan tidak mendapatkan "return" reward kepada anda dari atasan atau perusahaan yang wajar. Kedua hal ini pasti membuat anda merasa tertekan.



## SEBAGAI KARYAWAN ANDA BISA MENGUKUR DIRI SENDIRI, BERAPA KONTRIBUSI ANDA BUAT PERUSAHAAN.

Profesional yang memiliki skill dan pikiran entrepreneur atau biasa disebut "intrapreneurship" pendekatanya berbeda lagi. Intrapreneur adalah sesorang professional yang memiliki ketrampilan dan pemahaman entrepreneur. Berusaha, berdagang, memiliki leadership namun dia tidak mendirikan perusahaan diluar. Dia tetap pegawai\ dan tidak memiliki saham perusahaan itu sama sekali.

Entrepreneur keluar dari sistem kepegawaian dan berusaha sendiri atau bersama kelompok. Dia memiliki perusahaan tersebut. Dia ikut sebagai eksekutif misalnya sebagai direktur atau sebagai komisaris. Itu entrepreneurship.

Professional intraprenuer biasanya menaker atau mengukur kontribusinya pada perusahaan. Kalau kelebihan maka dia akan meminta fasilitas lebih atau akan meminta director cut.

Director cut adalah pembagian keuntungan perusahaan sebelum dibagikan devident. Katakanlah perusahaan untung bersih 100 juta tahun ini. Maka director cut jatah direksi adalah 10-20% dari keuntungan, dimana sisanya setelah dipotong "cut" tersebut baru dibagikan kepada pemegang saham sebagai devident.

Sayangnya tidak semua entrepreneur memahami hal ini. Tidak semua pengusaha mengenal perhitungan "bagi permen" seperti ini. Inilah yang membuat professional intraprenuer yang dalam posisi asset dalam sebuah perusahaan, akan siap-siap "jumping ship" pindah kapal.

Saya yakin anda sebagai pengusaha atau ingin berwirausaha mengenal calculasi ini. Saya yakin anda ketika memutuskan berwirausaha adalah ingin mendapatkan kebebasan waktu sehingga mencari profesional berintraprenuer skill.

Ngapain pindah dari pegawai tapi anda malah yang kerja, bahkan kerjanya nambah banyak. Anda yang buat proposal, anda yang presentasi, anda yang kerja memproduksi, anda yang mendeliver pekerjaan, anda yang menagih, anda yang me-maintain klien. Staff anda hanya menunggu perintah dari anda. Begitu anda pergi, mereka ngak tahu kerja apa.

Akhirnya kerjaan mereka hanya selfie an di kantor, ngobrol, browsing, update status. Kalau anda tahu hal ini anda marah kepada mereka, dan mereka dalam hati bingung sebenarnya ngak tahu ngapain. Skill mereka belum ada, pemahaman mereka belum sampai, ilmu mereka belum siap.

Akhirnya anda kelelahan menjadi pengusaha. Uang anda mungkin lebih baik dari anda sebagai pegawai, namun waktu anda dan tekanan kerjaan membuat anda tidak bisa menjadi bapak yang berkontribusi buat keseharian di rumah, atau tidak bisa menjadi ibu yang lengkap buat anak atau pasangan anda.

Sebagai pengusaha mendapatkan karyawan yang memiliki intrapreneurship adalah sebuah keharusan dan anda harus mengendus dengan tajam kontribusi dan pembagian reward dengan mereka. Mereka sangat sensitive. Seperti memilihara seniman. Ngeri-ngeri sedap meng-hendle mereka.

Kembali kecerita diatas, mitra saya ini adalah professional intrapreneur yang sangat produktif. Perusahaan nya tempat dia bekerja sekarang mengenal betul kontribusinya. Setiap langkahnya selalu di berikan kemudahan dan kenyamanan. Bahkan 2 tahun lalu ketika dia mengatakan akan bersiap-siap pension, sang pemilik tanpa ragu menghadiahinya dengan mobil mewah porche panamera. Dan ketika anaknya menikah , sang putri di hadiahi mini cooper terbaru.

Dia di buat tidak berikutik jadi secara keprofesionalannya, dia tetap berkontribusi dan sewaktu bermitra dengan saya dia memutuskan sesuatu yang "fair" kepada perusahaannya tempat dia bekerja. Yaitu, bisnis yang dijalankan dengan saya, tidak ada kemiripan dengan bisnis mereka. Jauh beda baik bidang atauun pasarnya. Bukan pesaing, bukan sejenis dan tidak menyita waktu.

Bagi dirinya saya adalah mitra dan CEO intrapreneur untuk melakukan aktualisasi diri di bidang passionnya. Baik dia dan saya sama passionnya. Dan hari itu, selasa kemarin saya mengajukan permohonan, saya akan mencari professional intrapreneur untuk menggantikan posisi saya di perusahaan bersama di mana saya akan meniru dia juga. Dan, alhamdulilah di setujui dan tinggal saya sekarang belajar membagi permen, belajar mengendus dan tentunya mencari professional intrapreneur. # may peace be upon us



TIDAK SEMUA PENGUSAHA  
MENGENAL PERHITUNGAN "BAGI  
PERMEN"