



PADA KASUS MEMBUNGKUS

(Antara bekerja seenaknya dan sebaiknya)

Saya perhatikan orang-orang yang membungkus barang punya karakter berbeda-beda. Keduanya mencerminkan orangnya.

- a. Yang pertama, ada yang membungkus cepat tapi jelek (tidak rapi, tidak pantas dan sebagainya). Ini tipe pekerja elekan. Asal kerja. Tak perlu peduli efek buruknya. Tak mau tahu akibatnya. "Setelah membungkus selesai, tak ada urusan." Biarlah resiko yang bawa. Ini perlakuan membungkus asal bungkus. Padahal yang dibungkus boleh jadi benda penting/berharga dll. Tak peduli nanti jebol, tercecer rusak, basah atau pecah. INI TIDAK BOLEH! Kerja seenaknya udele.
- b. Yang kedua, orang yang bekerja hingga bisa menyempurnakan hasil kerjanya. Ia tidak asal selesai kemudian terima bayaran.

"Bagaimana ia membungkus dengan benar dan baik?"
BENAR artinya aman. BAIK artinya sesuai dengan norma dan etika membungkus. Misalnya, enak dibawa,

dijinjing, tidak mudah kena air, mudah dikenali dan sebagainya.

Orang yang ke 2 ini telah melakukan tindakan membungkus dengan SEMANGAT TERBAIK. Dia telah bekerja bukan dengan semangat SEBAIKNYA tapi SEENAKNYA. Ia tidak mau menerima bayaran buta jika pekerjaannya tak TERUKUR.

Bekerja terbaik itu adalah ajaran Islam. Sempurnakanlah tiap amal! nilai amal sempurnanya niat.

Kita tidak terbiasa begitu, karena budaya hidup "asal" itu telah mengakar dalam di sekitar kita. Soal budaya hidup. Contoh-contoh seperti itu buanyak. Ini soal bangsa. Soal karakter. Kalau mau sukses kita harus berubah cepat sekarang!!!

Upaya diri membangun mental/karakter. Lihatlah cara-cara kerja orang Jepang dan sebagainya. Kenapa bangsa ini begini? Mungkin kita yang salah? Hal-hal begini juga ada pada orang-orang yang konon berpendidikan tinggi atau berilmu.

Padahal bekerja dengan semangat terbaik itu mudah, tapi jarang yang bersedia melakukannya. Rata-rata cuek. Di sekitar begitu, toh tidak ngapa-ngapain. Kenapa harus begitu ya?

Nilai/value kita sangat tergantung pada hasil kerja itu, kualitas kerja itu yang kelak “Muara kebaikan itu kembali ke diri kita.”

Pasti tidak ke mana-mana. Itu adalah bagian dari sikap hidup kita, teladan kita, contoh untuk anak cucu kita. Itu sesungguhnya pintu hidup berhasil. Hidup yang mengundang BERKAH.

Saudaraku tolong jangan abaikan ya. BEKERJA TERBAIK SAJA! Salam SSM (Saatnya Saya Merenung).



KASUS BCA

(Tugas Membangun Citra)

Ada orang yang bekerja enjoy, nyaman dll. Ia tekun dalam bekerja. Hidupnya terlihat barokah. Disayang pimpinan. Tapi ada pula yang bekerja dengan sikap-sikap berikut :

1. Pokok kerja. Datang absen, pulang absen tanggal muda bayaran. Hasil kerja? Mutu kinerja? Embuh bik...???
2. Mau kerja sungguh-sungguh tapi jika diawasi. Jika ada pimpinan. Jika tidak ada? Hmm.. semau gue.
3. Sehari-hari kerja terkesan menunggu, pasif. Tidak mengejar bola, serba takut salah. Tak ada inisiatif, kecuali jika ada "Halilintar menggelegar baru nyadar"
4. Bekerja monoton. Terjebak pada rutinitas. Kotor di sekitarnya tidak peduli. Bocor atap di atasnya cuek. Telepon bunyi di sebelahnya diam. Tapi dengan gaji mau, dengan insentif mau. Bahkan sambat terus gajinya tidak cukup. Keberkahan seolah hilang.

Saudaraku pekerja seperti ini lagi menggejala. Ada di mana-mana. Bahkan ada pekerja siang bolong baca koran, main HP. Tidak heran jika perusahaan asing, perusahaan Cina tidak mau atau kalau bisa hanya menggunakan tenaga kerja orang Indonesia. Payah! Lihatlah BCA. Lihatlah LIPPO, lihat Sinar Mas, lihat pula Agung Podo Moro Group. Ingat kinerja BCA sebagai Bank Swasta tak mudah tertandingi. Tabungan nasabahnya terbesar di Indonesia. Hmm, BAGAIMANA DI SEKITAR KITA? Ini perusahaan milik pribumi muslim lho kawan? Kita harus bisa membangun CITRA.



TEAM YANG SOLID

Bekerja selalu melibatkan team. Baik dalam menentukan arah dan kebijakan unit organisasi ataupun dalam rangka pengambilan keputusan.

Karena itu team harus solid. Artinya mereka harus kuat, padu dan semangat, menuju arah yang disepakati bersama.

Dalam prakteknya benar mereka solid. Benar mereka kompak. Tapi soliditas yang dibangun bukan untuk kebaikan. Mereka kompak untuk menutupi kesalahan.

Mereka takut konflik. Karena mereka telah melakukan kesalahan fatal secara "berjamaah" Mereka saling menutupi.

Ini namanya SOLIDITAS team yang disalahgunakan. Tidak membangun masalah tapi justru untuk hal yang mudarat. Hal begini hanya soal waktu saja.

Adakah di sekitar kita? Saya yakin tidak ada dan semoga tidak terjadi di tempat kerja KITA.

KASUS BEJO DAN CILOKO

Kita dapati perbuatan kita sehari, seperti :

- Menaruh gelas di pinggiran meja
- Merokok di dekat timbunan BBM
- Menaruh lampu lilin di dekat kasur
- Menaruh benda keras dan berat di atas kepala
- Menaruh kacamata di atas kursi dll.

Ada dua kemungkinan mengapa tindakan itu muncul. Bisa jadi karena tidak sadar akibat yang disebutnya sebagai khilaf.

Tetapi jangan lupa bagaimana jika itu dilakukan dengan sadar dan berulang-ulang? Maka itulah yang disebut, dengan SEMBERONO. Tindakan yang mengabaikan AKIBAT.

Jika tindakan itu dilakukan oleh orang dewasa, berilmu dan berpengalaman maka namanya di atas semberono yakni konyol dan tolol.

Seperti halnya seorang supir, yang menyalip di tikungan tajam dengan kecepatan yang tinggi. Fatal bukan?

Ada orang bertanya, "Dari manakah datangnya bejo & ciloko itu?"

Konon datangnya dari diri kita sendiri, karena kita tidak teliti, tidak mau mengerti dan tidak hati-hati. Teladan orang tua hal-hal begini amat perlu, agar kita dan keluarga kita tidak jatuh ke lembah derita. Ajari mereka. Yuk, selalulah memohon kepada Allah agar kita diselamatkanNya. Saatnya Saya Merenung.

KASUS JIPUNG - AJI MUMPUNG

Dalam keseharian kita suka bertemu dengan peristiwa berikut:

- Makan sekenyang-kenyangnya mumpung Gratis.
- Berbuat seenaknya mumpung tidak ada yang tahu.
- Berfoya-foya mumpung baru dapat pinjaman uang.
- Sombong mumpung masih Jaya.

Satu hal yang terpenting adalah mumpung berkuasa. Berbuat apapun bisa. Kejadian seperti itu real ada. Sesungguhnya perbuatan seperti itu tidak elok. Kalau akibat perbuatan seperti itu mengena pada diri sendiri, sebagai pelaku masih wajar. Masih bisa dimengerti.

"Siapa yang berbuat, siap menanggung akibat. Siapa menebar angin tentu siap menuai badai." Itu memang logis. Tetapi masalahnya adalah, bagaimana jika akibat perbuatan kita berefek buruk pada orang lain? Ia jadi korban. Orang lain pula yang menanggung derita? Bagaimana?

Sungguh hal ini tidak dibenarkan dalam konteks sosial-kemanusiaan-keagamaan. Hidup ibarat perputaran roda. Yang kini di atas bisa saja kelak menjadi yang di bawah. Yang kini di bawah sewaktu-waktu bisa jadi di atas. Yang kini berkuasa bisa jadi tidak punya kuasa dan tak berdaya.

Ternyata hidup ini tak sederhana. Tak cukup berpikir hari ini. Tapi berpikirlah jauh ke depan, pada spektra yang luar. Berpikir jauh dan berpikir hari esok untuk kebaikan bersama.

Hari ini kita berharga, bagaimana pula besok atau lusa? Masihkah berharga? Hal yang harus dipikirkan dari sekarang bahwa hari esok itu tidak pernah ada yang tahu. Jangan banggakan yang ada kemudian berbuat sekehendaknya. Berbuat aji mumpung. Sobat tetaplah waspada dan siaga.



SOLUSI DAN EKSEKUSI

Adakalanya kita tahu tapi tidak berbuat sesuatu.

- Tahu halaman kotor, solusinya "cepat" disapu.
- Tahu barang berserakan, solusinya "cepat" dirapikan.
- Tahu anak-anak bermain api solusinya "cepat" diselamatkan.

Sikap CEPAT di sini tidak ada. Entah ke mana? Padahal sangat penting!!! Hidup yang begini jangan jadi kebiasaan. Jangan jadi budaya hidup. Lama-lama bisa timbul akibat lain yang lebih serius dan fatal.

Nampaknya sederhana tetapi sebenarnya kita sedang mengundang masalah. Membiarkan air tergenang saja bisa menimbulkan nyamuk yang berbahaya bagi keluarga. Sumber penyakit demam berdarah. Solusinya CEPAT menguras genangan air. Pengajaran di tengah-tengah keluarga kita sangat penting. Contoh, teladan orang tua sangat-sangat perlu. Perlu diwacanakan untuk kasus-kasus kehidupan ke depan.

Bagaimana yang banyak terjadi? Menunda atau membiarkan. Tahu tapi tidak berbuat. Sama halnya dengan mengaji tapi tidak mengerti.

Alasan klasik yang dikemukakan mengapa tidak cepat berbuat? Masih sibuk, nanti saja, biarlah dulu, males ah dll.

Membiarkan, menunda, lama-lama lebih parah, ibarat penyakit makin akut. Semakin sulit dipecahkan. "Tahu teras rumah kotor dengan cepat disapu" Dua hal yang harus dilaksanakan satu paket.

Kotor itu MASALAH, disapu itu SOLUSI bertindak cepat ambil sapu MENYAPU hingga bersih itu EKSEKUSI. Pola pikir runtut seperti itu harus segera dibangun, antara "masalah, solusi, dan eksekusi" Yang banyak yang terjadi gagal eksekusi. Moga-moga tidak ada di sekitar kita. Budaya hidup tanggap dan sigap.



MEMASTIKAN HASIL KERJA

Membuat secangkir teh manis adalah pekerjaan yang mudah. Apa sulitnya? Air dimasak hingga mendidih. Cangkir disiapkan, teh celup ditaruh, air mendidih dituang Beres! Siap disajikan.

Input - proses dan output. Air, teh dan gula INPUT, air dituang dalam cangkir PROSES, teh manis siap saji adalah OUTPUT. Ketiga tahapan proses bersambung dan sinambung. Teh manis hangat siap disajikan pada pembeli. (kasus warung).

Setelah siap minum, apa yang terjadi? Ternyata teh manis hangat itu diamati ada semut. Fatal! Teh tidak diminum, pembeli kecewa berat.

Naah, kalau proses diulang apa akibatnya? Materi dan energi terbuang. Hal seperti ini sering terjadi di dunia kerja. Seharusnya diawasi pada setiap tahapan proses.

Jangan salahkan siapapun jika warung Anda tutup. Kegagalan kontrol. Tugas kita adalah, MEMASTIKAN bahwa hasil kerja kita benar sejak awal hingga akhir tahapan proses.

YANG PENTING UANG

Pola pikir "yang penting uang" jangan pernah hinggap di hati kita. Pemikiran itu salah besar. Saya contohkan pada penjual rujak sbb :

“ Yang penting rujakku laku yo wes!” Hmm... pemikiran begini, salah besar. Dikiranya hidup ini cuma uang, cuma soal jual dan beli selesai. Ada akibat-akibat lanjutnya yang serius. Rujaknya gak laku. Warungnya tutup. Ujungnya bangkrut - krut!

Beda dengan penjual rujak "Mbok Nah". Tempatnya di ujung desa sana. Ia begitu perhatian pada pembeli. Ia tidak abaikan rasa dan selera. Tak pernah mau membuat kecewa. Apapun siap dilakukannya.

Ia begitu selektif memilih bahan dari A - Z. Pendek kata semua hal "siap" demi pembeli.

Kini pembeli ngantri. Ia sukses. Ia berhasil Umrah bersama suaminya. Kenapa sama-sama penjual rujak tapi beda nasib? Pake guna-guna? Tidak! Ternyata ia punya prinsip "HIDUP INI TAK SEKEDAR UANG MAS" Jawaban yang cerdas.

Ngantrinya pembeli adalah "akibat saja" Akibat "ikhtiarnya Mbok Nah yang tuntas dan ikhlas." Uang itu cuma sekedar alat, bukan tujuan. Keranjingan yang berlebihan terhadap uang bisa mengundang petaka dan celaka. Penyimpangan moral, pelanggaran hukum bisa karena faktor UANG. Sikapnya yang salah pada uang.

Mungkin kita perlu melirik sebentar terhadap kasus-kasus koruptor yang masuk bui. Ada penyesalan pada akhirnya. Sobatku, **KEBERKAHAN RIZKI**, sangat tergantung pada cara mendapat, bukan asal mendapat.

HIDUP TAK SEKEDAR UANG

Kemarin saya menulis tentang hidup tak sekedar uang. Ada sesuatu yang harus diraih dengan daya upaya. Ikhtiar, tuntas, hati ikhlas, rizki terbalas. Syaratnya membangun kebersamaan.

Well, respon yang masuk, sbb,

"Waktunya kooperasi bukan hanya kompetisi, kalau mau berjalan cepat sendirian saja. Kalau ingin berjalan jauh bersama-samalah."

Pendapat di atas benar. Betapa berartinya jika bisa kompak bersama. Kuat itu bersama, bukan sendiri.

Ingat, kawan rusa itu hanya akan menjadi incaran serigala atau singa justru pada saat sendiri.

Rusa sehat itu lincah, berlari kencang. Tak mudah dikejar, bahkan mungkin tetap melakukan perlawanan. Kecuali rusa sakit, rusa tersesat, rusa loyo, rusa yang tak punya semangat!

Bagi lawan atau predator, ia adalah makanan lezat yang mudah ditundukkan. Mustahil rusa yang sehat wal'afiat tertinggal oleh kawanannya.

Itulah cara memaknai kerjasama. Kerja dalam sebuah

team yang solid. Kompak, padu dan bersatu. Jangan tertinggal atau ditinggal.

Jika tidak, musuh siap mengejar, dan menghajar. Semoga jadi renungan.

SOSMED

Sosial media, kini kian populer. Sering dikaitkan dengan ponsel, HP, Android, Tablet dll. Juga berhubungan dengan SMS, BBM, WA, Twitter, Line, Telegram, Instagram dll.

Banyak orang keranjingan. Mulai anak kecil hingga dewasa. Mulai pejabat hingga tukang pijat. Mulai menteri hingga Bu Siti.

Banyak orang kini terikat dengan ponsel. Tanpa ponsel seolah ketinggalan jaman. Berselfie ria dengan ponsel.

Beberapa orang menganggap efektif untuk berkirim kabar, menyambung berita, menjalin silaturahmi. Yang sedang merintis bisnis bisa terbantu. Melalui kegiatan online. Mengirim uang pun tinggal pencet-pencet knop.

Demikian juga kegiatan keagamaan kian semarak. Bisa dengan video. Tentu masih banyak manfaat lain.

Kini banyak orang tidak bisa lepas dari benda kecil yang tipis itu. Toko-toko ponsel pun bermunculan. Ringtone pun bermacam-macam mulai Qiro'ah hingga

Samrah. Mulai Waljinah hingga Ikke Nurjannah.
Mulai Rhoma hingga Marakarma.

Lucunya lagi ada pula lagu "tul jaenak". Lagunya mbah Surip tak gendong, juga Gombloh. Lagu India tak ketinggalan! "ku cekut cekutahe", Sawen Kamahinanya Elya Khadam dll. Tapi sayang saya belum pernah mendengar ringtone lagunya Jim Reeves dengan suara emasnya yang bernada bariton. Yang paling sering ringtone Erie Susan dengan lagunya Bundaaa.

Masih soal HP, tak perlu heran jika ada sms nyasar. Tiba-tiba minta pulsa. Minta transfer uang. Ngajak kencan dll. Gambar-gambar lucu juga ada yang mengundang geli & tawa. Gambar lain lebih menggoda. Biasanya gambar wanita seronok. Hati-hati anak kita, ikut menengok.

Dari ponsel pula bisa dijadikan sarana menaikkan Citra. Khususnya jelang pilkada. Bahkan akhir-akhir ini berkembang berita HOAX. Berita bohong yang ujungnya saling hujat caci maki, saling benci. Saling cerca dan saling hina.

Yang terakhir sobat, dari ponsel pula bisa jadi sarana untuk saling curhat ria berlama-lama. Apa lagi kala sepi sendiri, dengan lawan jenis. Uch... seru, merayu dan memburu! Memang asyik dan masyuk.

Sobat, kalau begitu kini peran jari ini penting, baik buruk hidup ini sangat tergantung pada JARI INI. Hati-hati.

Untuk apa? Dan untuk siapa? Dipikir dulu.

LOGIKA

Mencermati kasus-kasus kehidupan kiranya perlu menggunakan alat kontrol, berpikir kritis yang namanya berpikir LOGIKA.

Ini contoh sederhana.

- Fadlan manusia
- Jika si Fadlan tidak makan maka dia lapar
- Kalau begitu jika manusia tidak makan, maka mereka semuanya juga merasakan lapar yang sama.

Logika ini berangkat dari pemikiran khusus, ditarik ke pemikiran umum. Kemudian bertanya, Benarkah? Logiskah? Masuk akal kah? Asal hati-hati jangan keliru. Begini.

- Ayam dagingnya enak. Ayam berkaki dua dan berbulu.
- Maka setiap binatang yang berkaki 2 dan berbulu dagingnya PASTI enak. Bagaimana kera? Ia berkaki 2 dan berbulu. Apa daging kera juga enak? Belum tentu?
- Pemikiran logika begini sangat diperlukan untuk mendeteksi kebenaran. Mengukur fakta

dengan data. Data dengan logika. Yang sering terjadi data tak sesuai dengan fakta. Fakta tak nyambung dengan logika. Sebabnya? Mungkin rekayasa atau dusta di antara kita? Ah tapi tidaklah! Tapi tetaplah kritis.

Jika ada yang tak logis kadang terasa seperti ada yang "ganjil bin aneh". Dalam konteks pekerjaan pemikiran logika ini untuk alat uji lapangan. Apalagi untuk mengukur dan mendeteksi hal yang kita tidak tahu persis, tidak lihat sendiri, "katanya" dll.

Pasti ada yang wajar dan tidak wajar. Moga-moga kita makin hati-hati.

NGGRABUS

Istilah "nggrabus" cukup populer dalam kehidupan kita sehari-hari. Selalu saja ada orang yang "nggrabus."

- Tahu ada tembok ditubruk ya tidak keliru jika benjut.
- Tahu jalan licin berlari, ya tidak keliru jika kepeleset.
- Tahu besi panas dipegang, ya tidak keliru tangan ngelupas.
- Tahu ada lobang tidak lompat, ya tidak keliru jika jatuh berguling-guling dan terkilir.

Itulah contoh sederhana perilaku orang-orang yang "Nggrabus" alias tidak hati-hati. Mestinya ada prosedur yang harus diurut, antara melihat 1. jalan licin, 2. berpikir dan 3. melompat. Urutan ini harus benar. Mana yang didahulukan dan mana yang tidak. Mana prioritas mana yang tidak.

Seperti ketika kita mau meminum teh di gelas yang masih panas. Jika keburu panas, ya "disebul" dulu. Jangan langsung "seruput" pasti salah. Pasti lidah ngelompok.

Orang-orang cerdas selalu berhitung dan memastikan langkahnya benar. Karenanya ia perlu

melakukan asumsi, prediksi-prediksi dan kalkulasi. Sudah benarkah langkah ini? Diputuskan hingga pada taraf "Haqqul yaqien." Memang sikap cepat itu baik. Tapi terburu-buru juga tak selalu baik.

Seperti halnya bekerja ada SYSTEM KERJA. Ada prosedur kerja yang harus ditempuh. Yakni yang disebut S. O. P. (Standard Operating Prosedur). Pedoman A B C nya kerja. Pelaksana, harus paham, kemudian berdisiplin beracuan pada SOP itu. Setiap kesalahan prosedur adalah "korban".

Seperti halnya dokter ketika menangani pasien kritis di rumah sakit. Ada SOP. Tidak ngawur. Sekali "nggrabus" Korban! Pasien celaka atau meninggal dunia. Seperti polisi yang mau menembak penjahat. Tidak asal tembak. Seperti halnya juga regu tembak yang mau menembak terpidana mati. Mereka punya SOP. Kecuali yang ditembak burung derkuku. He he... Selamat bekerja dengan S.O.P.

TENGGAR BUKAN SOLUSI

Hidup tak lepas dari tengkar atau tukaran. Awalnya mungkin dari debat, saling cari benar, dan pasti ada yang merasa paling benar dan ada yang tak mau disalahkan.

Suatu ketika di sebuah perkampungan kumuh di Jakarta. Hampir saja terjadi kebakaran besar. Si jago merah siap menjilat kemana-mana.

Ketika api mulai merambat seorang bernama Juni ngomel-ngomel marah-marah sendiri. Ia berjalan kian kemari kenapa sampai ada api? Kok begini, kok begitu dll??? Yang lain menimpali hingga meruncing, hampir timbul pertengkaran. Sedang api mulai menjalar.

Sementara adiknya bernama Hastoto tidak menggubris omelan kakaknya dan perdebatan di antara mereka. Ia cepat bertindak. Menelpon kendaraan pemadam kebakaran dan dengan cepat pula mengajak warga bersama-sama memadamkan api. Ada yang cari timba, selang, air, pasir dll. Dalam waktu singkat ancaman kobaran api dapat diatasi.

Sobat, ada orang yang suka membuat onar, membuat masalah, dan ada pula orang yang cepat bereaksi mencari solusi. Jangan terpancing, fokuslah!!

Kepekaan diri amat diperlukan dalam suasana segenting itu. Jangan diam, pasif, menunggu. Ambillah peran aktif.

Pak Hastoto, telah berpikir cerdas, bereaksi cepat, mengesekusi masalah, sehingga keadaan bahaya teratasi, warga selamat dari ancaman api.

Bagaimana kita? Apakah selama ini telah berusaha menjadikan diri sebagai bagian dari SOLUSI atautkah bagian dari masalah?

Kita sendiri yang tahu jawabnya. Semoga kasus ini menjadi catatan bersama sebagai pedoman kerja sehari-hari.

HIDUP ADALAH PILIHAN

Bob Sadino pernah berkata,

Hidup itu antara "B" birth (lahir) dan "D" death (mati), di antaranya adalah ada "C" choice (pilihan) hidup yang kita jalani, keberhasilannya ditentukan oleh setiap pilihan kita. Sekali lagi ditentukan oleh pilihan kita! Salah-benar, menguntungkan - merugikan. Tergantung kita!

Kawan, benarkah? Mau makan saja kita mesti memilih. Ketika tersaji sambal, wouw, aroma cabenya begitu menggoda selera. Merahnya? Air liur hampir keluar. Saat itu kita mengambil sikap, memilih. Dari situlah kadang "start" akibat. Bisa muncul menjelma menjadi awal silang sengkabutnya kehidupan.

Tertarik dengan sambal tadi? Ya. Setelah itu kita mengambilnya. Memakannya. Menikmatinya. Saat itu pula akibat lanjut melekat. Ada konsekuensi logis. Yang namanya sambal itu, mesti pedas. Yang pedas bisa sakit perut. Jika perut sakit, bisa diare. Jika diare minum obat. Jika tidak sembuh ke dokter.

Jika parah berlanjut diopname di RS. Jika gawat masuk ICU. Setelah di ICU diinfus dan dipasang oksigen. Simpel bukan? Akibat pilihan.

Satu sikap simpel, bisa punya cerita panjang. Menjadi daftar "akibat" yang berderet. Ujungnya bisa "mujur" atau "gugur" karena masuk ruang unit gawat darurat. Sungguh nampak sederhana kawan. Masih banyak hal lain yang mirip-mirip di sekitar kita. Benar kata pepatah,

"Bermain air basah, bermain api terbakar" Hidup adalah pilihan. Yang kita pilih hari ini sangat menentukan hari esok nanti.

Benar kata penyanyi rock kondang Ahmad Albar,

"Dunia ini panggung sandiwara" ceritanya mudah berubah. Tergantung peran kita. "Ada kisah Mahabarata. Ada juga tragedi Yunani."

Wouww, tragedi. Tragedi Yunani! Apa itu? Kawan, hidup sungguh berarti, karena itu mesti hati-hati.

NEKAD

Ada istilah yang dulu populer yakni BONEK. Bondo Nekad. Artinya bagi pebisnis, hanya bondo dengkul. Tak sangka akhirnya toh berhasil. Banyak kisah orang-orang sukses, dibangun melalui tekadnya yang kuat. Semangat baja.

Untuk keluar dari lilitan problem hidup, perlu nekad. Sebab, jika tak nekad pasti tidak bisa keluar dari ancaman beban hidup yang berat.

Seorang teman suatu ketika berwisata ke Bali. Tanpa diduga di depannya ada anjing herder yang terikat dengan talinya menyalak. Karena terkejut, ketakutan, si teman ini berlari. Tak disangka, tali herder lepas. Si herder mengejar. Teman saya ketakutan. Makin lari tunggang langgang.

Di saat dalam pengejaran itu hanya ada jalan buntu. Tidak ada jalan lain kecuali harus melompat sekuatnya. Cukup lebar, yang dilompati, tapi Ia berhasil. Ia selamat dari serangan herder. Dalam kondisi normal selebar itu tidak mungkin ia mampu melompat.

Kalau begitu yang membuat ia mampu melompat itu adalah TEKADnya. Ada rasa terpaksa untuk bisa melompat supaya selamat.

Orang-orang yang berhasil hadir dalam kancah kehidupan ini sering kali berangkat dari rasa terpaksa. Misalnya terpaksa kerja keras karena ia bisa tidak makan jika malas. KETERPAKSAAN!!!

Diri ini harus dipaksa untuk bisa berbuat sesuatu. Untuk bisa SURVIVE. Bisa bertahan hidup. Berusaha lepas dari ancaman bahaya. Nekat itu juga perlu.

Seorang penjual bubur, di Malang pernah terpaksa mendorong rombongnya. Tiap pagi ia harus jualan keliling. Setiap ia akan mendorong rombongan ia selalu mules. Terpaksa dorong rombongan. Kini buburnya laris banget. Ia berjualan di jalan Soekarno Hatta Malang. Namanya bubur ayam Abah ODIL. Jadi, nekat itu ada perasaan terpaksa dan terpaksa itu bikin kita Jaya.

INSTAN

Istilah-istilah asing, berseliweran di sekitar kita. Ketika kita mendengarnya pertama kali, kadang kita sempat mengerutkan kening. "Apa itu?"

Demikian pula ketika kata INSTAN, mulai populer, ramai dibicarakan di dunia kuliner. Khususnya menu mie, yang kini sudah bisa dimasak dengan cepat plus bumbunya juga. Dalam sekejap keluar aroma yang menggiurkan selera. Enak tenan.

Ada apa dengan kata instan? Apa hubungannya dengan kehidupan? Tentu ada! Yakni "Bagaimana cara meraih sesuatu secara cepat tapi tepat." Bim salabim.

Memang itu ada baiknya juga. Mengurangi kerja lembur, kerja menumpuk, bisa cepat "saji", terhindar dari kepenatan dan lain-lain. Tetapi, hidup ini tidak bisa berpikir sesimpel itu. Hidup ini perlu yang namanya "Budaya hidup benar". Hidup yang tetap, harus melalui proses dalam mencapai tujuan dan keinginan-keinginan kita.

Proses itu "Sesuatu". Proses itu pelatihan. Wajib dijalani setiap orang. Tak baik jika mendidik diri, mendidik anak-anak kita dengan asal "tahu beres"

bebas proses, tanpa berpikir akibat dan tanpa pula merasakan bagaimana pahit getirnya menempuh proses dan melakoni sulit.

"Cari uang itu sulit, perlu kerja keras, perlu banting tulang dst!" Maka anak-anak kita harus kenal bagaimana menghargai kerja keras itu. Minimal menghargai setiap rupiah yang kita dapat. Selanjutnya pandai menghargai orangtua yang menghidupinya sejak kecil.

Hal demikian perlu banget dikenalkan kepada anak-anak kita. Supaya anak-anak kita memahami dan menghayatinya.

Budaya instan yang kebablasan bisa menjadi racun. Anak-anak kita pun akan menjadi orang yang main terabas, asal cepat. Ada rambu tubruk saja! Mereka, kelak tak terbiasa sulit, mereka mudah menyerah. Terutama ketika mereka menghadapi hal yang tak nyaman. Mereka tak suka lagi mengerjakan sesuatu dengan berurutan, menunggu, mengantri, berliku, sedikit berbelit dll. Jika "Pilih mudahnya saja" apalagi dianggap hal biasa, bisa memicu mereka menjadi orang-orang yang mudah mengeluh, merengek, lari dari masalah dan lain-lain. Ujungnya mereka dengan mudah selalu minta bantuan, menyuruh dll.

Mereka tak cukup kuat berdiri di atas "Kakinya" sendiri. Di atas kekuatan dan kecakapannya sendiri. Mereka tidak terampil dan "Trengginas."

Akibat berikutnya adalah kemandirian yang mereka miliki rapuh. Bakat, minat dan potensi dirinya tenggelam. Mereka akan terbiasa dengan karakter "kenapa cari yang sulit-sulit, kalau ada cara tanpa capek, tanpa rumit?" Huh ini benar-benar virus yang mematikan "Character Building."

Ajarkan sulit itu nikmat. berliku itu tidak apa-apa. Perlu diwacanakan bagaimana belajar tegar. Ia harus, berjiwa teguh, tangguh dan unggul.

Berliku itu butuh ilmu, sedang ilmu itu harus dicari dan digali. Keuletan itu perlu. Sulit itu baik. Mendidik diri dan keluarga itu sudah sangat mendesak.

Kawan, kehidupan tak semudah membalik tangan. Anak-anak kita perlu dididik dengan benar. Berpikir dan bertindak instan tetap mengandung sisi negatif dan positif. Orangtua wajib mengajarkannya.

SIAL

Ada saat-saat orang menganggap kesialan hidup itu ada. Dan, kita memang benar-benar tidak tahu kenapa sial itu menimpa kita? Apakah itu sial, apes atau NASIB?

Taruhlah misalnya kita sedang ramai-ramai duduk-duduk di bawah pohon rindang. Kita sedang menikmati udara segar pegunungan di bawah rindangnya pohon. Di saat kita sedang menikmati makanan dengan enak, tiba-tiba jatuh kotoran burung di piring kita.

Kenapa ya, dari sekian orang yang makan cuma kita yang kena? Sialan? Ternyata di atas tempat duduk orang tersebut bertengger burung di atas sarangnya. Demikian pula ketika kita naik kereta api, kenapa dapat tempat duduk di dekat WC? Sehingga selama perjalanan aroma WC begitu menyengat. Waktu membeli tiket kita lupa tidak sempat memilih tempat. Demikian pula ketika kita menggunakan motor pinjaman. Motor itu sebelumnya telah dipakai orang lain. Tanpa diteliti sebelumnya ternyata baru tahu setelah dipakai, motor itu habis jatuh. Ada beberapa

titik cat yang mengelupas. Tentu yang harus bertanggungjawab adalah pemakai terakhir. Hmm, Sialan! Itulah contoh-contoh kongkrit sial.

Kalau seandainya kita mau teliti dan hati-hati NASIB SIAL masih bisa diantisipasi. Ruang sial bisa dipersempit. Dengan sikap cermat dan teliti. Hal yang sebenarnya tak terlalu sulit. Tapi kita jarang melakukannya.

Meneliti sesuatu lebih detail, mengkajinya dengan cermat, tidak keburu nafsu, tidak tergesa gesa, berpikir logic obyektif dan rasional, harus dimulai di mana saja, sekarang juga, terutama kala kita bekerja. Sial, sebenarnya tak perlu ada.

GRATIS

Kata "Gratis" ini tidak akan pernah ada bagi orang-orang yang berpikirnya rasional. Juga tidak ditemukan dalam kamus orang-orang yang prestatif. Misalnya, kalau mau cepat, naiklah pesawat, jangan naik becak. Sekaligus jangan pernah berpikir dan berharap naik becak lebih cepat. Itu impossible banget. Itu namanya menghayal! Seperti melukis di air.

Hidup harus berpikir kritis dan realistis. Harus rasional. Gunakan akal sehat. Pakai mindset yang benar! Punya uang 10 ribu, mesti dapatnya nasi pecel. Gak mungkin dapat menu rendang. Apalagi menu udang. Non sense!

Sepertinya dunia modern kian kejam, "belas kasian" itu kian langka. Untuk itu kita perlu penajaman pola pikir. Teori-teori lama saling bantu, saling tolong dll, di era ini kian memudar. Ada yang mengatakan "Jangankan memikirkan membantu orang lain, memikir bantu diri sendiri saja hampir-hampir tidak bisa. Problem setumpuk, hari-hari kian sibuk."

Untuk itu jalannya cuma satu yakni 'kerja keras, kerja cerdas' kerja bermutu, kerja berdisiplin, kerja prestatif, kerja terukur. Jangan kerja berantakan!

Tak ada rumus lain kecuali berjuang dan menang. Tak ada kata menyerah kalah.

Memang tidak ada yang namanya 'Makan siang gratis'. Tuhan pun memberi isyarat dan syarat. Mau masuk syurga? Monggo asal tahu diri. Beriman dan beramal shaleh!

Sekali lagi tak ada yang gratis-tis. Buang jauh kemalasan, hidup yang buang-buang waktu. Hidup dengan kegiatan yang tidak perlu. Hidup yang cuma duduk pasif menunggu. Atasan kita butuh bukti.

Di zaman ini hidup kian sulit. Persaingan sesama kian menajam. Alam tidak lagi ramah. Sesama tak lagi bersahabat. Kondisi sosial, kian ditandai oleh menipisnya toleransi dan "welas asih." Egoisme kian menonjol.

Hidup kian dipenuhi tuntutan zaman, penuh ancaman, rintangan, tantangan, hambatan dan kesulitan. Kita harus lari cepat. Jangan lambat.

Sobatku, yang gratis - tis memang tidak ada. Atau jangan pernah menganggap ada. Kecuali dapat hadiah atau menang togel.

MOMENT

Kata MOMENT, sering dipakai untuk hal yang berhubungan dengan kesempatan, waktu dan kepastian. Kapan saat tepat untuk berbuat? Kapan pula saat tepat untuk membuat keputusan dan mengeksekusi? Sebab dalam menapaki waktu ada saat-saat dimana jalan mudah sedang terbentang. Tinggal kita, bisakah melihat dan memanfaatkannya?

Untuk itu, kita jangan pernah kehilangan momentum. Sikapi dengan cepat dan tepat setiap jenjang peluang. Sebab dalam sekejap momentum itu bisa hilang. Di situ sebenarnya ada kerugian yang tak terukur.

Misalnya, menekuk besi itu momentumnya saat panas. Jangan ditunggu dingin. Saat panas itu lebih cepat dan mudah. Kalau sudah dingin? Besi akan jauh lebih sulit ditekuk.

Di situlah seninya. Di situ pula kecerdasan seseorang bisa diukur. Kerja itu tak cukup dengan pintar, tak cukup dengan tetesan peluh atau keringat, tetapi harus juga cerdas. Apalagi dipadu dengan kreatifitas. Ditambah organisasi yang terencana

menjadi sukses luar biasa. Di situlah pejabaran dari kerja keras dan cerdas.

Saat BBM mahal perusahaan otomotif, membuat mobil hemat BBM. Di saat hujan membuat payung yang bisa dikantongi misalnya. Masih banyak contoh-contoh lain.

Ada yang mengatakan 'Peluang tidak pernah datang untuk yang kedua kalinya' Sekali lagi, moment itu penting dan faktor kunci meraih keberhasilan. Kejar bola, cermati dan jeli. Harus cerdas 'Tekuklah besi di saat panas'.

KALKULATOR

Alat hitung yang kita kenal populer saat ini adalah kalkulator. Sebelum ada kalkulator para pedagang menggunakan apa yang disebutnya sempoa, kala itu.

Di papan kalkulator tertera berbagai angkangka. Juga simbol-simbol seperti 'tambah, kurang, kali dan bagi.'

Ada apa dengan simbol itu? Konon di antara simbol-simbol tersebut yang paling terlihat tidak buram adalah simbol BAGI. Bahkan simbol itu sering masih terlihat baru. Diduga simbol ini jarang dipakai. He he... Ah masaak?

Ternyata hal tersebut menjadi bahan candaan para pebisnis. Seolah simbol itu pesan bahwa manusia ini oke-oke saja ketika berbicara, tambah, kurang dan kali. Tetapi ketika berbicara BAGI-BAGI keuntungan kurang berminat. Bicara BAGI itu ada yang berkurang. Milik yang semula utuh, jadi kurang. Itulah cermin karakter manusia.

Ada semacam keengganan manusia untuk berbagi. Jika makna berbagi diluaskan bisa berupa

'berbagi maaf, berbagi senyum, berbagi nafkah untuk keluarga, berbagi waktu untuk bersilaturahmi, berbagi zakat, infak & sodaqoh.'

Jangan lupa berbagi pula untuk umat. 'Minimal berbagi pikiran, tenaga, waktu, untuk dakwah dan kemajuan serta pemberdayaan umat.'

Syukur-syukur jika masih bisa berbagi uang, walaupun dengan mengisi kotak amal di masjid setiap jum'atan. Yang penting tidak lupa. Belajar istiqamah. Hindari keegangan. Berbagi itu tetap perlu dan mulia. Sobat, memang hidup tidak untuk diri sendiri melulu. Ada saatnya untuk orang lain. Itulah filosofi simbol BAGI di KALKULATOR KITA.

CITRA

Kita sering mendengar kata citra di TV. Yaitu sebuah iklan product body lotion merk Citra. Walaupun ada pula produk-produk lain untuk kecantikan yang dipromotenyanya.

Tetapi kata CITRA menyeruak ketika ditambah awalan 'pe' dan akhiran 'an.' Jadilah 'PENCITRAAN.'

Hal itu muncul kala pilkada. Kala kampanye, pilbub, pilgub dan pilpres. Seorang calon (bakal calon) bupati, walikota, gubernur dan presiden konon berusaha melakukan pencitraan diri. Tujuannya berlomba-lomba menarik simpati pemilih guna meraih suara dan menang. Mereka saat itu terkesan begitu merakyat dan program-programnya dibuat pro rakyat.

Tetapi saya tidak bermaksud membahas kampanye pilkada. Saya hanya ingin mengkaitkannya dengan "misi kehidupan." Siapa pun orangnya, tentu berusaha membangun Citra diri. Citra yang baik. Selanjutnya berusaha istiqamah dalam kebaikan.

Sebuah toko kecil di suatu kampung, membuat saya sempat heran. Ia memasang begitu banyak pajangan rokok di etalasenyanya. Rokok-rokok itu

terpajang begitu banyak dan dalam waktu yang lama. Posisinya pun tidak dirubah dan berubah. Hingga rokok-rokok itu tampak kusam. Apa tidak rugi, pikir saya?

Apa yang terjadi? Ternyata itu hanya "Pajangan belaka." Itu cuma bungkus. Ooh,.. apa ini juga termasuk pencitraan ya? Citra toko bagi para pembeli? Orang jadi percaya. Tetapi apa akibatnya jika bungkus rokok yang dipajang ternyata tidak ada? Jatuhlah citra toko dan itu namanya mengelabui antara membangun Citra dan mengelabui bedanya sangat tipis.

Kalau begitu kita perlu hati-hati, citra diri itu gambar diri. Tapi citra itu harus nyata dan sesuai dengan fakta. Kehidupan ini sepertinya tak jauh-jauh dari citra diri. Bagaimana perilaku kita sehari-hari, ucapan kita, kebiasaan-kebiasaan hidup kita ketika kita berada di sekitar orang lain? Itu menjadi catatan kita bersama.

Kita pun sebenarnya sedang ditantang untuk selalu 'Membangun Citra diri minimal di tengah-tengah keluarga kita. Di tengah-tengah teman-teman kita. Citra positif! Citra yang tak sekedar citra.

BOHONG - APES

Tanpa sadar, orang yang berbohong itu apes. Artinya apes bernasib sial. Bohongnya ketahuan. Suatu ketika saya berbincang dengan seseorang. Yang saya tahu orang ini sedang berusaha meyakinkan saya bahwa sesungguhnya dia orang baik-baik. Dia bela diri, tidak seperti yang disangkakan orang kepadanya.

Ini orang punya hutang sudah lama kepada saya dan sangat sulit dihubungi by phone. Padahal ada 4 nomor dia punya. Dia sampaikan kini dia ganti nomor. Hp lamanya rusak. Secara panjang lebar, dia cerita tentang hp barunya yang canggih, dibelikan anaknya. Dia sebenarnya tak mampu membelinya. Selain itu tidak bisa mengoperasikannya kecuali menelpon dan menerima saja.

Ceritanya saya perhatikan baik-baik. Setelah selesai saya alihkan ganti topik. Selesai ganti topik saya tarik ke topik HP. Tanpa sadar dia bercerita tentang obyek yang berhasil ia ambil gambarnya by phone dengan teknik video. Video itu berhasil dia kirim ke seorang temannya dengan sangat memuaskan. Dalam

hati saya bicara. "Rupanya dia lupa jika tadi bercerita tidak bisa mengoperasikan HP canggihnya." Saya tersenyum dalam hati. Hmm,... rupanya dia telah berbohong. Jadi sobat, hati-hati jangan bohong, jika bicara, ada hal yang kontradiktif antara kalimat di awal dan di akhir. Ada yang tidak sinkron. Bohong, dusta, membual, ngapusi mudah diketahui jika kita mau teliti. Di situ apes bin sial.

Sobatku, jauhi bohong, karena kebohongan itu sesungguhnya mudah terdeteksi.

MAWAR

Salah satu bunga yang terhias dari sekian macam bunga di taman sari adalah Mawar. Warnanya merah, baunya semerbak mewangi. Terlihat begitu merekah nan indah. Kumbang-kumbang pun datang silih berganti.

Siapapun tertarik untuk memetikinya. Setelah memetik diciuminya tak henti-henti. Benar-benar menawan.

Keindahan ternyata tidak gratis. Siapapun boleh memandang tapi tak boleh merusak. Yang merusak akan berhadapan dengan duri yang tajam.

Itulah cerminan sesuatu yang berharga. Mesti melindungi diri. Untuk menggapainya tidak mudah. Perlu pengorbanan yang lebih. Tak sekedar memetik, bisa memiliki. Perlu "Menundukkan" duri.

Itulah kehidupan. Menggapai sesuatu yang bernilai mesti berani berkorban. Untuk memperoleh batu mulia, mesti digosok-gosok, dipoles hingga mengkilap. Gosokan begitu lama dan rumit. Selalu dengan pengorbanan maka jadilah berlian. Hasilnya, wow sinar yang gemerlap. Cahaya yang memukau.

Sobatku, untuk meraih sesuatu yang bernilai, sesuatu yang berharga, yang lebih tinggi, mesti berbuat "Sesuatu" dengan sungguh-sungguh, karena kita sadar bahwa tidak ada hal yang GRATIS. Mesti dengan usaha, dan mesti kerja keras.

YUK BELAJAR JADI ORANG LAIN

Mungkin Anda pernah tidak nyaman atas pelayanan rumah sakit? Mungkin juga Anda pernah belanja di sebuah toko yang pramuniaganya cuek gak santun? Atau pernah makan di sebuah resto yang lingkungannya kotor, kumuh tak terawat dengan baik? Tentu Anda kecewa bukan? Kecewanya calon pembeli/pembeli itu sangat berbahaya. Ia awal dari malapetaka. Pasti mereka enggan datang lagi. Jualan kita gak laku. Berikutnya cepat atau lambat usaha itu akan mati suri.

Untuk itu belajarlah jadi diri sendiri. Rasa kecewa mereka, boleh jadi akan disampaikan pada orang lain. Semakin sampai berita itu ke banyak orang semakin banyak orang tidak respek. Pada ujungnya pembeli sepi, galipi.

Untuk itu yuk sadar. Yuk belajar memberi layanan terbaik apa yang disebut dengan layanan prima (service excellent). Layanan extra super yang tidak sekedar melayani biasa, tetapi layanan yang istimewa menjadikan mereka raja. Layanan yang benar-benar mengesankan di hati. Mereka harus puas.

Mereka pasti senang dan berterima kasih.

Rasa puas itu tentu disampaikan ke orang lain, yang membuat calon-calon pembeli lain ingin mencobanya. Ingin datang lagi dan lagi.

Sobatku di situ sebenarnya ada promosi gratis-tis yang bikin laris. Karena itu berupayalah terus, belajar terus menjadi orang yang sangat perhatian, agar mereka para calon-calon pembeli jadi pelanggan setia. Jangan cuek, beri anggukan dan senyuman yang bersahabat.

Tampilah menarik, hindari cemberut muka. Berkomunikasilah dan dengarkan apa yang mereka mau dan tanyakan. Anda tidak boleh gagal mengemban tugas. Tugas itu amanah. Kerja itu ibadah. Sukses hidup siap menjemput Anda jika sikap Anda tepat. Sikap Anda positif ingat orang tua Anda, istri Anda, suami ada tentu selalu berdoa untuk sukses Anda.

Sambutlah do'a-do'a mereka dengan semangat kerja terbaik. Sukses hidup tidak datang tiba-tiba. Tetapi melalui proses belajar yang terus menerus tanpa lelah. Sukses itu tidak pada siapa-siapa, tidak juga tiba-tiba jatuh dari langit, tetapi pada Anda lah penentunya. Anda sendiri!

Yuk belajar dan belajar terus memahami perasaan

orang lain, seperti memahami diri sendiri. Jika kita bisa kecewa, orang lain pun bisa kecewa yang sama. Selamat bekerja, salam untuk keluarga Anda. Esok adalah harapan. Tataplah matahari. Ia tak pernah bosan menyinari dunia. Esok adalah hari terbaik kita. Amiin.

OH SEMAR

Semar, lengkapnya SEMAR BADRANAYA adalah tokoh wayang yang menginspirasi. Ia tampak seperti orang biasa tapi sesungguhnya ia penasehat kesatria pandawa. Ia tokoh punakawan populer di tanah Jawa. Konon ia jelmaan dewa. Demikian dalam cerita wayang purwa, Mahabarata, Bharata Yudha dll.

Ada apa dengan Semar? Kemana-mana ia selalu mendampingi Pandawa Lima, tidak ketinggalan yang selalu ikut anak-anaknya Semar yakni Gareng, Petruk dan Bagong. Alkisah, suatu ketika dalam suatu perjalanan rombongan kesatria Pandawa Lima, harus mendaki gunung yang cukup tinggi. Semua anggota rombongan kelelahan, tapi Semar tak tampak lelah. Aneh, semakin mendaki Semar semakin tersenyum, wajahnya tetap sumringah. Eh, kok begitu ya? bertanyalah si Petruk,

"Kenapa Bapak justru senyum di saat kami sedang kelelahan? Kita gelisah karena jalan semakin meninggi, napas kami terengah-engah, keringat mengucur."

Bagaimana jawab Semar?

” Jika kau kelelahan itu pertanda kita sudah hampir sampai. Kita telah berada di ujung puncak gunung dan sebentar lagi perjalanan berakhir. Berikutnya jalan pasti akan menurun dan landai kembali.”

Hmmm, nasehat yang mengena, kata-kata yang bijak. Sebuah pesan agar seberat apapun beban, keresahan tak perlu ada. Rasa resah justru hanya melemahkan semangat, hanya optimisme yang bisa membuat gairah dan motivasi. Oh Semar, Semar sungguh ia pribadi yang memang berbeda dari banyak orang, pribadi yang tangguh dan berkelas.

Yuk sobat, kita jadikan inspirasi semua hal berat dan ringan tergantung sikap hati, nikmati dan nyamankan sebab di ujung puncak gunung pasti ada jalan menurun.

Bekerja Bersama Dalam Sebuah Team Ibarat Sebuah *ORKESTRA*

Orkestra yang baik adalah yang bisa dinikmati oleh setiap penonton. Bahkan penonton bisa seolah tersihir, terpana, terpukau, histeris, hingga tanpa sadar dengan spontanitas bertepuk tangan ria, bersama, berulang-ulang dengan riuh rendah dan sorak sorai yang membahana arena pertunjukan.

Mengapa alunan musik dan paduan suaranya memukau? ya karena kerjasamanya baik. Sekali lagi kerjasamanya, kekompakannya, kerukunannya. Itulah contoh sederhana, nah sekarang bagaimana Anda menciptakan model kinerja dalam team Anda masing-masing, memukau, mengundang decak kagum penonton.

Coba merenung sejenak, kalau sekiranya belum segera berbenah dan wujudkan itu bagian dari kepuasan serta kebanggaan diri. Indahya sebuah team jika setiap anggota team mampu menampilkan sosok-sosok pemusik idaman. Pemusik idola bermain sungguh-sungguh menabuh alat-alat musik dengan tone dan nada-nada dengan cermat dan seksama. Jika

harus ada person background pengiring lagu juga tak ada nada sumbang atau fals terus berusaha membangun HARMONI.

Sobatku, jadilah pemusik handal dalam team yang kuat, padu, satu dan saling menyatukan saling mengeratkan satu sama lain. Jadilah pemain-pemain orkestra yang tidak hanya enak ditonton tapi juga enak didengar. Kalaupun harus ada penari, penari yang memang layak ditonton dan nyaman dinikmati bersama, indah gemulai penuh warna dan pesona. Itulah ORKESTRA, itulah perumpamaan bekerja dalam satu team. Saya sangat yakin kalian bisa. Salam untuk keluarga kalian, keluarga adalah kunci sukses karier Anda, tapi jika ia bisa dan siap mendukungnya.

SEDIKIT SAJA TENTANG JEPANG

Kita harus tahu :

Anak-anak Jepang membersihkan sekolah mereka setiap hari selama seperempat jam dengan para guru, yang menyebabkan munculnya generasi Jepang sederhana dan suka kebersihan.

Setiap warga Jepang yang memiliki anjing harus membawa tas khusus yang untuk menampung kotoran peliharaan mereka, demi mengatasi kebersihan. Bagi mereka itu hal penting yang menjadi bagian dari etika Jepang.

Pekerja kebersihan di Jepang disebut "Insinyur Kesehatan" mereka mendapat gaji setara Rp.50 Juta/bulan. Dalam perekrutannya menjalani tes yang tertulis dan wawancara yang ketat.

Jepang tidak memiliki Sumber Daya Alam yang melimpah seperti di Indonesia, mereka sering terkena gempa bumi. Tetapi itu justru membuat Jepang menjadi Negara dengan kekuatan ekonomi terbesar kedua di dunia.

Seperti di Indonesia, mereka sering terkena gempa bumi. Tetapi itu justru membuat Jepang menjadi Negara karakter, sekali lagi karakter tidak cukup hanya menekankan pada tes dan indoktrinasi saja.

Jika Anda pergi ke sebuah restoran prasmanan di Jepang Anda akan melihat orang-orang Jepang yang hanya makan sebanyak yang di butuhkan tanpa limbah apapun, tidak ada sisa-sisa.

Jika Anda bertanya kepada mereka "Apakah Arti Pelajar?" Mereka akan menjawab "Pelajar adalah masa depan bangsa Jepang!" luar biasa!

Bagaimana kita di rumah? Bagaimana pula kita di tempat kerja? Bagaimana anak-anak bangsa kelak? Tengoklah keluar, belum terlambat!

GAGEM-MINGKEM

Saya pernah sempat kaget ketika mendengar omelan seorang ibu yang sedikit emosi kepada anaknya karena anaknya malas belajar. Omelannya agak lucu begini,

“ Untungnya, mulut ini buatan Tuhan. Kalau tidak, mungkin sudah rusak berantakan.”

Apa maksudnya? maksudnya terlalu seringnya nasehat tapi si anak seolah tidak mendengar, tidak juga kunjung berubah dan berbenah. Nasehat ibunya lewat begitu saja, ketika nasehat disampaikan si anak dia diam. Malah manggut-manggut sebagai signal tanda mengerti, paham dan setuju.

Mulanya ibu ini puas, merasa yakin pasti anaknya tidak gagal paham, tapi apa yang terjadi? Besoknya berubah sebentar tapi kumat lagi, begitu lagi-begitu lagi. Wajarlah jika si ibu tiba pada puncak kekesalannya, “Si ibu sebal melihat anaknya yang bebal” itulah yang dimaksud gagal sikap. Jika terus-terusan begitu maka si ibu bisa mengeluh karena mulutnya terasa GAGEM tanpa “Bisa Mingkem.” Nasehat terus.

Sobatku, fenomena seperti ini saya kira kadang juga dirasakan oleh setiap pimpinan, setiap atasan kepada bawahannya. Solusi bagi atasan adalah sabar, sedangkan bagi bawahan adalah cepat ambil pulpen, "CATAT BAIK-BAIK DAN INGAT-INGAT" terus pegang erat setiap nasehat dengan kuat.

KECELAKAAN BUDAYA KERJA

Seorang yang menerima uang, ada kebiasaan LOCAL lama tidak perlu dihitung. Mau dihitung sungkan. Dianggap kurang sopan, kurang etis dll. Seperti kurang percaya kepada yang menerimakan uang?

Contoh berpikir positif yang salah. Bertahan pada kebiasaan lama yang keliru. Masuk pada budaya konyol dan fatal.

Jangan ikuti!!! Ganti budaya baru yang mendidik. Rubahlah menjadi kebiasaan baru yang sehat. Yang benar. Yang rasional. Yang positif. Bagaimana jika pada kenyataannya uang itu nanti kurang dan baru tahu kemudian? Haruskah minta ganti? Haruskah kita geheran? Hm... geheran bukan solusi karena kebodohan kita sendiri. Tak elok. Salah sendiri tolol dan jangan timpakan kesalahan akibat ketololannya pada orang lain. Tidak benar!!!

Mempertahankan kebiasaan lama yang turun menurun perlu dikritisi. Kebiasaan itu dulu mungkin pernah ada dan dianggap baik. Segera koreksi belum tentu ia baik pada suasana dan situasi lain.

Masih banyak contoh-contoh lain di sekitar kita. Perlu tinjauan ulang? Seperti membang rasa sungkan, sungkan menegur bawahan, sungkan ngomong dll. Jika kebiasaan ini tidak berubah jangan harap ada kemajuan cepat. Non sense..! Inilah yang saya sebut (Kecelakaan Budaya Kerja). Semoga tidak terjadi pada kita - kita.

Apa ini contoh sederhana tentang berpikir Out of the box? Selamat berpikir.

HARUSKAH SUAMI JANTUNGAN

Teringat cerita seorang suami yang selalu mengeluh tentang sikap istrinya. Begini salah, begitu salah. Suatu ketika ia pulang kerja lebih awal. Dengan tergepoh-gepoh, ia pulang mengira istrinya tentu senang. He he ternyata tidak! Istrinya ngomel, "Kok pulang tak seperti biasanya?"

Pada suatu waktu yang lain, suami pulang memang agak larut malam. Karena akhir bulan. Seperti biasanya ia harus lembur. Kali ini ia mampir membeli oleh-oleh martabak. Ia berharap istrinya akan menyambutnya dengan hati riang. Sayang ia harus menunggu lama karena mengantri.

Begitu sampai di rumah, memang agak larut. Istri cemberut. Ia ngomel lagi. "Eeee... kamu pulang hingga larut malam, tak biasanya bawa oleh-oleh begini?" Uhh... salah lagi...!

Rupanya si istri terbawa emosi mencurigai janda muda tetangga sebelah. "Si itu tuh... TINI" Secara kebetulan malam itu Tini pulang hampir bersamaan. Hmm... jangan-jangan...? Istri yang main tuduh.
Sangka buruk

Api cinta yang membarakah atau cemburu yang berlebihan? Tak jelas juga! Suami yang begini serba salah, hidup dalam tekanan. Ia bisa traumatic. Tahu ada istri njit - njiten alias mengkeret. Serba takut dan serba salah.

Istri tidak boleh begini. Selalu menaruh syak wasangka. Bila begini terus, suami mengeluh, serumah gaduh rumah tangga terancam tak utuh. Cinta bisa runtuh. Selanjutnya kebahagiaan jadi jauh.

Sekecil apapun uluran tangan kebaikan suami harus dibuka lebar-lebar. Jangan ditutup. Tetaplah mencinta seutuhnya tanpa banyak curiga. Tekanan hidup yang berlebihan bisa membawa suami dirundung bingung, lama-lama bisa linglung.

Wahai para istri, boleh curiga tapi sewajarnya saja, carilah surganya suami demi kemaslahatan istri dan anak-anak. Janganlah membuat gertakan apa lagi umpatan yang bikin suami jantungan. He..he.. kasihaaaaaan. Lebih baik kasih dia keistimewaan dengan belaian. Setujuuu..?

JADILAH YANG DI ATAS RATA-RATA

Kemarin saya ngetes pelamar. Ada 3 orang pelamar putri. Lulusan SLTA. Dia sudah melamar kemana-mana. Tapi tidak ada panggilan. Saya kasihan, ingin menolong. Dalam arti ingin saya terima. Dari wajahnya memelas ingin kerja.

Nilai studynya cukup bagus. Saya coba tanya. "Pelajaran apa yang kalian menonjol di sekolah?" Yang kedua saya tanya, "Pernah ranking di kelas?"

Apa jawabnya? Pelajaran yang menonjol cuma Bahasa Indonesia. Jawaban kedua tidak pernah ranking. Pelamar yang begini banyak sekali.

Sahabatku, kasi tahu putra-putri Anda, jika seperti kasus di atas ke mana pun pergi tidak ada yang mau menerima. Karena hidupnya hanya berada di area rata-rata. Yang sama-sama begini banyak...! Kalau begitu maka... jadilah orang yang bisa menempati area di atas rata-rata. Jadilah yang pertama dan yang terbaik. Jika ada yang prestasinya di atas rata-rata orang lain maka, mereka yang saya pilih. Saya akan didik dia agar berhasil. Perusahaan mana pun

berpeluang bisa menerima.

Saudaraku, sukses itu tergantung seberapa besar ikhtiar kita untuk menggapai yang namanya BERHASIL. Jangan main-main. Seriuslah. Khusuklah.....!!! Orang-orang yang prestasinya di atas rata-rata, tentu ikhtiarnya di atas rata-rata pula. Barulah sukses itu di depan mata. Pesankan ini pada keluarga Anda.

UNIKNYA BISNIS RESTO

Bisnis resto memang unik. Tidak sama dengan bisnis-bisnis lain. Perlu extra teliti dan hati-hati. Sekali rasa berubah tidak enak, maka pembeli kecewa. Jangan harap pembeli kembali mau memaafkan.

Bagaimana kalau rasa diperbaiki? Tidak bisa! Pembeli terlanjur bayar. Terlanjur pergi dan terlanjur kecewa. Apakah bisa kecewa ditebus dengan langkah memperbaiki rasa. Tidak bisa!

Mereka datang mulanya yakin enak. Tapi faktanya tidak. Rasanya hambar, tidak sedap, rasa khasnya hilang gak ngalor gak ngidul. Manis ora, asam pun tidak, asin pun embuh. Makanan apa ini?

Akibat lanjut mereka terpaksa membayar tapi sebel. Hatinya nggondok. Ada yang marah, ada yang bersungut-sungut bahkan ada yang menghujat, sumpah serapah dll.

Lebih berbahaya lagi yang kecewa tadi memberitahukannya pada halayak. Curhat di FB. Kasi tahu temanya dan temannya memberi tahu temannya lagi. Berantai. Apa lagi saat menyampaikan itu banyak

orang, misalnya dalam suatu perkumpulan ibu-ibu atau arisan. Cuitan dan celaan banyak dan bertubi-tubi dengan nada benci.

Jika Anda kelak ada yang coba-coba buka resto harus hati-hati. Kekecewaan mereka tak terbeli. Langkah pengelola memperbaiki tidak mungkin. Mustahil alias muspro.!!!

Yang terlanjur kecewa sudah tidak ada. Sudah jauh pergi. Mungkin tak kembali. Kecuali jika kita menghampiri ke rumahnya, membawa masakan yang pernah kecewa tadi untuk mencicipi kembali. Baru bisa. Jangan lupa minta maaf dan uang yang pernah dibayar dikembalikan.

Semoga mereka mau datang lagi.

Jadi langkah memperbaiki non sense!!! Sebagai pengelola resto hanya ada 2 pilihan.

1. Menyajikannya dengan rasa yang pas dijamin enak. Atau,
2. Tidak menyajikannya sama sekali.

Jika resto mengambil langkah spekulasi, rasa tidak enak tapi dipaksa sajikan, maka harus tahu lidah tidak pernah bohong. Jika masih juga ngotot jual dan saji pasti Resto pada saatnya akan mati terkubur pelan-pelan. Ibarat pepatah hidup segan mati tak mau. Itulah

awal kiamatnya sebuah warung atau resto. Ujungnya buyar, atau bubar alias gulung tikar. Semoga jadi pelajaran bersama.

KETENARAN SEBUAH RESTO

Nama resto bisa menjadi sangat tenar. Tapi bisa juga tenggelam bak ditelan bumi. Brand/merk resto bisa menjadi menjadi buah bibir di mana-mana bahkan populer hingga tingkat dunia. Di Malang ada resto terkenal hingga di Belanda.

Kota Malang yang sejak di tahun 30-an menghadirkan sebuah resto terkenal namanya TOKO OEN. Hingga kini tetap namanya TOKO walaupun faktanya restoran.

Yang paling terkenal adalah es creamnya, tak ada duanya. Rasanya istimewa. Bikin lidah menari-nari. Juga ada beberapa menu lain yang istimewa. Kesukaan orang-orang Belanda.

Di OEN inilah dulu tempat orang-orang Belanda mangkal, ngerumpi. Kumpul-kumpul bersosialita. Mereka ngobrol sana sini menghabiskan waktu akhir pekannya.

Sampai sekarang tempat ini masih jadi jujugan para wisatawan asing maupun lokal. Tepatnya di dekat alun-alun Malang di depan Sarinah Departemen Store. Hingga sekarang TOKO itu masih berdiri tegak dengan

nuansa Belanda. Cita rasa menunya khas. Tampilan tokonya unik. Masih model tahun "Empat Lima." tetap kuno. Tapi terkenal? Apanya yang membuat terkenal? Yakni rasa yang tak pernah berubah. Rasa yang mampu bertahan sepanjang masa. Tak berubah sedikit pun walau ganti generasi. Sekali lagi tidak berubah sedikit pun..!

Saran bagi pemilik atau pengelola resto, jangan sekali-kali main-main dalam soal rasa. Sekali berubah pembeli pasti lari. Resto tak akan diburu lagi. Tak akan rame. Tak akan namanya mencuat ke mana-mana. Ia lama-lama akan sepi. Tapi OEN tidak. Sekali lagi tidak! Jika ada resto yang tidak peka, tak peduli, cuek saja rasa berubah-ubah, pemilik membiarkan, main-main, saat memasaknya, hingga bumbu gak meresap disajikan saja. Menggorengnya sembrono, mentah dalam, warna gorengannya pucat, asal menggoreng, rasa tidak menggigit. Gak ngalor gak ngidul. Pedes enggak, asam enggak dll. Hal begini pasti bikin rasa menu berubah. Rasa khasnya hilang lenyap. Entah ke mana? Mungkin sedang digondol genderuwo?

Jangan bikin kesal yang beli. Mereka kecewa. Bikin kapok galipok dll. Jika sehari ada satu pembeli kecewa maka sebulan yang kecewa bisa 30 orang. Berapa terus setahun? Siapakah jika resto Anda tutup?

Berapa investasi yang sudah diceburkan? Hmmmmm...
JIKA ADA RESTO YANG BEGITU, sadar atau tidak.
SEBENARNYA IA TELAH MENGGALI KUBURNYA
SENDIRI. Bersiaplah! Waspadalah! Percayalah!
"Qiamat" tak lama lagi.

RASA KHAS YANG BIKIN NGILER

Kita jalan-jalan ke Mataram Lombok, di sana banyak warung-warung tradisional yang bikin nyaman duduk-duduk. Dengan pemandangan laut yang indah. Ada pula yang di tengah persawahan dengan lembah ngarainya.

Makanan terkenalnya SATE REMBIGE dan sambal plecing. Makanan ini diburu oleh para wisatawan. Satenya enak, empuk dengan cita rasa khas. Sate daging asli. Diolah dengan proses tertentu, dari daging sapi Lombok yang hanya makan rumput. Mengapa dicari? Ya karena cita rasa khasnya itu!

Di Surabaya ada warung rawon. Di jalan Tunjungan depan hotel JW Mariot. Cuma jual rawon saja..! Pembelinya bukan main. Langgan para pejabat, menteri bahkan presiden. Warungnya kecil dan sederhana. Mungkin karena rasa pedasnya sehingga dinamakan Rawon Syetan. Telur asinnya serasa masir.

Saran bagi pengelola RESTO, kalau mau sukses bisnis resto bikin cita rasa yang khas. Rasa istimewa, menu andalan yang mantap. Jika cita rasa khasnya

sudah dikenal, jangan pernah berubah. Jangan dirubah. Harus ajeg dijaga terus. Dipertahankan..!

Rasa itu yang diburu pembeli. Yang tak ditemukan di tempat lain. Pasti pembeli mencari, sekalipun jauh. Walau di gang kecil. Seperti ayam panggang cak No di Kasin Malang. Pembeli ngantri. Saking mantabnya rasa, seorang teman pernah mengatakan kepada saya :

“Serasa belum ke Malang jika belum mampir di bakso stasiun. Serasa belum jua ke Surabaya jika belum mampir di warung sate laler Odomogeen Surabaya.”
Jadi kalau mau sukses sabar dulu. Sabaar. Benahi dulu rasa. Yang utama Rasa! Jangan ke mana-mana. Apa benar menu kita siap dikompetisikan? Sukses resto itu tak cukup dengan mewahnya tempat, tapi yang utama soal cita rasa khas. Apakah rasa itu bikin pembeli rindu setengah mati? Jika tidak, ada bedanya? Hanya sama rasa dengan tempat lain. Pembeli akan mengatakan untuk apa dicari? Podo wae!

Kalau soal laku, yaa.. lakulah, tapi mungkin terpaksa, tapi mereka mampir sekali saja. Kedua, ketiga dst??? Embuh..!!

Jika tidak ada faktor rasa yang berselera yang bikin lidah ngiler percuma saja. Cepat atau lambat warung/resto itu lama-lama mirip-mirip kuburan. Sekalipun pelayannya berseragam.

KULINER KOTA MALANG NGUNDANG PEMBELI? NO WAY

Jika ingin resto Anda laris belajarlaha pada resto yang sudah rame. Mobil parkir berjajar. Pembeli berjubel, tua dan muda, siang malam. Antri broo..

Mengapa?

Karena menyunya handal. Rasa? Tak ada duanya. Enak, mantap dan mak nyuus. Mau cari di mana? Gak akan ada. Bikin kangen saja. Kok bisa tenar? Dari mulut ke mulut. Setiap orang ngomong enak, enak dan enak. Semua orang yang dengar ingin njajal. Ingin ngicipi. Ternyata puas. Hingga mereka datang berkali-kali. Jadi langganan. Itulah sukses, sukses dan sukses resto. Ngundang pembeli? No way...

Taruhlah misalnya kita awali pagi di kota Malang, mau sarapan ada PECEL PANDERMAN. Dengan bentuk pincuknya yang khas Ada juga nasi DURO, nasi buk atau nasi khas Madura. Penjualnya cuma ngelesot di trotoar. Di jalan Panglima Sudirman juga ada soto dengan babat rawisnya yang hitam. Empalnya juga empuk.

Agak siangan dikit kita bisa minum es Pokacangijo. Es yang dicampur alpukat dan kacang ijo di Kiduldalem. Toplesnya dikerubuti tawon.

Tidak cocok? Mau yang lain? Boleh pilih es telasih talun. Mau makan siang bisa soto basket atau gule patin dan kakap Agus. Mau ayam goreng? Sudah siap ayam goreng tenes. Mau jalan-jalan sore bisa coba rujak cingur Yunah claket. Kolaknya mantap. Jelang sore lagi kita bisa njajal bakso stasiun atau bakso kidul pasar. Sip dech....

Menarik juga jika kita mampir sejenak di jalan Cipto untuk menikmati kupang lontong. Petisnya memang khas. Mau pangsit? Ada mie Dempo. Eh hampir lupa ada Tahu Campur rombongan biru rajegwesi atau soto daging Halmahera atau soto ayam Lamongan. Mau rawon ada. Rawon jenggot Borobudur. Masih banyak yang lain.

Jika kita mau pulang bisa beli oleh-oleh pia mangkok borobudur atau yang lain. Kripik tempe sanan juga oke, kripik apel juga ada. Jangan lupa mampir resto HTS/hati tetap senang dengan ondenya yang selalu hangat. Ada di Lawang. Sambil pulang bisa juga mampir sejenak di sate gule H. Paino Bunul di Singosari.

Itulah contoh-contoh resto populer dan hingga sekarang tetap laris. Intinya di rasa, rasa dan rasa yang penuh selera. Populernya dari mulut ke mulut. Mulut orang yang puas itu bicara. Dari promosi gratis sehingga jadi laris manis. Ingin laris? Amati, tiru di mana kuncinya? PUASKAN DULU PEMBELI. Kita mesti tuntaskan ikhtiar. Benahi dulu CITA RASANYA. Selanjutnya... eng, ing, eng.... pembeli siap SERBU!

PENTINGNYA GARANSI

Garansi pada produk yang dijual semata ingin memuaskan pembeli jika barang yang dijual terjamin mutunya. Ambil contoh. Jika kita membeli TV. Akan senang kita jika ada garansinya. Misalnya dalam setahun rusak diganti baru. Artinya dalam setahun produk itu dijamin puas dan tidak merugikan pembeli. Semakin panjang garansinya semakin baik. Pasti barang itu dikejar pembeli. Pasti..! Pasti pelanggan antri.

Itu barang saudaraku, sekarang bagaimana diri kita...? Kalau jadi tukang cukur, jadilah yang cukur harus yakin cukurannya baik. Demikian juga jadi tukang jahit, pemakai jasa jahit harus yakin dulu jahitannya baik. Ada semacam garansi. Artinya kerjanya dijamin baik. Dia menjamin kepuasan pembeli.

Sekarang seorang pekerja, seorang karyawan. Apakah karyawan sanggup menggaransi kepada atasannya, bosnya bahwa hasil kerjanya baik dan memuaskan? Anda harus menjaminnya. Jika benar bos Anda puas maka Anda telah bekerja dengan benar si bos Anda pasti tidak kecewa. Anda telah memilih jalur

benar dalam hidup Anda. Insya Allah dan Anda harus yakin bahwa upah gaji, insentif yang Anda terima berkah. Jika belum? Segeralah perbaiki.

MELAWAN MALAS DALAM PEKERJAAN

Malas adalah sifat yang selalu melekat erat pada diri ini. Entahlah kenapa begitu? Jika malas ini dibiarkan, tidak dilawan, pastilah bencana akan menimpa kita. Mulai yang kecil-kecilan hingga yang serius. Mulai yang sporadis hingga meluas. Baik yang kentara maupun yang tersembunyi. Jika kita tidak mau berubah, sebenarnya gagal itu sedang menunggu waktu saja. Karena itu jangan pernah kompromi dengan malas. Kemalasan itu tercermin kala kita mengerjakan sesuatu, nampak SETENGAH hati. Gini saja cukup..!

Ikhtiarnya rendah, kreatifitas lemah. Enggan melawan arus hambatan dan kesulitan. Padahal orang-orang sukses suka sekali berhadapan dengan kesulitan. Akibat lanjut dari kerja ala kadarnya itu hasilnya bukan bagus sekali tapi tidak bagus, kurang bagus atau asal terlihat orang bagus. Itu tanda keropos dalam...!!!

Di sinilah yang disinyalir oleh para pakar SDM sebagai kelemahan kinerja anak-anak bangsa dalam menghandle pekerjaannya. Mereka tidak kompetitif. Tidak siap dipertandingkan. Tak siap tarung.

Mengerjakan sesuatu tidak istimewa pada akhirnya. Pada akhirnya, pada finishingnya.

Sobat, kita saat ini sedang menonton kemajuan bisnis saudara-saudara kita etnis Tionghoa. Lihatlah. Di mana-mana mereka maju. Segala bisnis dalam genggaman mereka. Mereka moncer di kota-kota besar. Relakah kita? Kata kuncinya KINERJANYA memang top..!

Akan begini teruskah kita. Selalu beginikah anak bangsa? Jawaban ada pada kita-kita yang harus ikut prihatin terhadap maju mundurnya bangsa. Peduli terhadap ancaman generasi esok. Kita harus menjadi tuan di rumah kita..! Jadikanlah hal ini sebagai renungan bersama. Mari kita jaga bersama NKRI kita.

BAGAIMANA MENJADI PEMIMPIN

Hampir setiap orang punya keinginan untuk menjadi seorang pemimpin. Apakah itu pemimpin organisasi formal atau informal, minimal pemimpin bagi rumah tangganya. Seorang pemimpin bisa muncul karena kebutuhan lingkungan, faktor keturunan, ilmu dan keahlian yang dimiliki atau karena faktor pembawaan dan kewibawaan. Semua itu dapat melahirkan seorang pemimpin. Tetapi apa sebenarnya inti seorang pemimpin itu?

Pemimpin dapat diwujudkan dari kemampuan seseorang untuk membawahi dan membawa orang-orang bersama-sama untuk menyelesaikan suatu tugas atau pekerjaan. Sehingga orang-orang itu menjadi rela mengerjakan (membantunya) hingga keinginan yang diharapkan itu tercapai.

Dari penjelasan di atas, ada 2 hal yang perlu diperhatikan oleh seorang pemimpin :

1. Bagaimana caranya menjadikan orang-orang rela dan bersedia menjadi pengikut untuk suatu keinginan bersama.

2. Bagaimana caranya proses pimpin-memimpin berlangsung tanpa ada "riak-riak" yang berarti, guna "mencapai yang diinginkan bersama sehingga terbukti atau terlaksana."

Kedua hal inilah yang menjadi perhatian utama bagi seorang calon pemimpin jika ingin berhasil. Strategi dicari, taktik harus diutik. Menundukkan orang/pengikut bukan pekerjaan gampang. Kecuali dengan adu kekuatan/adu jotos. Siapa yang menang berhak jadi pemimpin. Itu di masa berlakunya hukum rimba. Tapi dalam dunia modern, menundukkan orang/pengikut perlu proses panjang. Paling tidak ia dapat dijadikan sosok pengikut yang memiliki nilai-nilai misalnya berwibawa, mengayomi, simpatik, tegas, dapat diteladani dan sederet syarat lain.

Pemimpin yang jadinya secara alamiah, ia akan didukung banyak orang kemudian jadi pemimpin dari kelompok tersebut. Yang tak mudah adalah menjadi pemimpin karena ditunjuk atasan. Karena itu kita perlu mencari dukungan pihak "bawah" agar eksistensi sebagai "pemimpin" diakui. Jika ada SK tapi tak ada pengakuan "riil" dari pemimpin maka hanya akan menjadi sebuah "boneka" atau "bayang-bayang" yang tak ada apa-apanya.

Selamat Mencoba.....!

LEADERSHIP DI ERA GLOBAL

Sinonim kata leadership adalah kepemimpinan. Jika kita bicara pemimpin tentu tidak terlepas dengan yang dipimpin. Artinya di situ ada proses interaksi di antara keduanya dalam menangani aktivitas. Aktivitas itu bolehlah disebut institusi, lembaga, departemen atau organisasi. Dimana setiap aktivitas tentunya memiliki goal (tujuan) yang ingin dicapai. Jadi tugas pemimpin adalah membawa organisasi menuju tujuan. Kelak tujuan itu harus bisa dicapai. Untuk mencapainya tidak mungkin sendirian, tetapi harus bersama "orang-orang". Orang-orang itu ialah yang dipimpin.

Untuk mencapai tujuan tidak semudah membalikkan tangan. Berbagai "orang" yang kita pimpin memiliki karakter yang berbeda. Mereka juga memiliki sikap berbeda. Pola pikir dan persepsi mereka terhadap sesuatu yang diketahui pun berbeda.

Demikian pula dengan tujuan yang ingin dicapai, tidaklah mudah. Masalah-masalah sering timbul. Hambatan terjadi dimana-mana serta resiko muncul setiap saat dan tempat. Di lain sisi kita harus berani menetapkan tujuan sekaligus berusaha untuk

bisa mencapai tujuan itu secara seksama. Sinkronisasi antara karakter banyak orang dengan keinginan tercapainya tujuan, sering malah mengundang permasalahan baru sehingga kian sulit tujuan itu bisa dicapai. Disitulah seni memimpin.

Apalagi jika dikaitkan dengan sumber-sumber yang kita miliki serba terbatas. Perlu jurus-jurus maut dan kiat-kiat serta terobosan-terobosan untuk memperoleh hasil terbaik. Untuk itu, diperlukan inspirasi dalam mengembangkan ide-ide memimpin. Perlu kiat-kiat jitu dalam membuat eksperimen langkah. Ide-ide dan kreatifitas harus dipacu agar kepastian meraih sukses bisa kita capai.

Demikian pula jika dikaitkan dengan “suasana” yang serba dimensional. Kadang-kadang nuansa dan kendalanya dipengaruhi berbagai faktor seperti sosial, ekonomi, politik, budaya, hukum dan sebagainya. Situasi ini serba berubah. Perubahan itu makin menuntut kepewaaian mengambil sikap dan keputusan. Perubahan-perubahan itu sering tidak pasti. Ketidakpastian justru akan berhadapan dengan resiko gagal dalam pencapaian tujuan itu sendiri. Perubahan-perubahan itu, sedemikian rupa harus dapat kita prediksi. Dengan begitu penyimpangan dapat ditekan.

Belum lagi kita bicara tentang peraturan pemerintah atau policy pemerintah. Setiap kebijakan dari pemerintah selalu ada dampak “suka” dan “duka”, artinya ada yang tertimpa kemudian gagal. Tapi ada juga yang memperoleh “berkah” dari kebijakan baru pemerintah.

Sebagai negara agraris juga memiliki pengaruh yang tak kecil terhadap perubahan-perubahan yang ada. Perubahan-perubahan itu bisa menjadi pendorong sukses dan gagal dalam pencapaian tujuan. Kegagalan pemimpin sering melekat pada kegagalan pencapaian tujuan.

Yang terakhir soal isu globalisasi. Pengaruh globalisasi begitu meluas dimana-mana. Era transportasi dan komunikasi telah mencapai puncaknya. Demikian juga tentang kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Pada tataran itu dapat dipertanyakan, apakah proses kepemimpinan itu dapat diselaraskan dengan era kemajuan dunia yang sekarang telah maju dan berkembang itu?

Tapi kemajuan-kemajuan di bidang IPTEK itu juga diikuti isu-isu lain yang tak kalah penting, seperti isu global warming, isu tentang lingkungan hidup, isu efek rumah kaca dan sebagainya. Semua hal di atas

menjadikan kehidupan kian “complicated”. Tujuan makin rumit dicapai. Diperlukan kecermatan dalam pola pikir, keseriusan dalam bekerja dan ketangguhan dalam bersikap. Mampu bertahan dalam setiap keadaan, serta siap melakukan perubahan dalam setiap keadaan. Ketepatan dan kecepatan bertindak merupakan ukuran sukses pemimpin.

Melihat variabel di atas, diperlukan pemimpin masa depan yang memahami segala paradigma yang timbul. Perlu pemimpin yang memahami berbagai kendala yang dihadapi. Pencapaian tujuan memang tidak mudah, tapi amat mudah jika kita optimis dan bersungguh-sungguh. Kata Chairman Jawa Post (Bpk. Dahlan Iskan) “hanya sedikit bedanya antara bangsa Indonesia dengan bangsa lain yang lebih maju yaitu dari kesungguhannya”.

Benarkah.....?

LEADERSHIP, BAGAIMANA MENANAMKAN PENGARUH

Pemimpin pada dasarnya adalah orang yang mampu mempengaruhi orang lain agar mau menjadi pengikutnya.

Di sini saya ingin menggarisbawahi kata “mempengaruhi”. Jadi seorang pemimpin pertamanya yang diharapkan adalah pengaruhnya bagi sekitar. Di sinilah kekuatan pemimpin itu sesungguhnya. Pengaruh itu dapat membuat orang lain bersedia jadi pengikut. Pada tingkatan yang amat setia sang pengikut rela mengorbankan apa saja bahkan mungkin jiwa raganya.

Persoalan yang mendasar berikutnya adalah bagaimana menjadikan diri berpengaruh itu? Pintunya bermacam-macam. Sebuah contoh seorang kepala desa pada “tempo doeloe”, ia dipilih karena orang tuanya yang dahulu menjadi kepala desa. Pada saat itu sang ayah memimpin dengan sangat bijaknya. Masyarakat beranggapan setelah ayahnya, barangkali anaknya dapat memimpin seperti ayahnya.

Walaupun dalam kenyataannya bisa saja tidak seperti itu. Jika yang diharap masyarakat tidak terjadi seperti sang ayah maka masyarakat akan kecewa. Pada saat itulah pengaruh itu mulai "erosi". Jika tidak ada action terhadap kekecewaan masyarakat maka kepemimpinan itu dapat disebut tidak efektif lagi.

Jika demikian yang menarik untuk dikaji adalah figur sang ayah yang memiliki citra positif bagi sang pengikut. Kalau begitu maka penting menjaga pencitraan diri di tengah masyarakat atau pengikut. Perlu pengakuan masyarakat atas eksistensi pemimpin. Itu adalah contoh pemimpin informal yang berakar, kemudian menjadi kepala desa sebagai pemimpin formal. Dengan demikian pengaruh yang ada itu terlahir karena citra positif yang diakui di lingkungan itu atau di masyarakat itu.

Tapi bagaimana pula kepemimpinan dalam keolahragaan? Kita sering melihat pemimpin dalam institusi olahraga karena kelebihan kemampuannya di olahraga itu. Kemampuan yang dimiliki dari olahraga yang ia minati dan tekuni hingga ia berhasil memberi pengaruh.

Pada jaman primitif dahulu, pengaruh itu dapat dimiliki karena ia memiliki kelebihan ilmu atau kesaktian. Dari kesaktiannya itu memberi pengaruh untuk kepemimpinan efektif.

Bagaimana dengan pemimpin yang ditunjuk dengan SK? Misalnya seorang pemimpin muncul karena diangkat. Hal ini pun tidak terlepas dari penilaian atasan. Apakah ia mampu atau tidak? Apakah dia bisa membawa orang-orang lain yang dipimpin atau tidak? Apakah dia seorang figur yang dengan karakter dan sikapnya bisa memberi pengaruh kepada pihak lain yang dipimpin?

Kalau begitu kita bisa mencatat 2 hal yaitu figure diri dengan segala citranya yang mampu dilihat dan dirasakan orang lain sehingga mau menjadi pengikut. Yang kedua, dengan citranya ia mampu memberikan pengaruh sehingga kepemimpinan ber jalan sebagaimana mestinya. Muncullah kemudian pesona pemimpin yang ada pada diri sang pemimpin. Misalnya pemimpin yang arif, pemimpin yang berwibawa, pemimpin yang kharismatik dan sebagainya.

Jadi "soal" yang jauh lebih penting untuk dipecahkan adalah bagaimana menanamkan pengaruh itu dengan sebaik-baiknya kepada yang dipimpin. Kata para pakar leadership "pengaruh itu

timbul karena kelebihan yang dimiliki oleh sang pemimpin pada aspek apa? Kelebihan yang ada pada diri pemimpin karena faktor jasmaninya atau faktor rohaninya.”

Benarkah.....? Coba kita renungkan!!!

CITRA (2)

Jika disinonimkan secara bebas, citra berarti “kesan”. Setiap manusia dalam hidupnya perlu membangun citra hidupnya dengan baik. Apalagi seseorang yang tergolong sebagai “public figure” (orang yang menonjol di masyarakat). Citra seseorang di hadapan orang lain, tergantung cara kita menciptakan citra tersebut. Dan orang lain dalam memahami citra kita, tergantung pula pada apa yang dipandang, dilihat, didengar, dirasakan dan disimpulkan.

Suatu contoh dari segi berpakaian saja, seorang wanita yang selalu berpakaian mencolok mungkin menimbulkan citra seperti seorang penyanyi. Seseorang yang selalu berpakaian putih mungkin menimbulkan citra kalem, suka bersih dan sebagainya. Itu semua menjadikan kewajiban kita memberi citra kepada orang lain dan diharapkan orang lain memberi penilaian tentang citra kita seperti yang kita kehendaki. Jangan sampai kita memperoleh citra yang tidak kita kehendaki. Kita menginginkan citra diri kita di hadapan orang lain adalah citra positif bukan sebaliknya. Orang

lain perlu mengukur diri kita secara benar dan “pas”. Kita akan sakit hati bila orang menilai kita “under estimate”. Apalagi yang menyangkut kualitas diri dan prestasi diri. Bukankah kita tidak ingin orang lain menilai diri kita sehingga harga diri kita menjadi jatuh? Oleh karena itu, jagalah agar kita bercitra positif. Para pimpinan juga harus bercitra positif dimata pihak lain. Pemimpin puncak adalah seorang eksekutif yang area tugas utamanya :

- Membuat policy
- Mengambil keputusan
- Membimbing dan mengarahkan
- Memotivasi dan mengawasi dan sebagainya

Sangat disayangkan jika suatu ketika ada pihak luar menelepon menanyakan pemimpinnya, namun beliau sedang tidak di tempat. Pihak penerima telepon menginformasikan bahwa pemimpin tersebut sedang nyapu. Walaupun benar, jangan mengatakan demikian. Citra pemimpin anda jelek ditangkap orang lain. Sebaiknya katakanlah “masih sibuk/menghandle tamu.”

Perhatikan pesan saya ini baik-baik!!

TEKNIK BERKOMUNIKASI

Dalam kehidupan sehari-hari seringkali kita mengenal istilah komunikasi. Orang yang salah menangkap informasi dikatakan “miskomunikasi”. Apa sesungguhnya komunikasi itu? Komunikasi adalah proses tukar-menukar informasi dari satu pihak kepada pihak/orang lain. Proses komunikasi mempergunakan bahasa atau isyarat dengan cara tertulis atau lisan.

Betapa besar peranan komunikasi dalam memberikan pengertian kepada pihak lain agar komunikatif. Setiap orang harus bisa mengkomunikasikan sesuatu kepada pihak lain agar menjadi mengerti, tidak salah paham, mis-interpretasi dan lain-lain. Kegagalan suatu komunikasi dapat berakibat buruk, misalnya :

- Harapan-harapan kita tidak dipenuhi.
- Tujuan yang kita harapkan gagal.
- Dan sebagainya.

Banyak akibat-akibat yang ditimbulkan karena komunikasi tidak jelas, pihak penerima tidak mau mengerti dan sebagainya. Oleh karena itu, untuk

mencapai teknik komunikasi yang efektif gunakan cara berikut :

1. Gunakan bahasa atau istilah-istilah yang sederhana.
2. Setiap penjelasan harus disesuaikan dengan tingkap/daya tangkap orang lain.
3. Jangan menggunakan istilah yang sulit.
4. Manfaatkan momentum yang tepat.
5. Berikan contoh-contoh konkrit.
6. Ciptakan suasana dialogis.
7. Dan sebagainya.

Silahkan Anda memperhatikan dan mencoba!!

KOMUNIKASI H. ILHAM

Di dalam bekerja sehari-hari, ada hal yang amat penting untuk dilakukan, yaitu cara berkomunikasi. Komunikasi bisa dilakukan sesama teman kerja, atasan, maupun bawahan. Adakalanya kita berkomunikasi dengan pihak luar, seperti para pembeli, para penjual, penyuplai dan mitra kerja. Di rumah kita pun kerap dihadapkan pada komunikasi kepada keluarga. Apakah dia suami, istri, anak-anak, ataupun keluarga-keluarga lain di luar rumah kita.

Pada intinya, komunikasi dapat diartikan sebagai hubungan. Orang yang berkomunikasi dapat dikatakan sedang berhubungan. Hubungan ini dapat dilakukan oleh dua orang atau lebih. Tujuannya menjalin kesepahaman agar masing-masing pihak memperoleh kesamaan persepsi. Komunikasi yang salah bisa berakibat fatal. Orang menjadi tidak "sepaham" dan bisa jadi malah timbul konflik sehingga bisa menggagalkan harapan.

Demikian pula dalam kita bekerja sehari-hari, membangun komunikasi yang efektif sangat penting. Salah sedikit saja dapat melemahkan kerjasama.

Padahal komunikasi dibangun untuk menjamin kerjasama agar berjalan lancar dan akhirnya kita akan lebih mudah membawa "mereka" (team) ke arah tujuan yang kita inginkan.

Ada hal pokok yang dapat menggagalkan komunikasi. Hal tersebut yaitu adanya factor perbedaan bahasa. Sebagai contoh, kita akan mengalami kesulitan berkomunikasi dengan orang Arab pada saat kita menunaikan ibadah haji atau umrah. Demikian juga orang Madura toktok (asli), akan mengalami kesulitan berkomunikasi dengan orang Bali toktok (asli).

Ada sebuah cerita lucu. Peristiwa ini dialami teman saya yang kebetulan satu rombongan haji plus dengan saya. Teman saya ini tampak seperti orang "tani utun" (ma'af tani ndeso), tetapi semangat untuk "maju" dan "bisa" cukup tinggi. Seperti biasa kami menginap di sebuah hotel bintang lima. Teman saya ini juga ikut menginap di sana bersama keluarganya. Sebut saja namanya "Ilham".

Hampir setiap waktu "kita" keluar masuk hotel, pulang pergi menuju masjid untuk shalat berjamaah. Suatu ketika Pak Ilham membuka pintu kamar hotel, ingin keluar. Tiba-tiba, nongol petugas hotel di depan pintu. Seraya mengangguk, petugas hotel itu

mengucapkan "good morning". Maksudnya selamat pagi. Tetapi Pak Ilham berasumsi (menyangka) kalau kata-kata tersebut diucapkan untuk memperkenalkan diri (nama petugas hotel). Secara refleks, Pak Ilham menjawab "Ilham".

Hal demikian terjadi berulang-ulang, baik dengan petugas yang tadi maupun dengan petugas yang lain. Dan, alurnya selalu sama: good morning Pak Ilham, good morning Pak Ilham dan seterusnya..... Akhirnya Pak Ilham berkesimpulan kalau nama-nama petugas hotel itu adalah good morning.

Sesampai di kampung halaman, diceritakanlah kepada kerabat, famili dan para tamu Pak H. Ilham bahwa semua nama petugas hotelnya adalah good morning. Bisa kita bayangkan seandainya yang mendengar cerita Pak Ilham adalah orang yang mengerti dan tahu arti "good morning".

Cerita di atas hanya sekadar contoh. Karena itu, jangan pernah mengabaikan cara berkomunikasi. Komunikasi yang berhasil dengan teman kerja akan melahirkan kerja sama. Dengan calon pembeli, komunikasi bisa menghasilkan order. Dan dengan Tuhan, komunikasi dapat menghasilkan rahmat.

Cobalah!!!!

KEBUNTUAN ASPIRASI

Di dalam manajemen organisasi, terdapat kegiatan yang namanya komunikasi atau kontak hubungan. Apa yang dimaksud dengan komunikasi itu, dan untuk apa suatu organisasi perlu kegiatan komunikasi.

Arti Komuniasi :

Komunikasi adalah proses hubungan orang-orang yang terlibat dalam organisasi untuk membuat orang-orang mengerti/memahami kegiatan organisasi/perusahaan agar goal/tujuan perusahaan tercapai. Adapun proses komunikasi itu bisa dengan rapat-rapat/pertemuan-pertemuan rutin, bisa pula disampaikan secara tertulis. Dalam scope yang luas komunikasi itu disampaikan secara lisan/tertulis, manual, elektronik dengan bahasa, warna, atau kode-kode tertentu. Tapi yang pasti komunikasi di dalam perusahaan antara orang-orang itu harus lancar. Salah dalam mengkomunikasikan sesuatu, bisa salah pengertian yang disebut mis komunikasi. Mis komunikasi akan mengundang konflik. Mengapa

Komunikasi perlu :

Karena perusahaan terdiri dari orang-orang dimana mereka perlu diberitahu, dikabari, dibimbing dan diarahkan. Ini namanya komunikasi dari atasan kepada bawahan, yang sering ditemukan. Tetapi manajemen sangat perlu menghidupkan komunikasi dari bawah ke atas. Dalam kenyataannya, komunikasi bawah-atas ini tidak seaktif komunikasi atas-bawah.

Karena itu manajemen harus memberi rangsangan agar komunikasi bawah-atas jalan. Sangat mungkin policy-policy/instruksi-instruksi atas-bawah tidak sesuai dengan kondisi bawah/ lapangan. Sehingga bagaimanapun bagusnya policy/instruksi bisa jadi tidak/kurang jalan. Apalagi komunikasi bawah-atas itu bersifat aspirasi/masukan penting tidak didengar pihak atas sehingga bisa mengancam tercapainya tujuan perusahaan. Komunikasi bawah-atas yang tidak jalan/tidak lancar/buntu akan berakibat fatal. Kebuntuan saluran bisa menjadi letupan-letupan yang mengancam kekompakkan dan kerja team.

BERORGANISASI DAN JOB DISKRIPSI

Suatu aktifitas yang terdiri dari dua orang atau lebih sebenarnya sudah dapat disebut sebagai organisasi apapun kegiatannya. Ada organisasi formal atau informal, dimana suatu aktifitas yang terdiri dari dua orang atau lebih yang dilatarbelakangi suatu keinginan bersama yang diikat dengan ketentuan-ketentuan tertentu, dengan nama tertentu secara minimal sudah memenuhi kriteria sebagai organisasi formal. Namun apa sebenarnya organisasi itu dan bagaimana berorganisasi?

Organisasi asal kata dari "organ" yang berarti badan/tubuh atau bagian dari tubuh. Organisasi merupakan aktifitas yang diibaratkan sebuah tubuh manusia. Dalam tubuh manusia ada otak, mata, hidung, telinga, lidah, kulit, tangan, kaki dan sebagainya. Yang kesemuanya itu mempunyai tugas/fungsi sendiri-sendiri untuk menggerakkan tubuh secara keseluruhan ke arah maksud hati (tujuan organisasi itu).

Jadi berorganisasi adalah membuat semua orang yang terlibat bertindak sesuai fungsi dan bidang

tugasnya masing-masing. Semakin banyak orang yang berpartisipasi akan semakin baik. Tapi harus ingat tingkat partisipasinya harus sesuai dengan bidang tugas, fungsi, dan jabatannya. Setiap orang harus mengerti bidang tugasnya agar tidak mengganggu “kavling” tugas orang lain, kemudian memahami wilayah tanggung jawabnya. Dan yang tidak kalah pentingnya adalah menempatkan personil yang terlibat dalam organisasi sesuai dengan latar belakang dan kemampuan yang dimilikinya (the right man on the right place/job). Namun, yang banyak ditemukan di lapangan adalah sebaliknya :

- Tidak mengerti akan tugasnya, wewenangnya, tanggung jawabnya, secara jelas.
- Tidak mau dan tidak mampu berpartisipasi dan masa bodoh.
- Dan sebagainya.

Oleh sebab itu, di dalam berorganisasi setiap orang harus memiliki job diskripsi (uraian tugas). Tidak hanya memiliki, tapi harus mengerti dan taat atas job diskripsi yang telah digariskan.

Adakah di antara anda tidak tahu atau tidak taat dengan job diskripsi anda ! Mintalah kepada SDM atau Tata Usaha.

MENGELOLA KONFLIK DI DALAM ORGANISASI

Di dalam dunia organisasi dan manajemen mana pun selalu kita temukan konflik. Konflik antara orang dengan orang, kelompok dengan kelompok dan sebagainya. Konflik ini kadang kala sulit untuk dihindari karena memang adanya perbedaan fungsi dan tugas. Misalnya, tugas bagian keuangan yang ingin ekonomis dan tugas pemasaran yang ingin anggaran promosi yang dibesarkan.

Manajemen harus tanggap terhadap adanya konflik, dalam kasus-kasus tertentu konflik bisa berakibat negatif dan positif. Konflik tidak harus dihilangkan, kecuali jika mengarah pada negatif. Jika arahnya positif, maka manajemen justru harus melihat bahwa konflik memang harus terjadi.

Di dalam menghadapi konflik setiap personil harus bersikap dewasa, tidak berprasangka, tapi konflik harus dikelola sebaik-baiknya. Tanpa konflik, dinamika akan punah bahkan padam.

Tugas setiap orang di dalam bermanajemen adalah mengarahkan orang-orang yang sadar akan pentingnya sasaran/tujuan tercapai. Sadar, bahwa

setiap “tendangan bola” pada akhirnya harus mencapai sasaran yakni tetap masuk ke gawang, tanpa harus menimbulkan konflik antar pribadi yang berkepanjangan. Ibarat bermain sepak bola, bersemangat memasukkan bola ke dalam gawang.

PENTINGNYA SADAR PERENCANAAN

Apabila kita hendak memulai suatu aktifitas atau pekerjaan seringkali manusia terburu-buru untuk segera melaksanakan dengan sedikit berpikir perencanaan. Biasanya perencanaan dibuat asal-asalan dan sambil jalan, pembenahan dilakukan di lapangan, sehingga suatu proses pekerjaan berjalan terkesan tanpa konsep yang jelas dan matang. Akibatnya, yang dikerjakan terjadi “bongkar-pasang” dan berlarut-larut. Akibatnya, aktifitas itu makin tidak jelas:

- Berapa anggarannya
- Kapan dimulai dan selesai
- Siapa pelaksananya/penanggung jawabnya
- Di mana dikerjakan
- Tindakan apa yang dilakukan seandainya terjadi kendala-kendala
- Dan sebagainya dan sebagainya.

Jika pertanyaan-pertanyaan di atas makin tidak terjawab hal ini berarti mutu perencanaan jelek, sekaligus akan menyangkut mutu pengendalian

(pengawasan) dan mutu manajemen.

Perencanaan merupakan tindakan meramal masa depan tentang suatu unit kerja yang harus dikerjakan. Perencanaan konsepnya harus jelas. Semua pihak harus terlibat, untuk memudahkan fungsi-fungsi manajemen seperti fungsi pelaksanaan, komunikasi, koordinasi dan pengawasan.

Tanpa sadar bahwa konsep perencanaan yang matang itu amat penting. Apabila tidak, maka pelaksanaan pekerjaan itu mustahil bisa terlaksana dengan baik.

Memang pembuatan perencanaan butuh pembahasan. Dan pembahasan sendiri perlu waktu. Manusia cenderung keburu nafsu memulai saja bekerja tanpa ada persiapan matang. Apalagi personil pelaksanaannya banyak orang yang kurang menguasai konsep dan seolah-olah menguasai medan operasional. Perencanaan menjadi nomor dua. Pekerjaan lapangan menjadi kalang kabut. Hasilnya jelek dan saling mencari kambing hitam!

Silakan mencoba!

RISET PASAR

Riset pasar disebut juga dengan penelitian pasar. Apa perlu pasar diteliti dan untuk apa diteliti? Sebenarnya, setiap produk apapun yang dihasilkan suatu pabrik atau industri, secara prinsip, riset pasar harus diketahui dan dilakukan. Bentuk riset pasar bisa formal dengan organisasi yang lengkap dan sistem analisa yang canggih. Hal ini biasanya dilakukan oleh perusahaan-perusahaan besar dengan hasil produksi yang beragam. Tapi bagaimana dengan perusahaan kecil yang memproduksi satu atau beberapa macam produk saja?

Secara prinsip riset pasar harus dilakukan walaupun dengan sesederhana mungkin. Jika riset pasar yang dilakukan perusahaan besar dengan mengerahkan sejumlah dana dan tenaga, maka bagi usaha kecil cukup dengan memahami dari informasi pasar (melalui pengamatan mata dan telinga) terhadap mutu barang kita, peluang-peluang pasar yang bisa ditembus, sifat-sifat pelanggan, pelayanan yang dilakukan, strategi pesaing dan sebagainya. Kemudian faktor-faktor di atas kita bandingkan dengan kekuatan

dan kelemahan pesaing, maka itupun sudah bisa disebut riset pasar sederhana yang kemudian bisa menelorkan taktik-taktik baru dibidang pemasaran/penjualan.

Yang penting walaupun tidak riset “sungguhan” hanya berdasar pada apa yang diketahui dan dirasakan maka kesimpulan riset pasar harus dapat dijadikan policy-policy baru dibidang pemasaran agar merebut konsumen. Dengan cara itu, kemudian penjualan meningkat, pelanggan bertambah, pesaing mundur, barang makin laris dan sebagainya dan sebagainya.

Riset pasar dilakukan untuk mencari tahu segala bentuk informasi untuk mendongkrak pasar. Setiap informasi masuk harus dijadikan kajian kita, apa yang sudah dilakukan, dan apa yang belum, apa yang sudah benar, apa yang salah. Apa yang seharusnya diteruskan, apa yang perlu disampaikan dan sebagainya.

Bagi usaha kecil/menengah, riset pasar harus jadi acuan. Perhatikan informasi yang masuk, adakan tindakan koreksi jika policy-policy pemasaran kita keliru. Semua ini arahnya demi “Volume Penjualan” Selamat mencoba gunakan sebaik-baiknya, Anda punya pengamatan pasar, telorkan taktik dan strategi baru!

TEKNIK PENGAWASAN DENGAN TARGET

Apabila kita hendak memulai suatu pekerjaan, yang tidak boleh lupa adalah membuat perencanaan sematang-matangnya. Perencanaan yang asal jadi, biasanya hasilnya jelek. Sebaliknya perencanaan yang matang lebih menjamin tercapainya sasaran secara benar, tepat dan cepat (efisien dan efektif).

Salah satu unsur yang dibuat di dalam perencanaan adalah menentukan standar-standar prestasi dari suatu aktifitas secara realistis. Penentuan standar-standar sebelum dilaksanakannya suatu aktifitas lazim disebut "target". Jadi dengan target merupakan barometer (alat kontrol) yang baik di dalam mengukur setiap aktifitas, apakah telah sesuai dengan rencana atau tidak? Tindakan untuk menyamakan rencana dengan pelaksanaan inilah yang disebut dengan "pengawasan".

Jadi manajemen harus tahu setiap saat terhadap pelaksanaan suatu pekerjaan/aktifitas, apakah telah sesuai dengan rencana yang dibuat ?. Kemudian manajemen harus cepat melakukan koreksi terhadap setiap penyimpangan. Tindakan koreksi terhadap

setiap penyimpangan itu merupakan bagian aktifitas pengendalian.

Manajemen pengendalian, asal kata dari kendali. Kata kendali biasa terdapat dalam istilah pacuan kuda, dimana talinya adalah alat kendali bagi kusir. Jika anda sebagai bagian dari manajemen yang memegang kendali maka AWAS kendali itu lepas dari tangan Anda.

Praktek yang terjadi adalah kendali yang lepas. Hal tersebut bisa disebabkan oleh faktor pendelegasian wewenang yang tak diimbangi dengan komunikasi dan sistem pelaporan yang baik. Rentang organisasi yang panjang diperlukan sistem komunikasi vertikal dan horizontal. Sistem cek & re-chek harus diupayakan secara terus-menerus. Setiap personil juga perlu disadarkan agar komunikasi dua arah dihidupkan agar tak hilang kendali atau kendali yang kehilangan arah.

Prinsip pengendalian juga berkaitan dengan efektifitas dan intensitas pengawasan. Setiap personil harus bisa memprediksi agar "span of control" tetap terjaga dengan baik. Berbagai prakiraan harus dikembangkan dan berbagai penyiapan dini harus disiapkan menuju pengawasan dan pengendalian efektif dan berkelanjutan.

MENJUAL IDE PADA BOS

Di dalam kegiatan sehari-hari kadang-kadang terlintas dalam pikiran kita suatu ide tertentu untuk memajukan kegiatan masing-masing. Namun, seringkali kita kehilangan kepercayaan diri untuk menyampaikan ide yang baik itu kepada "BOS" atau manajemen. Kita dihantui rasa khawatir jangan-jangan ide kita tidak diterima padahal itu sangat bagus (menurut pandangan sendiri).

Jika memang keadaannya demikian, maka Anda harus percaya diri. Anda harus piawai menyampaikan ide sesuai dengan saat yang tepat, cara yang tepat, bahasa yang baik dan argumentasi yang jelas. Anda tidak boleh menyerah yang pada akibatnya ide Anda tertolak mentah oleh team management. Asal tujuan benar, Anda harus yakin disetujui. Jelaskan, terutama menyangkut "goal" yang ingin dicapai.

Menghadapi keadaan ini Anda mesti berjuang keras menjual ide. Anda harus berperilaku sebagai sales yang handal. Segala bentuk tehnik, taktik dan strategi dicoba sedemikian rupa agar ide yang Anda lemparkan mendapat persetujuan.

Dalam hal ini Anda perlu memiliki :

1. "Personal Selling" yang memikat.
2. Menjadi pelobi yang tangguh (*Lobbying Power*).
3. Menjadi penghubung yang handal (*Relationship*).
4. Menjadi Entrepreneur (*Wiraswasta*) yang tangguh.
5. Menjadi komunikator yang ahli.

Apabila ke-5 (lima) syarat di atas dapat dipenuhi, ide apapun yang Anda miliki dapat dengan mudah dibeli oleh orang lain, bahkan mungkin ide Anda dianggap mahal nilainya. Jika memang ide tersebut terbukti baik dan benar dapat memajukan perusahaan, maka Anda layak meraih karyawan unggul, karyawan berprestasi atau karyawan jempolan.

Prestasi kerja seorang staff/karyawan tidak hanya diukur dari kerja fisik yang habis-habisan, tapi juga dilihat dari banyaknya inisiatif dan ide untuk menjadikan sesuatu/keadaan yang lebih baik. Tapi setiap ide/inisiatif harus realistis dan aplikatif.

Ide yang kelihatannya bagus tak selalu bisa dilaksanakan dan hasilnya bagus. Perlu diperhatikan faktor teknis dan ekonomis. Faktor teknis artinya secara teknis mudah dan faktor ekonomis artinya tidak menimbulkan pemborosan.

SELEKSI CALON KARYAWAN

Kalau kita amati, di dalam setiap perusahaan selalu mengadakan seleksi atas calon karyawannya. Begitu pentingkah seleksi karyawan dilakukan? Menurut saya seleksi karyawan amat penting karena perusahaan menginginkan personilnya adalah personil yang berkualitas. Apabila banyak pilihan kenapa tidak dilakukan seleksi?

Banyak alasan-alasan kenapa harus dilakukan seleksi, salah satu alasan yang paling relevan adalah agar antara pekerja dan pekerjaannya terjadi keserasian dan cocok. Ada ungkapan mengatakan "The Right Man On The Right Place" yaitu orang yang tepat pada tempat yang tepat. Maksudnya, pekerjaan yang nantinya diserahkan pada calon karyawan lebih cocok. Dimana pekerjaan tersebut sesuai dengan harapan perusahaan dan harapan/keinginan calon. Mengingat, seorang calon memiliki kelebihan dan kelemahan yang meliputi penampilan fisik, hobi, bakat dan sebagainya. Apabila hal-hal tersebut disinkronisasikan dengan bidang tugas yang dijalani tentu akan memperoleh keberhasilan yang lebih besar.

Jika tidak disinkronkan maka harapan-harapan organisasi menjadi tidak tercapai bahkan mungkin terjadi penyimpangan.

Coba saudara bayangkan, seandainya penyiar TV itu dipilih dari orang-orang yang suaranya serak, tidak memiliki nada barito tentu Anda akan sebel di hadapan TV Anda. Demikianlah contoh konkrit jika Anda memerlukan penyiar TV maka Anda sudah bisa menyeleksi.

Banyak cara yang dilakukan untuk melakukan seleksi: dengan cara testing tertulis atau lisan. Tidak jarang pula dilakukan interview/wawancara testing lisan meliputi: test kemampuan, test minat, test bakat, test pengetahuan, test kesehatan dan sebagainya.

Cara di atas untuk mencari solusi, agar calon personil yang dipilih adalah yang terbaik. Sebab ada ungkapan menarik, merekrut karyawan berpikir sekali tapi untuk memberhentikan harus berpikir seribu kali karena kita mempertimbangkan aspek-aspek manusiawi.

MEMENANGKAN “PERSAINGAN”

Berbicara bagaimana memenangkan persaingan tidaklah mudah. Banyak hal yang terkait, tidak cukup dengan satu atau dua bahasan saja. Tulisan saya di sini hanya ingin memaparkan kasus kecil yang sederhana. Dari kasus ini tentunya dapat menjadi inspirasi untuk mengembangkan pemikiran yang lebih luas dan kompleks. Berbicara pula tentang pesaing, tentu harus dibatasi untuk kasus dimana dan pada perusahaan apa.

Tulisan ini lebih diarahkan pada sebuah pemikiran sederhana bahwa memenangkan persaingan itu harus memiliki kelebihan daripada lawan. Dari kelebihan itu bisa menjadi pijakan pertama untuk menggapai kemenangan lanjutan. Jika pijakan itu telah ada maka akan lebih mudah.

Tulisan ini juga dimaksudkan bagi diri kita, bahwa dalam hidup ini kita harus memenangkan persaingan. Teman-teman kita di kantor sebenarnya adalah lawan-lawan kita (pesaing – pesaing kita). Ketika ada promosi jabatan yang strategis tentu yang masuk tidak seluruh karyawan, walaupun yang ingin

adalah banyak karyawan. Pada saat demikian sesungguhnya kita sedang dipersaingan. Mengapa ada orang yang diangkat dan tidak diangkat?. Ada orang yang naik pangkat dan tidak naik pangkat ?. Ada yang menduduki jabatan kursi empuk dan tidak menduduki kursi empuk. Serta sebaliknya ada yang berposisi tetap di kursinya sepanjang masa.

Terhadap fenomena ini hendaknya jadi pelajaran berharga bagi setiap karyawan. Mengapa ada yang sukses dan ada yang tidak sukses? Mengapa ada yang dinilai cakap dan tidak cakap? Mengapa ada yang dinilai baik dan tidak baik?

Hal-hal seperti ini tentu diperoleh dari suatu penilaian yang teliti, sistematis dan panjang. Asal penilaian "fair". Penilaian itu bisa dari atasan kita tentang kecakapan kita, perilaku kita, serta unsur plus-plus lain yang kita miliki yang dijadikan dasar dan ukuran.

Ketika banyak karyawan yang memiliki prestasi rata-rata, tentu pimpinan akan memilih yang memiliki kelebihan (plus) walaupun sedikit dari mereka yang rata-rata. Kalau harus memilih maka pilihan jatuh pada yang terbaik dari yang baik-baik. Jikalau tidak ada kita memilih yang terbaik dari yang rata-rata jelek yang penting punya plus.

Untuk itu perkenankan saya bercerita tentang sebuah warung makan yang cukup laris, mungkin dapat dijadikan referensi untuk bercermin. Walaupun sederhana kiranya dapat mendorong inspirasi kita untuk menetapkan langkah-langkah ke depan.

Di wilayah Jawa Timur dulu ada rumah makan sederhana. Menunya umum, layaknya warung makan lain. Tetapi dia punya nilai plus. Kapanpun kita datang, warung makan ini menyediakan onde-onde hangat. Warung sederhana ini sekarang menjadi besar dan bukan main larisnya. Kue “onde-onde” inilah merupakan “plus” yang memiliki daya pikat sehingga laris dan menang dalam persaingan. Dari onde-onde membuat laris menu yang lain.

Ada pula contoh lain sebuah warung kaki lima di Surabaya. Bukan main larisnya, menu yang dijual Cuma bebek goreng. Warung ini buka sekitar pukul 18.00 WIB. Begitu buka langsung diserbu pembeli. Jika dipikir rasa bebek gorengnya standar, cukup, lumayan dan relative sama enak dengan bebek-bebek goreng di warung lain. Hanya satu “plusnya” yaitu dagingnya yang empuk dengan sambal terasinya yang enak. Dan sambal ini tidak dijual di pasaran. Pemilik warung membuatnya sendiri, resepnya didapat secara turun-temurun.

opini bahwa A memang potensi untuk berkembang daripada B. Opini memberi dukungan penuh karena sikap, sifat dan perilakunya yang punya "pesona". Yang kalah "bersaing" pasti "tergusur" atau terlempar cepat atau lambat.

Bagaimana dengan diri kita?.....

Itulah plus-plus yang dimiliki, ternyata member efek ketertarikan bagi pembeli dan warungnya menjadi laris. Sekarang telah menjadi warung besar dan terkenal.

Demikian pula kita, di tengah-tengah pergaulan sehari-hari, kita harus berusaha menciptakan ketertarikan pihak lain. Dalam hal pekerjaan tentunya seorang pimpinan. Dalam hubungan informal pun "plus" ini jadi daya tarik. Maka bisa jadi "plus" kita akan mendorong kita menjadi pemimpin informal. Kelebihan kita membuat orang lain terpesona.

Tidak banyak orang berpikir bagaimana "plus" pada dirinya ditimbulkan untuk menuju kebaikan. Tidak banyak pula orang yang berusaha memiliki "plus" dari rata-rata orang lain.

Karena itu, "Tidak Banyak Orang Sukses". Karena sukses hidup tidak pernah jadi impiannya sehingga tidak perlu siasat. Tetapi dalam tatanan hidup dimana persaingan semakin tajam kita tidak boleh pasif. Mengapa orang lain karirnya "moncer" sedang kita tidak?, Dalam hal ini kita harus mencermatinya. Jadikanlah renungan untuk meraih plus-plus diri agar kita bisa unggul di lingkungan kita. Dimana kita berada? Keunggulan diri itulah menjadi "dipersaingkan" dengan orang lain, sehingga timbul

KARAKTER BISNIS

Karakter secara bebas bisa diterjemahkan sebagai watak. Seperti halnya manusia yang tercermin dalam sikap dan perilaku sehari-hari. Bisnis pun memiliki watak beraneka ragam. Oleh karena itu setiap orang yang mengelola bidang usaha wajib mengenal watak usahanya (ciri usahanya) dan harus berusaha sedemikian rupa menyesuaikan diri demi keberhasilan usaha tersebut. Jika para pengelola usaha tersebut tidak berusaha menyesuaikan secara sadar, apalagi berperilaku bertolak belakang dengan tuntutan watak bisnis itu, tentu sulit usaha itu bisa berkembang dan berhasil dengan baik.

Watak usaha sangat beragam tergantung dari jenis usahanya. Ada jenis usaha perdagangan, jasa, industri dan sebagainya. Yang digeluti Mahayasa Group sekarang ini adalah jenis usaha yang berhubungan dengan agrobisnis yakni usaha yang berhubungan dengan bidang pertanian, perikanan dan peternakan. Usaha-usaha tersebut memiliki ciri sebagai berikut:

1. Tergantung pada kondisi alam/musim.

2. Berhubungan dengan makhluk hidup.
3. Harga cenderung berfluktuasi tinggi.
4. Resiko alam seperti bencana alam, faktor musim yang sulit diduga sehingga sulit pula diantisipasi.

Berkaitan dengan ciri-ciri di atas, maka perlu pengertian dan kesadaran bagi para pengelolanya bahwa karakter bisnis agro memerlukan sikap khusus. Sikap yang dituntut adalah :

1. Karena tergantung alam, maka harus diasiasi cara-cara kerja kita, termasuk jam kerja kita berdasar kehendak alam, musim dan sebagainya.
2. Karena berhubungan dengan makhluk hidup, maka pengelolanya harus berusaha mengerti dan menjiwai kehendak makhluk tersebut (*seperti tanaman dan binatang*). Apabila muncul sikap yang bertentangan sekali dengan kehendak alam dan makhluk yang dikelola tersebut, akan menemui kegagalan.
3. Karena harga berfluktuasi maka perlu feeling bisnis yang tajam dan analisa pasar (*demand dan supply*) yang kuat.
4. Karena resiko yang cenderung sulit diantisipasi maka diperlukan sikap ekstra hati-hati.

Demikianlah sekedar bekal sukses bagi pengelola Mahayasa Group agar mengerti, menyadari dan menghayati sekaligus mempraktekannya dalam aktivitas sehari-sehari. Karena karakter agro bisnis seperti itu, maka sering terasa kita harus tunduk sesuai dengan watak bisnis, bukan bisnis yang harus tunduk kepada kita. Wawasan ini penting demi suksesnya bisnis itu sendiri. Yang kurang/tidak mengenal watak bisnis, mereka cenderung mengeluh, kerja dengan terpaksa dan sebagainya. Tetapi dengan mengenal watak bisnis, mereka akan sadar bahwa kerja keras bukanlah hambatan, melainkan tantangan yang harus dihadapi.

Tuntutan "makhluk hidup" yang kita kelola dengan terpaksa terkadang harus mengorbankan jam kerja ketika musim panen.

- Bekerja di luar jam kerja ketika musim panen.
- Bekerja sampai larut malam karena vaksinasi.
- Bekerja sampai dini hari karena panen di tambak.
- Bekerja tanpa mengenal hari besar/libur dan sebagainya.

Ini semua adalah kenyataan di lapangan sebagai panggilan profesi.

TEKNIK MELARISKAN PENJUALAN DENGAN 4 P

Dagangan Anda ingin laku keras? Siapa saja yang menjual barang atau jasa tertentu sangat menginginkan dagangannya laku keras (laris). Banyak cara yang harus ditempuh dan banyak strategi yang harus dilakukan, terutama strategi dalam pemasaran. Dalam strategi pemasaran suatu produk kita mengenal dengan istilah "4P". apa yang dimaksud dengan "4P" itu? "4P" adalah suatu istilah didalam marketing yang terdiri dari Product, Price, Place, dan Promotion. Yang dimaksud dengan "4P" adalah sebagai berikut :

- 1. Product** (Produk) : Perusahaan harus mampu menciptakan produk sesuai dengan tuntutan pasar/konsumen. Artinya produk yang dihasilkan banyak memenuhi harapan-harapan pembelinya.
- 2. Price** (Harga) : Apabila konsumen memilih suatu produk, tentu harga yang ditetapkan harus pantas, disertai adanya discount.
- 3. Place** (Tempat) : Para pembeli harus mudah memperolehnya jika sewaktu-waktu membutuhkan, dengan pelayanan (service)

yang baik.

- 4. Promotion** (Promosi) : suatu produk yang dihasilkan harus diperkenalkan dengan cara-cara promosi yang sesuai dengan jenis produk, wilayah pemakai dan sebagainya.

Apabila anda ingin membuat dagangan anda on sale (laris), galilah filosofi "4P" tersebut dan kombinasikan keempatnya dengan cara yang cepat dan tepat.

Selamat mencoba.....!!

DENGAN MODAL YANG LEBIH SEDIKIT KEUNTUNGAN BISA DITINGKATKAN

Kelihatannya judul di atas mustahil bisa dilaksanakan. Bagaimana mungkin modal dikurangi tapi keuntungan bisa meningkat. Kalimat di atas bisa dilakukan dalam setiap perusahaan asal perputaran uang bisa dipercepat.

Suatu contoh begini, seorang pengusaha ingin memproduksi kerupuk. Mulai membeli tepung sampai memproses diperlukan waktu selama 10 hari, dikirim ke agen selama 10 hari, penjualan kredit selama 10 hari. Jadi setiap rupiah yang kita keluarkan sejak pembelian bahan baku sampai terbayar kembali memerlukan waktu 30 hari. Jadi setiap rupiah yang dikeluarkan akan dijumpai lagi pada hari ke 31.

Kemudian, karena kemampuan seorang pengusaha (personil yang menangani), proses bisa dipercepat 5 hari, pengiriman 5 hari, pembayaran 5 hari. Jadi sekarang setiap rupiah berputar 15 hari. Dulu perputaran modal sebulan 1 kali sekarang 2 kali. Apabila laba per unit tetap, maka kita dapat menarik kesimpulan bahwa dengan modal yang lebih sedikit

perputaran modal dipercepat, tentunya laba pun akan meningkat, dua kali.

Oleh karena itu, setiap orang dalam perusahaan harus berpikir. Selain meningkatkan keuntungan maka harus mempercepat perputaran modalnya. Hal ini penting terutama bagi mereka yang menggunakan uang bank. Dengan bunga yang tetap setiap bulan, tapi dapat meningkatkan penjualan setiap bulan dua kali lipat. Dari perputaran yang cepat dan laba yang tetap setiap kali putaran, maka akan menjadikan modal kerja yang kita pakai lebih efisien.

Untuk mempercepat perputaran tentu harus diikuti oleh daya beli dan daya serap pasar yang memadai.

Selamat merenungkan !

PENGUSAHA DAN RESIKO

Siapakah pengusaha itu? Dari istilahnya kita bisa mengatakan bahwa yang namanya pengusaha itu adalah orang yang berusaha. Usaha yang dimaksud umumnya bertujuan untuk memperoleh pendapatan atau laba.

Apabila dilihat dari definisinya yang begitu mudah, apakah menjadi pengusaha itu begitu mudah? Jawabnya relatif. Tapi kebanyakan orang mengatakan menjadi pengusaha relatif sulit ketimbang jadi pegawai. Adakalanya kebanyakan orang tidak berani jadi pengusaha takut dengan resiko.

Apakah ada resiko? Tentu. Jadi pengusaha harus berani dengan adanya resiko. Resiko jadi pengusaha tidak kecil, salah satu resiko yang jelas sering ditemukan adalah resiko rugi atau bangkrut. Seorang pengusaha yang kaya raya, tetap memiliki resiko gagal, rugi, hilang, kebakaran, bangkrut dan sebagainya. Resiko ini menghantui setiap waktu dan tempat, salah perhitungan sedikit saja bias celaka.

Jadi pengusaha diperlukan keberanian mengambil resiko. Keberanian mengambil resiko harus

didukung dengan wawasan keilmuan (dengan berbagai bidang ilmu), pengalaman serta ketelitian dalam mengambil setiap keputusan bisnis.

Apabila keputusan yang diambil tepat dan mampu menekan resikonya, maka di sanalah kunci keberhasilan pengusaha. Tanpa keberanian mengambil resiko (yang diperhitungkan), kesuksesan akan sulit diraih. Apabila ada pengusaha yang mampu meraih keuntungan yang besar, siapapun tidak boleh iri hati karena pengusaha tersebut telah berani mempertaruhkan dirinya dan mungkin keluarganya untuk suatu resiko yakni resiko bisnis.

Resiko bisnis bermacam-macam mulai dari rugi, dikemplang orang, mutu yang jelek, piutang macet sampai pada hilangnya kepercayaan. Ada juga rugi akibat bencana alam, akibat peraturan pemerintah, kebakaran dan sebagainya. Semua ini menghantui pengusaha. Tapi seorang pengusaha yang hanya dibayangi resiko dan ketakutan saja tidak membuat usahanya maju. Karena itu secara fisik dan psikis usahawan harus bisa memasuki setiap wilayah resiko bisnis dengan sikap antisipatif, hati-hati dan teliti tidak boleh blo'on.

MASALAH, TANTANGAN DAN PELUANG

Pada era bisnis yang makin modern ini orang menyebutnya dengan era global. Artinya suatu era yang lebih luas, canggih, kompleks dan mendunia. Kasus-kasus bisnis tak mudah dikaji begitu saja. Faktor-faktor luar lebih kompleks tak hanya berdimensi mikro dan makro tapi juga berdimensi nasional, internasional bahkan beraspek luas meliputi ekonomi, politik, sosial, budaya, hukum, hubungan bilateral/multilateral dan sebagainya. Pengaruh-pengaruh bisnis sangat berubah-ubah dan serba cenderung tidak pasti dan menuntut perubahan-perubahan pula dalam menetapkan taktik dan strategi perusahaan atau bisnis. Dari pengaruh-pengaruh luar ke dalam bisnis akan melahirkan masalah (hambatan), tantangan dan peluang. Sebagaimana kita ketahui bahwa masalah adalah hambatan yang harus dipecahkan dalam rangka pencapaian tujuan yang kita inginkan. Dalam suasana perekonomian yang serba tidak pasti itu akan muncul banyak masalah di dunia usaha. Salah satu masalah yang jelas adalah dengan adanya bunga pinjaman yang tinggi, sementara produksi dan harga

jual tidak naik, maka laba akan sulit diraih. Masalah tersebut akan terus muncul. Masalah lain seperti adanya tekanan buruh serta biayabiaya lain yang hampir pasti cenderung naik.

Masalah tak harus dianggap sebagai “hantu” yang menakutkan, bahkan tidak boleh kita biarkan. Setiap pengelola bisnis harus punya keyakinan dan perasaan optimis bahwa kita akan mampu mengurangi, menghalau dan bahkan menghilangkan masalah. Setiap masalah harus dianggap sebagai tantangan, “bukan ancaman”.

Namun demikian, disaat muncul banyak masalah dalam dunia bisnis, tak jarang justru muncul peluang-peluang baru. Peluang itu terkadang sudah lama muncul tapi belum terpikirkan atau justru kita baru melihat adanya peluang, setelah menemui masalah kemudian baru berpikir serius.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam bisnis selalu muncul masalah (problem), masalah harus dihadapi dengan serius sebagai tantangan, karena sering terselip adanya peluang.

Dalam kehidupan sehari-hari masalah sering jadi peluang, misalnya di saat musim hujan banyak orang beli payung, karena itu berdaganglah payung.

Hujan tak selalu dipandang dari aspek masalah tapi harus diamati agar dapat menciptakan peluang.

SEMANGAT ENTREPRENEUR

Apakah yang dimaksud dengan semangat entrepreneur (wiraswasta) itu? Semangat entrepreneur merupakan semangat yang harus dimiliki oleh seseorang dalam memajukan suatu usaha perdagangan atau bisnis.

Kemajuan suatu bisnis tidak hanya tergantung pada rapinya organisasi/manajemen, atau tidak hanya tergantung pada kecukupan modal atau sarana. Tetapi justru yang lebih penting adalah semangat entrepreneur harus dihidupkan, dilaksanakan dan dijaga agar terus tumbuh dan berkembang untuk memajukan usaha. Bagi seseorang yang bekerja di bidang bisnis yaitu para pengusaha, manager, bahkan semua personilnya harus memiliki semangat entrepreneur.

Wujud dari semangat entrepreneur tersebut antara lain :

1. Disiplin diri
2. Berani dengan resiko yang diperhitungkan
3. Ulet tanpa menyerah
4. Senang menghadapi tantangan

5. Penuh percaya diri
6. Kesiediaan bekerja keras
7. Kaya ide
8. Jatuh 100 kali, bangkit 101 kali
9. Jujur
10. Hemat/ekonomis
11. Berpikir efisien & efektif
12. Bekerja produktif
13. Pandai berpikir sinergi (memadukan dua atau lebih aktifitas sehingga efisien)
14. Pelobi yang tangguh
15. Personal selling yang baik
16. Dan lain-lain.

Demikian agar dipahami untuk bekal saudara bekerja. Selamat bekerja.

MEMULAI USAHA “SUKSES DAN NASIB”

Tidaklah selalu mudah untuk memulai suatu usaha. Hambatan selalu ada, ancaman selalu muncul, serta kegagalan selalu mengintai.

Pada awal mula memulai suatu usaha tentu diawali suatu ide. Adakalanya ide timbul karena memiliki uang. Agar uang kita berputar dan menghasilkan laba atau pendapatan, maka memulai usaha.

Tapi ternyata tak cukup hanya uang. Harus ditunjang oleh yang lain-lain. Misalnya potensi dan kemampuan diri. Apakah kita punya sedikit bakat dan minat? Orang yang tak suka kebersihan jangan buka warung makan. Orang yang tak suka bunga jangan memaksakan diri menanam bunga. Pasti suatu saat tak dirawat atau tak disiram dan lain-lain. Selain itu juga harus melihat potensi pasar. Mau dijual ke mana dan kepada siapa? Harus dipikirkan secara matang. Pendeknya segudang teori harus dicanangkan! Tapi... ya namanya pengusaha kecil. Apa punya segudang teori-teori itu? Tentu tak punya. Tapi berani saja memulai usaha bahkan ia sekarang tergolong sukses.

Ternyata kuncinya di mana? Dia memanfaatkan momentum itu sendiri. Pada saat yang sama, dia mendapat bantuan dari orang lain.

Yang saya maksud begini, ada teman saya memiliki modal yang terbatas. Kemampuannya pun terbatas. Ia memiliki kemampuan membaca peluang dan feeling yang tajam. Dengan modal yang terbatas itu, ia melihat suatu lokasi yang berdekatan dengan perkantoran. Ia melihat tempat itu sebagai peluang untuk mendirikan usaha fotocopy. Secara kebetulan ia mempunyai sahabat yang memiliki mesin fotocopy tapi rusak.

Sebetulnya mesin fotocopy ini masih bagus, karena pemiliknya baik hati, mesin fotocopy ini diberikannya secara menciil. Dibawah mesin fotocopy ini pulang dan diperbaiki sendiri. Orang ini (sebutlah dia bernama Mizan) secara kebetulan pula memiliki kemampuan "otak-atik" barang-barang elektronik. Para tetangganya banyak menggunakan jasanya untuk perbaikan alat-alat listrik seperti radio, televisi, tape dan lain-lain.

Ternyata mesin fotocopy ini dapat dipergunakan dengan baik. Mizan menyewa tempat berupa bidak kecil secara bulanan. Begitu buka langsung didatangi orang yang memanfaatkan jasa

fotocopinya. Apalagi di daerah itu tak ada usaha fotocopy lain. Jadi yang memanfaatkan jasanya adalah siswa-siswa dan kantor-kantor di sekitarnya. Jadilah ia berkembang dan maju.

Mulailah ia mengembangkan sayapnya. Membuka cabang-cabang di tempat lain. Setiap ada sekolah di situ ia membuka tempat untuk jasa fotocopy. Dari membeli satu mesin fotocopy, dia sekarang memiliki 8 cabang fotocopy. Ternyata ia dipercaya bos fotocopy dengan cara mencicil. Sekarang dia telah sukses! Hal apa yang mendorong kesuksesan itu? Dari bermacam-macam. Sedikit uang yang dimiliki, sedikit kemampuan teknis, lokasi usaha yang dipilih tepat, secara kebetulan bernasib baik, pada awal mula pendirian usaha dipercaya orang untuk dapat utangan dan belakangan ia juga dipercaya bos mesin photocopy untuk diutang juga.

Tapi dari mana datangnya orang sampai percaya “memberi utangan itu?” Inilah yang terpenting! Pertama mungkin sikapnya “memberi pesona” pada orang lain. Mungkin dengan sikap-sikapnya orang berprasangka positif. Bahwa jika orang yang bernama Mizan ini diutang, tentu akan jujur.

Keyakinan orang pada diri kita inilah hal yang penting yang harus kita miliki. Orang lain menjadi

senang berhubungan, rela bertransaksi, mau mengulurkan bantuan dan sebagainya. Memang ada orang lain yang seperti ini ada yang tidak. Tapi yang terpenting kita bertanya pada diri sendiri kenapa ada orang yang sukses dan ada yang tidak?

Jika kita telah mengintrospeksi diri sendiri dan sementara disimpulkan tidak ada lagi yang salah, lemah atau keliru? Maka pertanyaan yang terakhir apakah itu karena “NASIB?”

BUKA WARUNG DALAM RESTORAN

Ada suatu statement menarik untuk dikaji lebih lanjut yaitu tentang “Buka warung dalam restoran”. Statement tersebut tentang seorang karyawan yang berdagang untuk perusahaan dimana ia bekerja. Ia berfungsi ganda. Satu sisi berdagang untuk kepentingan perusahaan, sisi yang lain dan pada saat yang sama pula untuk meraih laba/untung untuk kepentingan dirinya sendiri. Dengan kata lain ia bertugas atas nama perusahaan tetapi sebagian keuntungan untuk dirinya sendiri. Misalnya dengan cara “mark up” (menaikkan harga beli). Di sini seorang karyawan memperoleh dua pendapatan yakni gaji/upah dan laba atas “dagangannya”. Praktek ini sering melahirkan kolusi antara seorang karyawan sebagai pembeli atau dengan relasi bisnis sebagai penjual atau sebaliknya. Dengan cara sedemikian rupa karyawan telah membuat nota-nota palsu untuk menghindari “belang” kolusinya dengan pihak lain/pimpinan.

Cara-cara demikian di Mahayasa amat dilarang. Dalam hal ini karyawan hanya boleh memilih salah satu

yakni sebagai karyawan saja atau sebagai pedagang sama sekali. Tidak boleh dobel fungsi, karena hal ini dianggap telah melanggar etika bisnis. Selain bisa diancam pidana dengan dalih “menipu pimpinan/orang lain” juga bisa dianggap mengkhianati amanah yang diberikan perusahaan.

Peran ganda, akan sulit dibedakan kepentingan mana yang harus didahulukan. Secara teoritis kepentingan perusahaan harus didahulukan. Namun dalam prakteknya kepentingan perusahaan justru terabaikan. Akibat lanjut adalah adanya biaya tinggi, dan persaingan yang lemah, serta memperlumpuh perusahaan itu sendiri secara perlahan-lahan menuju kebangkrutan.

Itulah “Buka Warung Dalam Restoran”. Sang pemilik warung mungkin lebih “untung” dan pemilik restoran jangan heran jika ia “buntung”.

Peluang seperti itu sangat lebar di Mahayasa Group yang telah bergerak dalam sekian aktivitas dan kendalinya banyak didelegasikan dari General Manager kepada kadiv/PLH. Kontrol pimpinan langsung terasa lebih longgar. Karena itu semua pihak hendaknya sadar dan mengendalikan diri. Cara-cara seperti ini tidak membuat Mahayasa Group lebih cepat berkembang, Mahayasa Group akan kerdil. Kekerdilan

itu sendiri akibat ulah kita sendiri. Itu namanya “pengkhianatan”.

Mari kita membuat konsensus bahwa kita siap membangun Mahayasa demi hari depan yang lebih baik. Tidak baik jika kita merobohkan gedung dimana kita saat ini sedang ikut “berkepentingan” bernaung di dalamnya. Sebagai petugas Anda pemegang “amanah”. Jangan “bego”.

KEENGGANAN KOMUNIKASI GAGALNYA KOORDINASI

Tak banyak orang peduli komunikasi. Komunikasi dianggapnya hal yang sepele. Tak perlu. Tak penting dll.

Contoh sederhana saja. Pada suatu hari diadakan rapat. Ada salah satu peserta yang diperlukan kehadirannya. Dia penting hadir. Dan dia telah menyanggupi pasti hadir. Tetapi pada saat rapat tiba, dia tidak nongol-nongol. Di mana dia? Para peserta rapat cukup lama menunggu. Panitia bingung. Dicarilah informasi di mana dia saat itu berada? Mungkin dia sedang di perjalanan? Atau ada sebab lain? Panitia dan para peserta rapat semakin bingung karena pimpinan sudah hadir, tetapi dia belum datang juga. Rapat pun belum bisa segera dimulai. Akhirnya salah satu panitia berinisiatif menelponnya.

Apa yang terjadi...?

Eeeee... ternyata dia tidak enak badan sejak kemarin. Anehnya... kenapa tidak menelpon ya? Jawabannya enteng "Oh iya, saya lupa." Atau jawaban lain misalnya, "Oh iya saya kira sudah tahu."

Hmm... jawaban lucu, blo'on dan sekaligus bikin sebel. Kita jadi rugi waktu dan tenaga. Hal yang tampak sederhana tapi akibatnya cukup fatal dan menjengkelkan. Akibat LUPA DAN SAYA KIRA!!!
Solusi, kesadaran membangun komunikasi.

SEBERAPA TUNTAS KERJA KITA?

Kerja keras itu baik. Usaha itu wajib. Upaya itu penting. Ikhtiar itu harus. Tuntas itu perlu. Pastikan agar kita bisa hidup lebih baik.

Semangat kerja terbaik itu harus selalu ditumbuhkan. Jangan pernah padam. Kalau kerja setengah hati. Hasilnya juga setengah pula. Itu hukum alam yang tidak bisa dibantah. Sadarlah, kita sendiri yang menderita rugi.

Yuk... pastikan hasil kerja kita terbaik dan kalau bisa mendekati sempurna. Sempurnanya "hasil yang disebut upah atau apalah namanya, itu sangat tergantung dari makin sempurnanya karya kita."

Mari kita ambil contoh sederhana. Seorang penjahit bisa dibandingkan jahitannya antara penjahit A dan B. Jahitan A hasilnya lebih bagus. Rapi jeli. Pemakai benar-benar puas. Janji selesainya juga tepat waktu.

Tetapi penjahit B? Dia kerja asal menjahit. Tak peduli hasilnya. Bikin kecewa orang apa tidak? Selesainya pun tak pasti. Janji terus. Walau di bonnya tertulis sepekan. Tapi selalu saja ada alasan mulur. Yang

menjahitkan tentu kecewa. Lama-lama penjahit B ini sepi dan tidak laku, sedangkan penjahit A makin laris manis. Usaha jahitnya berkembang dan maju. Keluarganya sejahtera. Mengapa? Karena tangannya berusaha menyempurnakan hasil. Ia tak mau membuat kecewa orang, malah kalau bisa nol kecewa.

Dari kedua penjahit itu kita bisa bertanya, siapakah di antara keduanya yang paling berhak sukses? Tentu penjahit A. Mengapa???

Karena dia telah berdaya upaya melayakkan dirinya untuk menjadi yang dipilih. Dengan jalan itu ia menjadi berhasil. Penjahit A tersebut siap dibandingkan dan sekaligus siap dipersaingkan. Bila perlu siap dipertandingkan.

Jangan berharap sukses itu tiba-tiba datang dari langit. Jangan pula berharap datangnya dari dukun. Pembeli/pemakai jasa tak akan datang lagi jika mereka punya riwayat kecewa.

Kata kuncinya satu, layakkan diri kita menjadi orang terpilih dan yang memiliki semangat kerja terbaik. Kapanpun dan di manapun itu serta pada jenjang kerja apapun. Sempurnakan hasil kerja dan sempurnakan pula niatnya!

RAWON SAJA KOK LARIS?

Jika kita menyebut rawon aah... siapa yang tidak tahu? Tapi yang ini beda. Rawon langganan saya di Surabaya. Di jalan Embong Malang. Serasa tidak ke Surabaya jika saya belum mampir ke sana.

Warungnya tidak besar, tampilannya biasa. Tapi siang malam berjubel pembeli. Meja kursi selalu penuh. Dari segi lokasi biasa! Pelayanan juga biasa! Tapi larisnya? Jangan tanya. Opo karena dukunnya hebat? Ach... saya kira tidak! Memang nyatanya enak lho. Aroma khas rawonnya keluar. Dagingnya empuk. Tidak menyebabkan selulit. Rasa top, maknysus dan mantap.

Hal-hal begini biasanya saya selalu berburu tahu...! Mengapa kok enak begitu? Di mana kuncinya? Saya coba tanya kepada pemilik/pengelola. Dia menjelaskan sedemikian rupa. Bagaimana ia mulai memilih bahan, memilih daging, cara memotongnya dll. Bagaimana pula mengolahnya, pilih bahannya, mencampur bumbunya hingga pengapiannya, panasnya. Tak lupa ia jelaskan pula alat apa yang dipakai dan bagaimana cara memakainya, hingga pada

test uji rasa untuk siap disajikan atau belum? Kesimpulan saya, dia detail... detail... sekali! Setiap tahapan proses terkawal, terkawal dengan ketat. Dari awal hingga akhir.

Ia tak bisa begitu saja percaya dengan pembantunya sebelum ia megeceknnya sendiri, mengeceknnya lagi dan lagi. Waow, luar biasa!!

Naah... bagaimana dengan kita. Dalam keseharian menghandle pekerjaan? Detailkah, mengawalkah, tuntaskah? Sebuah tantangan untuk bekerja lebih baik.

Begitulah cara kerja benar. Segala sesuatu mesti detail, terukur, terkawal, berhitung, kalkulatif, kaji resiko, cermat, chek and recheck dll.

Hasil akhirnya adalah Nasi Rawon yang laris. Rawon yang terkenal. Rawon yang dikangeni para pejabat tinggi dan para artis Jakarta. Rawon yang tak mudah dikalahkan pesaing.

Sobatku... yakinlah "Proses tak pernah mengkhianati hasil!" Jika prosesnya benar, hasilnya berpeluang benar juga. Masih ragu? Semoga kita bisa bekerja lebih baik.

SISAKAN RUANG DI HATI UNTUK ORANG LAIN

(Begitupun Di Dunia Bisnis)

Kemarin saya pulang dari Surabaya-Banyuwangi dengan pesawat Garuda. Harusnya jadwal keberangkatannya pada pukul 11.00 Tetapi tertunda hingga dua kali.

Dalam penungguan yang lama itu tak sangka. Saya bertemu dengan kenalan baru. Yang rupanya ia calon menantu dari keluarga yang saya kenal baik. Dia gadis asal Madiun.

Setelah tiba dan turun pesawat dia berjalan selalu mendampingi istri saya. Saat masing-masing harus berpisah di pelataran Bandara, ia buru-buru menyerahkan sebuah bingkisan. Rupanya oleh-oleh.

“Maaf ibu... ini untuk ibu dan bapak. Saya serahkan di sini menjelang pisah supaya ibu tidak repot membawanya sendiri.”

Wah...! Masya Allah hingga sebegitunya dia berpikir. Berpikir untuk memudahkan orang lain. Sederhana tetapi memukau hati saya, dan hati siapa pun. Padahal kami baru saja saling kenal.

Terkesan hati ini. Ia muda, cantik dan sudah bisa berpikir orang lain. Dia baik hati. Luar biasa! Ketika ditanya ia calon sarjana hukum di Universitas Trisakti Jakarta. Ia bercita-cita meneruskan pendidikan notaris. Ia pintar...!

Apa isi bingkisan tadi? Setelah saya buka di rumah isinya roti yang enak sekali. Doaku untuknya. Salut...!

Satu pesan dari saya : "Sisakan ruang di hati kita untuk memudahkan orang lain."

Di dunia bisnis juga begitu. Pikirkan orang lain dulu. Siapa dia? Para calon pembeli, para pembeli, dan para pelanggan kita. Jangan membuat kecewa. Buatlah mereka senang dan puas.

MEMILIH PEMIMPIN JAMAN NOW

Nampaknya tak mudah memilih pemimpin formal di jaman NOW. Perlu tebar pesona segala. Beda dengan dulu-dulu.

Dulu, di tahun 50-an konon ada cerita menarik tentang pilihan lurah. Saat pilihan, sudah siap dengan beberapa calon, seorang calon yang tak mencalonkan diri digiring ramai-ramai oleh masyarakat untuk ikut dipilih. Saat itu ia sedang berada di sawah. Ia menang telak. Tak ada kegaduhan. Suasana tetap damai. Persahabatan tetap nyantai. Itu dulu bro, bukan jaman now.

Lha... sekarang bagaimana lho...? Banyak calon-calon muncul. Mereka membentuk team sukses supaya menang. Mereka saling memoles diri untuk memperoleh simpati. Antara ingin dan terpanggil hampir sulit dibedakan. Mereka saling berkompetisi adu progam dll.

Bedanya dulu tak ada pencitraan. Lebih-lebih tak ada yang katanya sampai tebar uang. Makin dekat saat-saat pemilihan persaingan makin menajam. Tak jarang dihiasi dengan kampanye hitam. Beredar isue

Sebab ketika ia masih kecil dulu, waktu pemilihan lurah di desanya tidak gaduh seperti sekarang ini. Harap maklum orang seperti Bejo ini banyak di dusun-dusun terpencil.

Sekarang bagaimana kita? Yang jelas berdemokrasi itu bukan membangun kegaduhan! Tapi sebagai alat untuk ikut mewujudkan kesejahteraan sosial. Dimana rakyat diberi kebebasan penuh untuk memilih pemimpinnya. Yang terpenting "Berdemokrasilah secara sehat. Demi Indonesia yang bermartabat, NKRI yang kuat, kesejahteraan rakyat yang meningkat."

Cermatlah dalam memilih. Pilihlah pemimpin yang baik, yang cakap, yang amanah, jangan korupsi, yang berahlak, yang pro rakyat dan yang sesuai hati nurani kita. Suasana pilkada sebentar lagi hadir di tengah-tengah kita. Jayalah Indonesiaku. Untuk Indonesia yang lebih baik dan berbudaya

macam-macam. Tujuannya untuk saling menjatuhkan lawan. Saling serang antar kelompok sana dan sini. Bahkan ada yang suka bermain di air keruh yang terkadang dengan motif untuk keuntungan pribadi. Dari sinilah kegaduhan dimulai. Suasana berisik. Persatuan dan kesatuan jadi terusik. Yang menonton jadi asyik. Tapi ingat tetaplah belajar tahan diri. Tidak perlu ikut-ikutan emosi. Apa lagi ikut-ikutan menyebarkan berita bohong by chat (jika ada) adalah dosa.

Naah... sekarang tahun 018. Sebentar lagi negara punya gawe besar yakni pilkada. Seorang sahabat bernama Bejo, yang lagi ngobrol di sebuah kedai kopi bertanya pada sahabatnya.

"Kang... kenapa yo tiap pemilihan sekarang jadi begini? Kok jadi gaduh, seperti mau perang?"

"Lhaa itulah...! Apa itu ya yang disebut orang sebagai demokrasi?"

"Yo mbuh kang, aku dewe yo ora ngerti?"
Timpal Bejo.

Setelah itu Bejo diam sejenak. Ia lantas menyeruput kopi pahitnya dan manggut-manggut. Mengertikah si bejo apa itu demokrasi? Jangan-jangan yang dipahaminya bahwa "berdemokrasi itu harus gaduh." Wajar jika dia berpikir begitu sebagai orang awam.

DI MANAKAH CAPEK DAN JENUH?

Terkadang kejenuhan menyeruak di lubuk kalbu. Entah datangnya dari mana kok tiba-tiba begitu?

Biasanya karena pekerjaan sehingga mendominasi hati. Kok jadi loyo? Kok sekarang jadi kurang semangat. Yang ada adalah keluhan capek berikutnya adalah keresahan. Mungkin juga kegelisahan.

Saya mencoba untuk mencermati pemain bola. Suatu saat ia mengejar, merebut, menggiring, menggoreng bola, hingga menyepaknya ke gawang. Napas terengah-engah, keringat pun mengucur deras. Capekakah? Lelahkah? Jawabannya tergantung!

Tergantung apa? Berapa kali bola bisa masuk ke gawang lawan dan menang? Kalau sudah menang apalagi bisa meraih trophy kejuaraan, hmm... hati puas capek pun hilang. selanjutnya he he... di manakah keluhan? Di manakah kejenuhan? Di mana pula keresahan?

Saudaraku... kalau begitu persoalannya adalah bagaimana menang? Jawabannya sederhana:

berlatihlah, berlatihlah terus dan cerdaslah!

Fokuslah pada GOAL dan jadilah "pe GOAL!" Fokus... pada bagaimana menundukkan lawan agar kita bisa memasukkan bola berkali-kali ke gawang lawan?

Untuk menjadi menang dan untuk menjadi juara tak cukup berlatih sekali tapi wajib berulang kali. Jangan pernah berhenti, ada prasyarat lain yang mengikuti.

Jangan suka memelihara kenyamanan. Karena ia tidak pernah mendidik!

Selamat merenung dan jangan bingung.

JIWA PEMBELAJAR

Salah satu pelajaran yang menarik yang dibawakan drh. Umu pada kajian dhuha hari sabtu 13 Januari 2018 adalah "Bagaimana agar kita memiliki jiwa PEMBELAJAR." Artinya jiwanya selalu belajar, memperbaiki sikap yang tidak bisa menjadi bisa. Sikap yang salah menjadi benar. Selalu berusaha belajar dan tak pernah berhenti. Tak kenal lelah. Yang begini biasanya adalah mereka berhasil mencapai puncak kesuksesan karier.

Orang-orang seperti ini memang ada tapi tidak banyak. Mereka banyak dibutuhkan. Salah satu hal yang paling urgent dicermati yang ada pada diri figur seperti ini adalah **DAYA ANGKUTNYA**. Maksudnya, bagaimana diri ini memiliki daya angkut yang besar. Yang tinggi yang faktanya di atas rata-rata kebanyakan pekerja lain. Ada pekerja yang mampu dimuati banyak hal. Sementara banyak pekerja lain yang selevel menyelesaikan satu hal saja tidak mampu dan tidak mau tahu. Bahkan jika ditambah tugas ia berputar-putar jalan di tempat. Bingung dan bengong harus bagaimana? Figur ini tidak pernah belajar dari

kekurangannya bahkan kegagalannya. Nyaris orang begini kian bergeser ke pintu stagnasi karier. Hidup yang stagnan dan jalan di tempat.

B e r k a r i e r l a m a d i s u a t u instansi/institusi/department dan pangkatnya tidak jua naik-naik. Aduuh kasihan. Harap tahu tiap pekerja selalu dikompetisikan, dipersaingkan secara sempurna. Terbuka atau tertutup!

Orang-orang sukses berangkat dari semangatnya yang tinggi untuk belajar. Untuk mengerti. Untuk bisa. Kemampuan yang keras untuk memiliki daya angkut yang besar. Ia membangun optimisme hari esok dan tak ragu atas jalan yang dipilihnya. Daya angkut itu ibarat sebuah kendaraan tronton, mampu dimuati banyak. Kapasitasnya tinggi. Figur begini yang bisa menyelesaikan hambatan dengan waktu yang relatif singkat. Bisa mengerjakan tidak satu hal tapi belajar terus mengerjakan banyak hal dan BISA.

Di situlah tampak nyata kualitas diri kita. Pribadi yang berkarakter. Pribadi berkelas. Pribadi calon leader. Saudarku... berusahalah belajar dan belajar berikutnya kerja jadi pintar dan benar. Jadikan ini sebagai renungan pagi. Selamat bekerja menjadilah yang berdaya angkut tinggi...!!!

MASALAH DAN BEBAN

Masalah adalah hambatan. Kalau ada masalah mesti segera dipecahkan agar tujuan yang kita inginkan bisa tercapai.

Hambatan itu selalu ada. Hampir setiap hari kita selalu jumpa bahkan bersahabat. Hambatan juga sebuah konsekuensi logis bagi kehidupan karena kehidupan dinamis. Kita harus bergerak maju mengikuti dinamikanya. Tidak mungkin kita menghindar, berbalik arah apa lagi lari.

Tetaplah berjuang. Berjuang keras. Gali potensi. Cari opsi. Sebagian orang menganggap hambatan adalah beban. Tetapi sebagian yang lain menganggapnya sebagai tantangan hidup.

Tidak ada tantangan jika tidak ada kehidupan. Makan pun harus dikunyah, menggoreng pun harus ada api. Tak ada hal yang benar-benar gratis. Tidak ada yang tiba-tiba jatuh dari langit. Setiap ingin langsung tersedia. Pasti tidak ada itu..! Jangan berharap lebih atau membangun hayalan.

Bagi yang menganggap hambatan bagian dari seni kehidupan, tetaplah yakin pasti ada celah. Akan

ada saat dimana kan indah pada waktunya.

Sobatku... teruslah menjadikan diri terdidik sebagai insan “pembelajar” yang sanggup berkembang, sanggup maju dan sanggup mengisi ruang-ruang kosong dimana ruang itu memang menuntut untuk diisi.

MENDORONG DIRI BERUBAH SEGERA!

Minimal 2 topik terdahulu sudah saya uraikan lebih detail tentang pentingnya “kita berubah” berubah diri, berubah kerja.

Berubah itu memang tuntutan jaman. Tuntutan keadaan. Kita harus berubah dari sekarang. Untuk itu tetaplah menjadikan diri sebagai “pembelajar yang tak pernah berhenti.” Kita harus mengejar ketertinggalan dari keadaan dan jaman.

Dunia kian maju dan modern. Kita mau tidak mau harus mengikutinya dan menyesuaikannya. “Era ini disebut era millennials.” Dimana perubahan cara-cara hidup, gaya hidup menuntut berubahnya pola pikir kemudian berubah, kebiasaan lama menjadi kebiasaan baru yang lebih ngeh, lebih sehat dll. Gaya lama bekerja yang tak efisien, hanya menunggu bola tak sesuai dengan jaman lagi. Pesaing kita, lawan kita siap terkam. Tengoklah dengan hadirnya mini market, bagaimana nasib warung-warung kecil?

Oleh karena itu sikap dan tindakan harus di update! Harus di upgrade! Jangan tunggu lama-lama. Contoh saja hadirnya ponsel membuat kita harus ikut.

Bergumul melebur ke dalam era teknologi informasi, era sosmed. Kita kini tidak lepas dari HP dari SMS, WA, FB, Instagram, Twitter dll.

Konsekuensinya pulsa jadi kebutuhan utama. Dulu tidak ada. Kini kita tergantung. Sehari tanpa HP, tanpa SMS, WA dll rasanya kita ketinggalan jejak-jejak kehidupan sehari-hari. Seluruh anggota keluarga kini memerlukan pulsa. Kita butuh informasi dan komunikasi yang relatif cepat. Yang gaptek, tak bisa menikmati euforia jaman itu. Semua itu butuh biaya. Konsumsi rumah tangga meningkat, anggaran belanja rumah tangga jadi naik. Untuk itu maka kita kerja harus lebih keras, lebih cepat, lebih kenceng dan kreatif. Pakai trik-trik baru, taktik baru yang bisa menang. Trik lama dibuang, atau direvisi "kita harus memacu diri, adu kekuatan adu cerdas, adu ketahanan fisik dan adu ketegaran mental" selanjutnya meraih keberhasilan. Sukses!!!

Yang terakhir jika kita tetap saja begini, bertahan pada pola pikir lama, sikap dan tindakan lama, tidak menselaraskan diri dengan majunya jaman, maka... maka... "bersiap-siaplah untuk ditinggal jaman atau jangan-jangan kita malah terancam tergilas oleh jaman."

Era MILLENNIALS bergerak maju, cepat, tak terbendung, menuntut kita berubah dengan akselerasi yang lebih cepat pula.

ILMU KEPEPET

Kok ada ya ilmu yang namanya “ilmu kepepet” opo kuwi? Ya memang ada. Hal ini biasanya diungkapkan dalam canda kita sehari-hari. Ilmu ini sudah lama populer.

Bagaimana itu? Ilmu, yang ketika kita kepepet muncul keinginan “ikhtiar yang tuntas dan pikiran jadi cerdas.” Yang sulit terasa mudah. Yang tidak bisa jadi bisa. Aneh? Yang terasa tidak cukup jadi cukup?

Contoh. Ketika awal bulan, dimana kita baru terima gaji, kita tidak terlalu selektif dan sensitif dalam belanja. Tetapi manakala akhir bulan kita cenderung hati-hati. Berpikir keras dan cerdas!

Demikian pula ketika kita kerja sehari-hari. Terlibat aktif dalam suatu team kerja. Waktu selesainya pekerjaan dibatasi. Ada target waktu kapan selesai? Saat itu kita benar-benar teruji. Kita ingin target itu benar-benar bisa direalisasikan. Agar bisa menjadi kebanggaan bersama. Sebagai bukti kita bisa. Kita mampu!

Dari kasus di atas apa yang harus ada? Yakni kemampuan diri “FOKUS.”

Seringkali kita sehari-hari gagal fokus. Pikiran suka ke mana-mana. Suka berpikir yang “kurang penting daripada yang lebih penting.” Akhirnya sikap pun mengikuti. Tindakan cenderung lamban.

Oleh karena itu ke depan kiranya “perlu latihan fokus” agar pekerjaan selesai tepat waktu dengan biaya yang sudah direncanakan.

Berlaluanya waktu, dimana pekerjaan kian tertunda-tunda sesungguhnya adalah kerugian juga. Kita tak boleh menganggap kerugian itu hanya dipandang dari segi nominalnya uang, tapi juga harus dilihat terbuangnya waktu. “Berlaluanya waktu bagi pebisnis adalah hilangnya peluang.”

Kita perlu berjanji pada diri sendiri agar mampu disiplin. Mampu memenuhi janji kepada pimpinan, ataupun atasan kita. Tepat waktu dan tepat biaya. Tidak boleh juga mengabaikan janji kepada pengorder, pemesan, pelanggan, customer dst. Kepuasan mereka adalah segalanya bagi kita.

Ternyata ilmu kepepet mampu menghadirkan hikmah yang bermanfaat bagi kehidupan. “Hidup memang benar terasa indah. Asal kita mampu menikmatinya.”

Sobatku... tampaknya kita perlu merenung sejenak.

ERA HADIRNYA PERADABAN BARU

Era tahun 2000-an mulai tampak geliat baru majunya teknologi informasi. Sehingga lahirlah peradaban baru. Kebiasaan baru dan budaya hidup baru.

Semua hal sudah bisa diakses melalui komputer. Melalui jaringan internet baik data, informasi, gambar dll. Sehingga segala hal yang semula sulit jadi mudah dan semua hal yang mudah jadi lebih mudah. Yang jauh terasa dekat. Dunia yang luas terasa sempit.

Contoh. Jika kita bepergian di suatu kota mencari suatu alamat jalan, kini kita tidak bingung lagi. Kita bisa "googling." Mengakses melalui ponsel kita. Juga yang lain lain.

Contoh lagi yang berkaitan dengan transaksi perbankan yang disebut E banking. Mengambil, memindah dan menyetor uang kini dapat dilakukan hanya memencet knop-knop yang ada di HP atau komputer kita.

Semua serba elektronik serba teknologi informasi dan praktis. Termasuk memesan hotel, tiket pesawat dll. Juga ketika kita order barang, taxi ataupun

makanan bisa dilakukan secara online. "Inilah yang saya sebut sebagai era baru, peradaban baru. Termasuk di dalamnya adalah era digital atau digitalisasi."

Apa dampaknya? Bisa positif, bisa pula negatif. Yang positif tentu "kemudahan, kecepatan dll." Yang negatif harus menjadi kewaspadaan bersama. Antara lain tergantikannya "peran orang ke peran alat-alat elektronik." Alatlah yang bergerak. Begitu klik...jadilah! Apa yang terjadi selanjutnya adalah makin menyempitnya ruang lapangan kerja. Ke depan pasti akan terjadi seleksi alam. Kompetisi yang lebih sengit, lebih ketat sesama tenaga kerja. "Hanya mereka yang mampu mengikuti era zaman yang berubah itulah yang bisa survive." Yang tidak bisa pasti tersingkir.

Senyampang dengan itu, siapapun pekerja, pada level apapun mereka harus siap menghadapi era baru itu. Zaman itu sudah hadir di depan mata. Zaman itu kini sudah berubah dan bisa mengubah segalanya. Menuntut peran baru, menuntut diri berubah. Perubahan itu begitu cepat, hebat dan dahsyat. "Kita pun harus bisa lebih cepat mengujarnya."

Zaman itu siap menggilas siapa saja. Mereka yang tidak berubah tidak unggul, tidak bermental juara, yang tidak mampu dan sanggup meng-upgrade diri dan meng-updatekan kemampuan dan kecakapan.

Tuntutan zaman kini kian berat. Sekali lagi berat sekali sobat. Maka itu ayo bergegaslah, berlarilah!

Selamat menjemput era baru, semangat baru dengan etos kerja baru. Semangat perubahan.

JEBAKAN INFORMASI DAN SOSIAL ENGINEERING

Teknologi informasi yang sedemikian pesatnya di era millennials ini ada sisi-sisi yang perlu diwaspadai. Inilah salah satu efek negatifnya. Walaupun tetap menyimpan sejuta manfaat bagi kehidupan. Paling tidak dengan majunya teknologi informasi makin “meluasnya sebaran ilmu pengetahuan melalui alat-alat elektronik. Komputer, ponsel dll.”

Hal yang paling krusial negatif adalah dengan mudah menyebarnya hoax. Yaitu berita bohong, fitnah, caci maki dll. Tapi ada juga informasi yang memancing atau menjebak. Mereka melakukan akal-akalan. Ujung-ujungnya penipuan.

Misalnya tentang seseorang atau sebuah nomor ponsel yang diinformasikan melalui ponsel kita dapat hadiah besar. Kemudian kita menelpon balik pemberi informasi dan kita kemudian mengikuti perintahnya. Dengan dalih tertentu ia meminta password kartu ATM kita. “Dalam waktu sekejap saja tabungan kita di bank ambles terkuras.”

Kemarin saya mendapat chattingan tentang seseorang yang mengaku bahwa ia adalah warga

Malaysia yang ingin menitipkan uangnya 9.9 miliar. Hal demikian adalah upaya memancing agar saya menelpon balik. Kemudian dia mempelajari kelemahan saya yang sebenarnya dia mau menipu.

Untuk itu waspadalah. Berhati-hatilah. Jangan mudah terpancing. Gunakan akal sehat kita. Mereka tahu persis bagaimana melumpuhkan psikologis lawan. Bagaimana pula memanfaatkan kepanikan lawan dll.

Masih banyak model-model lain, trik-trik lain dari mereka dengan satu tujuan mengelabui. Seperti pula ada penumpang bus yang berpakaian sangat necis, kemudian sok akrab. Mengajak kita berbincang. Padahal sebenarnya dia sedang mengincar dompet kita. Mulanya kita terkesan orang baik-baik tetapi baru tahu kemudian jika ia sebenarnya pencopet.

Bagi yang suka bepergian dengan pesawat juga harus hati-hati, misalnya melihat ada orang yang terhuyung-huyung membawa koper berat meminta tolong untuk dibantu, dibawakan di bandara. Padahal di dalamnya berisi narkoba. Jika terkena pemeriksaan bisa-bisa kita berurusan dengan polisi.

Hal-hal seperti itu kini banyak terjadi. "Tetaplah waspada dengan apa yang dinamakan SOCIAL ENGINEERING.

Sampaikan hal ini kepada keluarga dan sahabat kita agar mereka lebih berhati-hati.

CARA LAMA MENCEGAH ANAK-ANAK KITA

Dulu, ketika anak-anak kita masih kecil-kecil kita begitu sayang. Segala perhatian tertuju padanya. Digigit semut saja kita panik. Digigit nyamuk pun dikejar-kejar hingga kena. Saking sayangnya..!

Kala itu ia bermain, kemudian ia menggapai benda yang tidak aman, kita segera menyingkirkannya, menyembunyikannya hingga tak terlihat olehnya. Hmm.. sayang banget..!

Kala itu kita tidak tiba-tiba merebutnya. Tapi sebisanya kita memintanya, tapi tanpa membuat ia kecewa. Langkah itu manis. Karena kita berupaya agar ia tidak menangis. Anak kita dialihkan perhatiannya diberinya mainan lain yang tepat, dan yang tidak berbahaya. Kita rayunya ia agar memilih benda yang benar, yang tepat, yang cocok seusianya.

Inilah cara kita dulu. Cara kita ketika mereka masih kecil-kecil. Kita para orang tua begitu ariefnya. Sangat-sangat, arief. Tetapi bagaimana sekarang? Masih arifkah? Bagaimana setelah mereka beranjak dewasa? Masih ada? Atau mungkin sudah tak ada? Saya yakin, kasih sayang itu masih bersemi. Tetapi

kadang caranya berbeda. Kita sering tidak sabaran, kadang juga sedikit marahan. Khususnya para ibu-ibu, ngomel terus... hingga si anak sulit membela diri. Omelan sulit distop. Tak peduli perasaan mereka. Aah... itu kemarin. Sekarang saya memilih tidak! Syukurlah.

Jika anak-anak kita mulai dewasa, ajari mereka tentang kesabaran dan kelembutan. Ajari berpikir tentang hal yang patut dan yang tak patut. Tentang benar dan salah. Tentang boleh dan tak boleh. Mereka jangan diposisikan seolah tak tahu apa-apa.

Sesungguhnya pada diri anak butuh pengakuan. Butuh penghargaan bila perlu sanjungan. Mereka harus didorong agar percaya diri dan punya motivasi. Berani belajar menyusun pola pikir benar. Membuat penalaran benar. Harus diberikan kesempatan belajar bertanggung jawab atas keputusannya. Didorong mengembangkan kreatifitasnya. Jangan dibikin serba takut salah. Tidak pernah mencoba. Tak berani melangkah, jadi peragu-peragu dll.

Kalau seperti itu mereka bisa jadi kering ide, miskin gagasan dan cita-cita. Berikanlah ruang untuk berani dan cerdas tentang hal-hal yang diyakini kebenarannya. Beri pemahaman tentang pentingnya berpikir proses hingga mereka menemukan sebab

akibat yang melekat dengan segala konsekuensinya.

Mereka terkadang harus dibawa ke suasana menantang yang menjadikan mereka lebih dewasa, tegar dan kuat. Berikan dorongan moril untuk semangat melakukan yang terbaik dalam medan apapun. Khususnya dalam menjemput hari esoknya yang lebih baik.

Tugas kita sebagai orangtuanya, makin dewasa anak-anak harus makin arif. Cara-cara lama ketika anak masih kecil-kecil dulu itu sudah benar Perlu diulang. Masih up to date. Hanya perlu create sedikit dan tetaplh mendidik.

Sahabatku, doakan terus mereka, insyaAllah anak-anak kita jadi anak penurut, shaleh dan shalehah. Santun dalam ucap dan santun dalam sikap.

Jadikan anak-anak kita, anak-anak yang bangga dengan bijaknya orangtuanya. Bangga dengan cara-cara mendidiknya, dan bangga akan teladannya

Teladan kita pasti akan menjadi catatan emas bagi mereka, dan tentu akan menyinari hidupnya, menyinari sekitarnya. Untuk anak-anaknya. Dan... di situ ada cucu-cucu kita.

PENYEMANGAT ATAU PENGHAMBAT TEAM KERJA?

Pernah ada tagline sebuah partai, "Bersama kita bisa." Apa memang kita tidak bisa bersama? Ya, nyatanya memang ada saja yang tak bisa. Bersama hanya terpaksa. Mengapa? Karena kita suka beda. Dan beda itu manusiawi. Tapi perbedaan tidak harus menghambat kebersamaan. Tidak harus jadi pertikaian.

Itu partai. Kali ini yang kita bahas team kerja. Dalam sebuah team kerja ada ketua dan anggota. Masing-masing mereka punya peran. Minimal peran penyemangat. Bukan penghambat. Penghambat adalah mereka yang tak siap kompak, tidak siap kerja bersama dan sama-sama kerja.

Contoh saja. Lagi serius-seriusnya kerja masih ada saja yang bercanda. Tidak tahu ini saat kerja atau bukan? Tidak bisa menjaga suasana kerja. Waktu kerja harusnya fokus. Terkadang malah ada yang sempat mojok sambil merokok. Ia pun terlihat asyik senyum-senyum sendiri "esemesan". Bermain HP, saat istirahat buru-buru. Saat pulang begitu. Padahal datangnya

sering tidak tepat waktu. Kerja tergesa-gesa. Tidak ada sikap untuk memberi waktu extra bagi perusahaan. Jam kerjanya cuma pas bandrol. Sehari-hari hampir begitu. Bahkan sepertinya merasa tidak penting pada kerjanya tapi lebih penting pada absennya.

Biasanya anggota team yang begini mudah jadi rasan-rasan. Sementara ia sendiri tidak nyadar, mulai tak disukai teman. Akibatnya pelan-pelan ia minggir atau dipinggirkan. Berhati-hatilah kawan. Berubahlah dari sekarang. Jadilah anggota team yang unggul. Jangan bikin capek teman satu team.

Yuk perbaiki sikap. Setiap kita harus berusaha menjadi bagian penting/key person dalam team. Di Jepang orang yang "terpakai", keluarganya gembira dan bangga. Di Indonesia tertawa-tawa.

Jadilah anggota team yang terpakai, bukan sekedar nunut. Jangan sampai adanya dan tidak adanya seolah sama saja. Adanya tidak ditunggu, hadirnya tidak dicari.

Sobatku, sejatinya team terbaik adalah team yang kompak, solid, satu dan padu. Ibarat sebuah "kord" lagu, tidak ada suara sumbang. Sang penabuh genderang dengan sang dirigent saling membangun harmoni. Selanjutnya pekerjaan jadi mudah, cepat, lancar dan benar.

Untuk itu betapa pentingnya saling membangun semangat kerja dalam team kerja. Setiap anggota team harus bisa jaga sikap. Yaitu sikap yang benar. Membangun kompak hadir kebersamaan.

Ingin sukses? Jadilah anggota team yang baik. Pelajari bagaimana sikap benar selama kerja. Sikap benar menghandle pekerjaan, memahami cara-cara kerja. Selanjutnya sikap benar pada atasan kita. Sebab nilai prestasi kerja kita ada pada atasan kita.

Kita sebagai anggota team, tidak bisa berbuat apa-apa jika pimpinan kita kurang berselera dengan sikap dan cara-cara kerja kita.

Yuk jadilah anak buah yang baik, yang profesional dan loyal. Mereka yang jadi penyemangat sesungguhnya adalah penyelamat.

