

## BELAJAR APA DARI BUKU INI?

- Tahapan Persiapan Usaha • Tahapan Memulai Usaha
- Tahapan Mempertahankan Usaha • Tahapan Menikmati Kesuksesan
- Tahapan Menyikapi Daur Bisnis

Setiap pengusaha sukses pasti pernah gagal. Buku ini meyakinkan asumsi itu. Bahkan, kata penulis, seberapa banyak kegagalan Anda itulah yang akan menentukan nilai dari kesuksesan Anda. Hanya saja, banyak para pebisnis dan pengusaha pemula yang mudah tumbang, patah semangat dan tak punya gairah lagi ketika diterpa masalah dan jatuh dalam kegagalan.

Buku ini menawarkan banyak terapi praktis untuk meminimalisir, mengantisipasi dan menghadapi kegagalan. Dalam beberapa kasus yang dicontohkan, penulis juga berani menjamin banyak kegagalan yang bisa diubah menjadi peluang dan kesempatan. Yakni, dengan mengikuti tuntunan yang dijabarkan penulis dari hasil pengalaman dan pengamatannya terhadap sejumlah pengusaha sukses terkenal.

Dengan gaya bahasa yang bernas, buku ini cocok untuk menjadi bacaan utama para pebisnis pemula yang masih buta akan seluk beluk usaha, atau para pengusaha yang tengah menghadapi kesulitan atau kegagalan.



Buku karya Pak Ridlo ini mengupas tuntas tahapan-tahapan untuk memulai usaha. Sangat membantu bagi mereka yang baru mau memulai berwirausaha. Tahap demi tahap dijelaskan dengan baik sehingga buku ini bisa jadi referensi awal Anda yang ingin memulai usaha.

—**Sandiaga Uno**, Entrepreneur Muda

Indonesia butuh buku yang mengajak berwiraswasta secara total seperti ini. Buku karya Pak Ridlo ini memberikan pencerahan bagi kita untuk turut membangun bangsa melalui bidang usaha. *Subhanallah!*

—**Ustadz Yusuf Mansur**, Mubaligh dan Pengusaha

Sentuhan-sentuhan spiritual dalam buku ini membuatnya istimewa. Tak hanya mengajak pembacanya untuk sukses berwirausaha, tapi juga menggunakan kesuksesan itu sebagai sarana mengabdikan pada Tuhan dan sesama.

—**Muslimin Nasution**, Menteri Kehutanan Kabinet Reformasi Pembangunan

Dengan bahasa yang “merakyat”, buku ini cocok menjadi konsumsi masyarakat untuk membangkitkan nyali wiraswasta mereka. Apa yang ada dalam buku ini merupakan pemikiran dan pengalaman pribadi penulis, karena itu lebih dari cukup sebagai modal untuk sukses menjadi pengusaha.

—**Aries Muftie**, Ketua Umum Asosiasi BMT Se-Indonesia

**renebook**

House of Enlightenment & Eternity

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

Jl. Siaga Raya No.21 C, Pejaten Barat  
Jakarta Selatan 12510 INDONESIA  
Phone/Fax : +6221-7998510  
Mobile Phone: +6221-46573324

ISBN: 978-602-19153-9-4



BISNIS/ENTREPRENEURSHIP

renebook  
House of Enlightenment & Eternity

ENTREPRENEUR RADIKAL

Muhammad Ridlo Zarkasyi

renebook  
House of Enlightenment & Eternity

Muhammad Ridlo Zarkasyi

# ENTREPRENEUR RADIKAL

Catatan Inspiratif dan Solusi-solusi  
Taktis Mengatasi Tahapan-tahapan  
Kritis dalam Bisnis

★★★★★  
— RECOMMENDED —  
**REFERENCE  
BOOK**  
★★★★★

Beginilah seharusnya seorang entrepreneur bekerja: SPARTAN—punya target jelas, tak kenal putus asa dan terus mencoba. Tips dan trik dalam buku ini bisa menjadi acuan yang sangat bagus untuk melambungkan kesuksesan usaha Anda!

—**Bob Sadino**

Muhammad Ridlo Zarkasyi

# ENTREPRENEUR RADIKAL

Catatan Inspiratif dan Solusi-solusi  
Taktis Mengatasi Tahapan-tahapan  
Kritis dalam Bisnis

★★★★  
— RECOMMENDED —  
REFERENCE  
— BOOK —  
★★★★

House of Enlightenment & Eternity

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

# ENTREPRENEUR RADIKAL

★★★★  
— RECOMMENDED —  
REFERENCE  
— BOOK —  
★★★★



**renebook**  
House of Enlightenment & Eternity

Muhammad Ridlo Zarkasyi

# ENTREPRENEUR RADIKAL

Catatan Inspiratif dan Solusi-solusi  
Taktis Mengatasi Tahapan-tahapan  
Kritis dalam Bisnis

★★★  
— RECOMMENDED —  
**REFERENCE**  
— BOOK —  
★★★

Beginilah seharusnya seorang entrepreneur bekerja:  
SPARTAN—punya target jelas, tak kenal putus asa dan terus mencoba.  
Tips dan trik dalam buku ini bisa menjadi acuan yang sangat bagus  
untuk melambungkan kesuksesan usaha Anda!

—Bob Sadino

# Entrepreneur Radikal

## Catatan Inspiratif dan Solusi-solusi Taktis Mengatasi Tahapan-tahapan Kritis dalam Bisnis

Oleh: Muhammad Ridlo Zarkasyi  
Copyright © 2013, Muhammad Ridlo Zarkasyi

xvi + 330 hal; 15 x 23 cm  
ISBN: 978-602-19153-9-4

Editor: Luqman Hakim Arifin, Anis Maftuhin, AN Ubaedy  
Pemeriksa Aksara: R. Wijanarko, Agus Khudlori  
Desain Cover: A.M Wantoro & Kholisatul Hidayah  
Layouter: Hendrik Ferdiansyah  
Ilustrator: Kholisatul Hidayah

Cetakan I, Desember 2013

Diterbitkan pertama kali dalam bahasa Indonesia  
oleh Penerbit ReneBook

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.  
Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau  
seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

**renebook**

House of Enlightenment & Eternity

Jl. Siaga Raya No.21 C  
Pejaten Barat, Jakarta Selatan 12510 INDONESIA  
Phone/Fax : +62 21-7998510  
Mobile Phone : +62 21-46573324  
[www.renebook.com](http://www.renebook.com)

.....

Untuk istriku Meitria Cahyani,  
anak-anakku Rayhanat, Rania, Razana,  
semoga hikmah buku ini bisa memberi bekal  
untuk selalu mandiri dalam kehidupan.

.....

“

Untuk menuai sukses, seorang pengusaha haruslah menjadi entrepreneur TOTAL. Entrepreneur RADIKAL. Dalam arti, menjadi pengusaha 100 persen.

”



“

Tuhan telah menjatah jumlah kegagalan untukmu. Maka, habiskanlah jatah kegagalanmu itu secepat mungkin.

”



## Pengantar Penulis

SAMPAI SAAT INI—MESKI presiden dan menteri ekonomi silih berganti, kemiskinan dan pengangguran masih menjadi penyakit kronis bagi bangsa ini. Sudah delapan windu lebih Indonesia merdeka, tapi penyakit tersebut tak kunjung sembuh. Beberapa langkah telah diambil, tapi masih cenderung tambal sulam, belum menyentuh ke akar persoalan. Entrepreneur<sup>1</sup> pun belum sepenuhnya menjadi solusi (*problem solving*), bahkan masih dianaktirikan.

Ada banyak sebab yang bisa kita inventarisir. *Pertama*, mental kuli bangsa ini sebagai efek psikologis dari puluhan tahun dijajah oleh bangsa imperialis. *Kedua*, stereotip masyarakat yang belum menjadikan entrepreneur sebagai profesi yang bergengsi, kecuali bagi pengusaha yang memang benar-benar kelihatan sukses.

Padaahal, dua persen saja dari total penduduk Indonesia menjadi entrepreneur yang berhasil, maka masalah kemiskinan dan pengangguran insya Allah bisa diatasi. Apalagi jika bisa lebih dari itu. Buku ini saya tulis dalam upaya untuk menumbuhkan sikap mental entrepreneur (*the entrepreneurial mental attitude*) tersebut.

Pengalaman saya selama puluhan tahun menggeluti dunia usaha, terutama ketika mulai merintis dan mengembangkan PLMPM (Pusat Latihan Manajemen dan Pengembangan Masyarakat) milik Pondok

---

1. Meski kerap diperdebatkan berbeda, tapi, saya melihat arti yang sama pada pengertian dan pemahaman istilah wiraswasta atau entrepreneur atau pengusaha. Tentu saja ada *grade*-nya, misalnya, wiraswasta untuk kelas menengah ke bawah, entrepreneur untuk kelas menengah ke atas dengan skala usaha sedang. Sedang pengusaha untuk kelas atas, dengan skala usaha besar. Tapi apa pun itu, semangatnya tetap sama.

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Modern Gontor di Ngawi, Jawa Timur, hingga saat ini, saya melihat adanya gairah berwirausaha di kalangan generasi muda Indonesia, meskipun dalam jumlah yang masih jauh dari harapan. Namun hal itu tidak mengurangi optimisme saya bahwa ke depan generasi muda yang sadar wirausaha akan terus meningkat.

*Nah*, tunas-tunas wirausaha yang sudah ada ini harus terus dipupuk dan dirawat, agar tidak mati di tengah ladang yang subur bernama Indonesia ini. Pertanyaannya, bagaimana agar tunas-tunas wirausaha itu bisa tumbuh subur sesuai yang diharapkan untuk kemakmuran Indonesia? Bagaimana para pengusaha dan calon pengusaha bisa meraih sukses?

Kuncinya ada pada mental si pelaku usaha itu sendiri. Untuk menuai sukses, seorang pengusaha haruslah menjadi entrepreneur **TOTAL**. Entrepreneur **RADIKAL**. Dalam arti, menjadi pengusaha 100 persen. Mengapa? Kalau seorang pengusaha memandang kegiatan wiraswasta sebagai “jalan hidup” dan menjalaninya penuh keyakinan, tak gampang menyerah, cepat atau lambat ia pasti akan sukses. Sebaliknya, jika ia menganggap kegiatan wiraswasta hanya sebagai “persimpangan”, coba-coba, dan menjalaninya dengan setengah hati—setengah ingin jadi pengusaha, setengah ingin jadi pegawai—bisa dipastikan hasil usahanya juga tak akan maksimal, bahkan gagal.

Entrepreneur **RADIKAL** di sini artinya harus berbeda dari yang lain dalam banyak hal, antara lain:

- Ide yang radikal; sebuah bisnis bisa abadi dengan menjalankan sesuatu yang berbeda dari kebanyakan orang, bukan ide biasa yang mudah usang dan ditiru. Agar muncul ide yang berbeda dan tidak biasa, diperlukan sikap radikal tersebut.
- Sikap mental terhadap perubahan; sukses usaha akan mengubah diri seorang entrepreneur secara radikal, antara lain kekayaannya, keterampilannya, status sosialnya. Nah, hal ini dimulai dari merubah sikapnya secara radikal, secara tidak biasa. Kalau perubahan itu biasa saja, menjadi pemilik usaha yang biasa-biasa saja alias

## Pengantar Penulis

kelas “*bakul peceh*” yang stagnan, dan berprinsip “*Gini aja cukup, Mas...*” tidak akan bisa menjadi entrepreneur sukses.

- Pengetahuan dan keterampilan; untuk menyongsong sukses, seorang entrepreneur juga harus sanggup menambah pengetahuan dan keterampilan yang tidak biasa, melebihi yang sudah dimiliki orang seusianya, melebihi orang seprofesi atau sesama sektor usaha pada umumnya. Cara belajar, sumber belajar, lama belajar, tempat atau lokasi belajarnya, dan lain-lain, harus berbeda dari orang kebanyakan.
- Upaya yang radikal; melakukan kerja keras melebihi orang kebanyakan, melebihi batas kewajaran orang bekerja, bahkan melebihi kemampuannya bekerja. Lebih cerdas, lebih berani, lebih edan dan lebih kreatif dari yang lain.

Semua hal yang radikal tersebut diperlukan agar entrepreneur dapat menyongsong suksesnya yang juga radikal, yang akan diikuti perubahan-perubahan kehidupan radikal yang menuntutnya kemudian.

Maka, tak ada jalan lain untuk sukses menjadi seorang entrepreneur atau pengusaha atau wiraswasta atau wirausaha kecuali dengan menjalankan prinsip radikal itu. Caranya, antara lain dengan membuang jauh-jauh mental pegawai, mencurahkan seluruh pikiran dan tenaga hanya untuk wiraswasta, siap menghadapi kesuksesan dan kegagalan dalam usaha, dan tidak mudah pindah haluan. Jika sikap dan prinsip ini sudah dimiliki seorang pengusaha, kesuksesan hanya tinggal menunggu waktu saja.

Saya berharap, hadirnya buku ini, dapat menjadi sumber inspirasi, pelecut semangat, sekaligus pedoman bagi para calon pengusaha dan pengusaha pemula yang ingin menggeluti dunia wirausaha, agar terus konsisten dan eksis di dunia ini hingga meraih kesuksesan. Sebab, dunia usaha adalah dunia risiko, baik untung maupun rugi. Seorang pengusaha harus siap bangkrut, sekaligus siap kaya. Tak selamanya seorang pengusaha rugi, dan tak selamanya pula untung. Tapi yang harus dicatat, jika mengalami kebangkrutan atau

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

kegagalan, itu berarti jalan menuju kesuksesan mulai tersingkap. Jadi, jangan lekas-lekas putus asa!

Terkait hal ini, saya ingin mengingatkan sebuah adagium yang intinya, “Tuhan telah menjatah jumlah kegagalan untukmu. Maka, habiskanlah jatah kegagalanmu itu secepat mungkin.” Habiskanlah sisa kegagalan dan kebangkrutan usaha Anda selagi masih muda, maka yang tersisa dari umur Anda selanjutnya adalah kesuksesan. Itulah hakikat dari seorang entrepreneur radikal!

Buku ini tidak mungkin hadir di tangan pembaca sekalian tanpa kemurahan hati berbagai pihak, baik yang terlibat langsung maupun tidak langsung. Karena itu, saya ingin mengucapkan terimakasih kepada tim bisnis, *partner* bisnis, dan kolega saya yang tak bisa saya sebutkan satu persatu atas masukan, ide, dan gagasan-gagasan penting selama proses penulisan buku ini. Terimakasih juga kepada para peserta pelatihan-pelatihan saya atas dorongan kalian semua, sehingga gagasan menerbitkan buku ini menjadi nyata. Juga kepada penerbit ReneBook; Luqman Hakim Arifin & Anis Maftukhin beserta timnya, yang telah menyulap naskah saya menjadi buku yang “ciamik” ini.

Kepada istri saya tercinta Meitria Cahyani, yang selalu memberi motivasi untuk menyelesaikan tulisan: buku ini untukmu, Dik! Terimakasih atas segala *support* selama proses menulis, dan keikhlasan mempersilakanku berlama-lama di depan komputer.

Terakhir, saya merasa buku ini masih jauh dari sempurna. Karena itu, masukan, ide dan kritik yang membangun sangat saya harapkan demi kebaikan buku ini. Semoga buku ini memberi manfaat luas, tidak hanya bagi para calon pengusaha, tapi juga bagi masyarakat secara umum. Semoga buku ini dicatat sebagai amal jariah penulis di sisi Allah. Dan hanya bagi Allah segala pamrihku tertuju.

Jakarta, Oktober 2013

# Daftar Isi

<b>PENGANTAR PENULIS .....</b>	<b>VII</b>
--------------------------------	------------

## **PROLOG**

Peluang dan Tantangan Para Calon Pengusaha .....	xv
--	----

## **BAGIAN PERTAMA**

<b>MENGAPA HARUS ENTREPRENEUR?.....</b>	<b>9</b>
---	----------

1. Anda Dibutuhkan Indonesia!.....	11
2. Kebebasan Berkembang .....	19
3. Kini Eranya Sudah Tiba.....	29
4. Hanya Mencari Kekayaan!.....	35
5. Lebih-lebih untuk Kelas Menengah.....	39

## **BAGIAN KEDUA**

<b>GODAAN DAN HAMBATAN.....</b>	<b>45</b>
---------------------------------	-----------

1. Penjara Budaya .....	49
2. Takut dan Minder.....	57
3. Bermewah-mewah dan Ilusi Ingin Cepat Kaya.....	67
4. Gampang Menyerah .....	73
5. Mengharap-harap Dukungan dan Bantuan .....	81
6. Kegagalan Membangun Sistem .....	85
7. Kiat Melawan Hambatan dan Godaan .....	93

## **BAGIAN KETIGA**

### **TAHAP PERSIAPAN MEMBANGUN USAHA ..... 103**

<b>Proses Membangun Usaha-usaha.....</b>	<b>105</b>
1. Matangkan Persiapan!.....	107
2. Motivasi Berwiraswasta.....	115
3. Belajar Berwiraswasta .....	123
4. Menemukan Peluang Usaha.....	129
5. Mencari dan Menemukan Usaha .....	133
6. Memilih Jenis Usaha .....	145
7. Mengomunikasikan Ide dan Hasil .....	157
8. Kuasai dan Gunakan.....	163
9. Mengumpulkan Sumber Daya .....	167
10. Membangun Kemitraan .....	173

## **BAGIAN KEEMPAT**

### **TAHAP MEMULAI USAHA ..... 183**

1. Merintis Usaha.....	185
2. Mulai Sajalah! .....	197
3. Fokus pada Prioritas Utama .....	203
4. Sensasi Awal Kesuksesan .....	207
5. Risiko Kegagalan.....	213
6. Kalahkan Kegagalan! .....	219

## **BAGIAN KELIMA**

### **TAHAP BERTAHAN ..... 223**

1. Sabar dan Syukur.....	225
2. Kreatif dalam Bersiasat .....	231
3. Ganti Boleh, tapi Jangan Gonta-ganti! .....	237
4. Berkembanglah,tapi Jangan Over Ekspansi! .....	241
5. Pisahkan Usaha dan Keluarga .....	243
6. Tetapkan Target Pengembangan.....	247
7. Antara Bisnis Utama dan Bisnis Sampingan.....	251
8. Kegagalan Kedua, Kegagalan Hakiki .....	255

## **BAGIAN KEENAM**

### **MENIKMATI KESUKSESAN..... 261**

1. Keberhasilan Sesungguhnya..... 263
2. Baca dan Sikapi Keadaan ..... 267
3. *Management by System, ot by Mood* ..... 271
4. Kegagalan Kecil Berikutnya ..... 275
5. Penumpukan Aset dari Hasil Usaha ..... 279
6. Zona Nyaman..... 283
7. Pintarkan Orang-orang Anda ..... 287

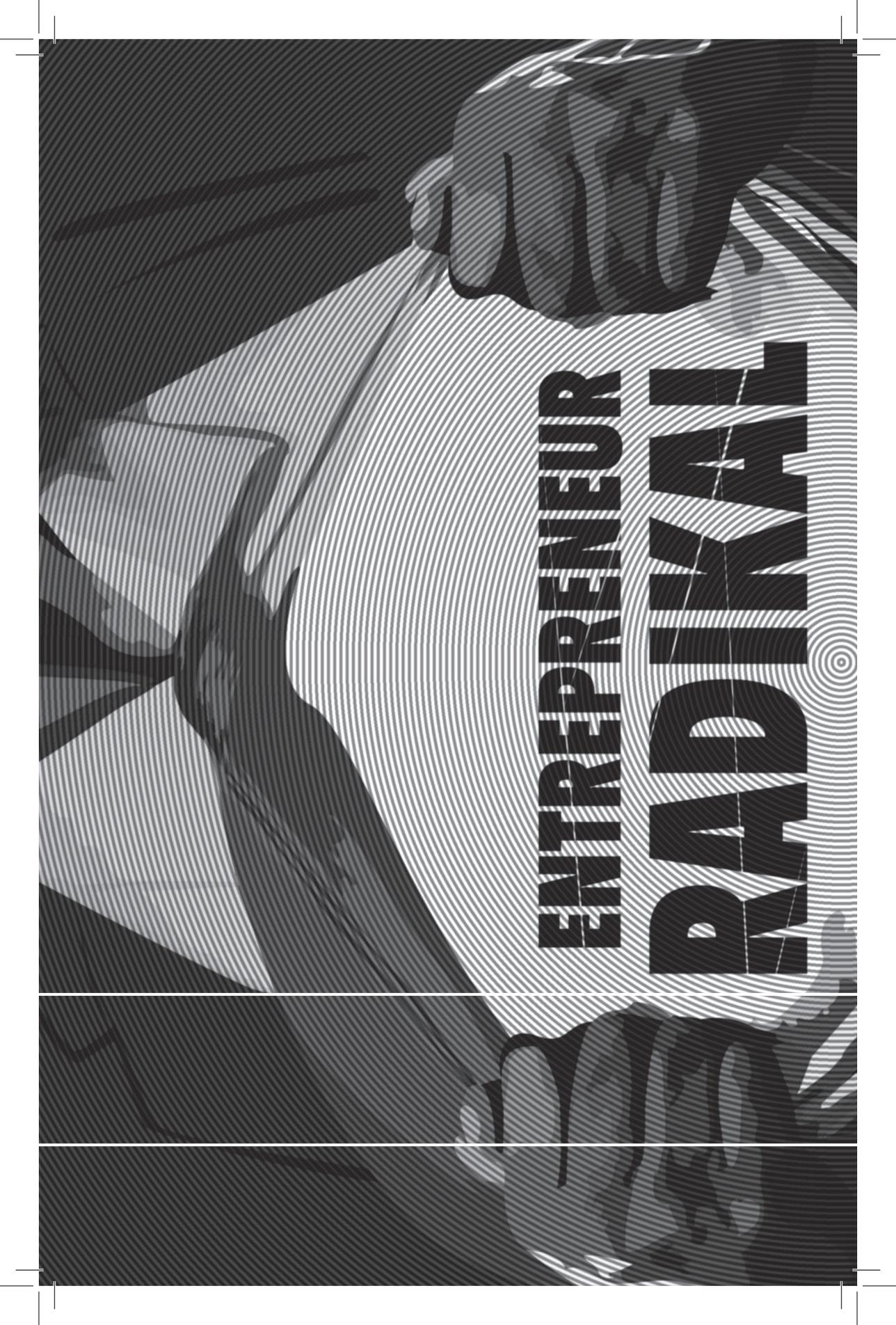
## **BAGIAN KETUJUH**

### **MENYIKAPI DAUR BISNIS ..... 295**

1. Daur Bisnis Beberapa Pengusaha ..... 297
2. Menyikapi Daur Bisnis..... 303
3. Wiraswasta Bisa Dicapai? ..... 313
4. Estafet Kepemimpinan..... 315

## **EPILOG**

- Setelah Berkembang, Lalu Apa? ..... 319
- Daftar Bacaan ..... 325
- Tentang Penulis ..... 327



**ENTREPRENEUR  
RADICAL**



PROLOG

**PELUANG DAN  
TANTANGAN PARA  
CALON PENGUSAHA**



”

Jika Anda ingin memulai usaha dengan berharap tidak ada ujian yang menantang Anda, lebih baik kubur saja keinginan itu.

”



”

Supaya keinginan (menjadi pengusaha) itu tidak sekedar lamunan, jalankan dengan komitmen, kreativitas, dan kemauan belajar. Tiga hal inilah yang sebenarnya menjadi kata kunci.

”



BETULKAH ANDA INGIN menjadi entrepreneur, wiraswasta, wirausaha? Sejauh mana keinginan itu sudah Anda realisasikan saat ini? Maksud saya, apakah Anda baru kepingin saja tapi belum berani melakukannya atau Anda sudah melakukan tapi masih ragu-ragu? Atau barangkali kini Anda sudah berkomitmen sepenuhnya (*full commitment*) untuk memilih jalan hidup sebagai pengusaha dengan berbagai konsekuensinya?

Bagi yang sudah berkomitmen penuh, saya rasa tugas Anda setelah itu hanya tawakal. Anda sudah menjalankan *azam* (tekad dan hasrat yang kuat), apalagi yang perlu dilakukan kalau bukan tawakal? Seperti diajarkan al-Quran, begitu kita sudah ber-*azam*, maka setelah itu adalah tawakal.

Komitmen ditambah tawakal, akan selalu membuahkan keuntungan dan keberuntungan. Sampai atau tidak sampai cita-cita Anda untuk menjadi pengusaha, Anda akan tetap mendapat balasan yang setimpal atau lebih baik. Percayalah pada kebenaran ini!

Bagi kita yang masih setengah-setengah dan masih berfantasi, cobalah periksa lagi, apa sebenarnya yang menjadi hambatan kita? Dari mana dan siapa yang menciptakan hambatan itu? Jangan-jangan, yang menciptakan hambatan itu kita sendiri. Jangan-jangan, dunia di luar sana belum pernah menghambat kita atau justru malah membuka kesempatan buat kita.

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Sekadar ingin berbagi pengalaman, beberapa tahun lalu, saya sering berpikir bahwa orang luar sana pasti memiliki pandangan yang berbeda mengenai diri saya. Mereka mengira bahwa saya menggeluti dunia usaha itu tinggal enak saja. Tanpa harus mati-matian pun usaha saya akan besar dengan sendirinya. Jaringan sudah melimpah dan *resource* di luar sana pun *bejibun*. Jadi, apa lagi?

Dengan kiprah Pondok Modern Gontor yang sudah sekian lama, memang tak terhitung nikmat yang wajib disyukuri—baik oleh saya atau siapa pun yang terkait dengan Gontor. Khusus terhadap saya, orang boleh saja mengatakan bahwa saya sudah berada di tengah-tengah berlimpahnya jaringan dan *resource* karena keterkaitan saya dengan Gontor.

Untuk ukuran pengusaha, jaringan dan *resource* adalah dua faktor kesuksesan yang paling mendasar. Tentu, saya tidak bisa memungkirinya. Karena memang benar adanya. Namun ketika konteksnya dikaitkan dengan keberhasilan usaha yang saya rintisi, di sinilah saya ingin berbagi dengan Anda.

Meski terbuka peluang bagi saya untuk menggunakan jaringan dan *resource* yang sangat banyak karena keterkaitan saya dengan Gontor, tapi soal keberhasilan usaha, ini tidak bisa dipahami sebagai rentetan sebab-akibat yang bekerja sendiri. Terbukti, saya sudah *buuuuanyak* sekali mengalami kegagalan.

Saya pernah gagal di bisnis baju, agribisnis, kontraktor, peternakan sapi, dan masih banyak lagi jumlah kegagalan saya. Pertanyaannya, kenapa saya gagal? Bukankah saya sudah punya potensi jaringan dan *resource* eksternal yang bagi orang luar jumlahnya *subhanallah* itu?

Saya gagal bukan soal minimnya jaringan. Jaringan saya banyak. Saya gagal bukan soal krisis *resource*. *Resource* yang bisa saya olah juga banyak. Jawaban saya adalah, saya gagal karena saat itu saya belum memiliki keahlian yang mumpuni untuk mengelola

## Prolog

jaringan dan *resource* sesuai dengan lingkungan saya. Keahlian tidak diwariskan. Keahlian tidak dijual di toko. Keahlian itu mirip seperti keimanan. Keduanya didapat dari pencarian personal.

Benar kata orang bahwa yang membuat minuman kopi itu nikmat bukan karena air, kopi, dan gulanya, tapi racikan, olahan, dan adukan atau keahlian pembuatnya. Kalau kopi itu tidak diaduk, apa enak? Kalau gulanya kebanyakan, apa enak? Kalau airnya tidak panas, apa enak?

Dengan pengalaman ini, saya tidak ingin mengatakan yang anehaneh. Satu hal yang ingin saya tegaskan, di posisi apa pun Anda saat ini berada, Anda sudah berada di posisi yang tepat untuk memulai usaha. Di posisi manapun Anda berada, ujian Tuhan yang tujuannya untuk membuktikan siapa diri kita, sudah pasti ada.

Jika Anda ingin memulai usaha dengan berharap tidak ada ujian yang menantang Anda, lebih baik kubur saja keinginan itu. Kenapa? Tidak mungkin ada perjalanan yang mulus untuk mengasah keahlian menjadi pengusaha—siapa pun Anda. Hambatan, rintangan, dan tantangan itu pasti ada sebab kehadirannya tidak untuk membuat hidup kita *bitter*, tetapi makin *better*.

Dalam formulasi yang sering saya sampaikan, ujian orang untuk memulai usaha itu bermacam-macam bentuk dan stadiumnya, tapi intinya adalah bagaimana kita mengatasinya sehingga kita sampai pada tujuan yang kita inginkan, yaitu mengembangkan usaha.

Ada orang yang diuji dengan memiliki keahlian di bidang bisnis (mungkin teknik atau profesional tertentu), tapi orang itu minus *resource* eksternal, dukungan tidak ada, finansial tidak ada, kantor pun tidak punya. Kalau dia melihat ujian ini sebagai hambatan yang tidak bisa ditembus, maka gagallah menjadi pengusaha. Tapi, kalau dia menggunakan kreativitas dan ketekunannya, maka peluang untuk lolos dari ujian terbuka

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

lebar. Sudah banyak pengusaha yang awalnya bermodal keahlian, dan kemudian berhasil.

Ada orang yang diuji dengan *resource* eksternal berlimpah, tapi minus keahlian personal (mungkin keahlian bisnis, keahlian lapangan, atau keahlian teknik) karena jam terbangnya masih rendah. Jika dia tidak mau mengasah diri dengan menambah jam terbang—baik teori maupun praktik—hampir dipastikan *resource* eksternal itu tak bisa dioptimalkan penggunaannya.

Ada lagi orang yang diuji dengan diberi *resource* eksternal dan internal berlimpah. Orang luar melihatnya *bejo* banget dia. Kalau Anda masuk dalam kelompok ini, jangan lengah. Anda juga diuji. Bedanya, Anda tidak diuji seperti kelompok pertama atau kedua. Anda diuji dengan kenikmatan.

Kalau Anda menggunakan nikmat itu untuk meningkatkan kebaikan dan kemaslahatan, serta dengan cara-cara yang tidak melanggar hukum—baik yang tertulis atau yang tidak tertulis—Anda akan mendapatkan nikmat prestasi yang terus bertambah. Tapi, kalau nikmat itu hanya mengantarkan kita pada kefoya-foyaan dan kelengahan, lebih-lebih ditambah dengan pelanggaran, maka tak akan lama nikmat itu akan berubah menjadi *niqmat* (bencana). Anda gagal melewati ujian.

Kelompok terakhir adalah orang yang diuji dengan diberi *resource* eksternal dan internal yang jumlahnya minim, hanya punya modal semangat atau modal dengkul. Ujiannya adalah, jika Anda menunggu dukungan dulu, menunggu diberi dulu, atau hanya mengeluhkan keadaan, mungkin Anda tak akan menjadi pengusaha.

Tapi jika Anda berpikir untuk *just do it* sambil tawakal, peluang Anda untuk sukses sama seperti kelompok lain. Jumlah pengusaha yang membuktikan ini sudah seabrek. Ada seorang pengusaha barang bekas di daerah Beji, Depok yang memulai usaha sekitar tahun 2000-an dengan modal seratus ribu rupiah

## Prolog

dan itu pun pinjaman dari temannya. Sekarang, karyawannya sudah 10 orang dan omzetnya puluhan juta rupiah.

Secara kasat mata, orang bisa saja mengatakan bahwa yang dipastikan berhasil lebih cepat adalah orang pada kelompok ketiga, baru kemudian kelompok kedua, lalu disusul kelompok pertama. Sedangkan kelompok keempat lebih sering dianggap tidak punya peluang untuk berhasil.

Padahal, kalau melihat praktik dan hakikatnya, berada di kelompok manapun sebetulnya sama, yaitu sama-sama punya peluang untuk sukses sebesar peluang untuk gagal. Kuncinya seratus persen ada pada diri kita dan seratus persen ada pada Tuhan.

Ibarat orang yang merencanakan perjalanan, mungkin bisa dikatakan bahwa orang yang mulai bisnis dengan modal bagus itu sama seperti orang yang melakukan perjalanan dengan kendaraan bagus. Sedangkan orang yang memulai bisnis dengan modal yang minus itu bisa diibaratkan seperti orang yang melakukan perjalanan dengan jalan kaki atau kendaraannya jelek.

Memang, kalau bicara soal enak dan tidak enak, orang yang menggunakan kendaraan bagus itu pasti lebih enak. Tapi, soal selamat dan tidak, soal sampai tujuan dan tidak, ini lain lagi. Seandainya praktik hidup ini bisa disimulasikan sedemikian rupa, kita bisa pastikan bahwa orang pada kelompok pertama itu lebih cepat berhasil dalam usaha.

Tapi, jalannya praktik hidup itu kerap kali tidak bisa dirumuskan seperti ilmu pasti, sehingga saya ingin tetap mengatakan bahwa di manapun posisi Anda saat ini, Anda sudah berada di posisi yang tepat untuk memulai usaha. Jangan membangun fantasi dan ilusi dengan cara membandingkan diri sendiri dengan orang lain, misalnya Anda bergumam kalau saya jadi si A, si B, dan seterusnya, pasti lebih baik untuk memulai usaha.

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Lupakan gumaman seperti itu. Percuma dan tidak ada manfaatnya buat Anda. Yang Anda butuhkan saat ini adalah pahami dulu apa kelebihan yang bisa Anda gunakan untuk membangun usaha setelah melihat peluang yang ada di lingkungan Anda. Atau bisa Anda balik logika ini. Lihat dulu ke dalam, baru pasarkan ke luar. Terserah.

Yang penting, jika Anda sudah memiliki keinginan untuk menjadi pengusaha, maka keinginan itu penting buat Anda sendiri dan negeri yang kekurangan pengusaha ini. Tapi, supaya keinginan itu tidak sekadar lamunan, jalankan dengan komitmen, kreativitas, dan kemauan belajar. Tiga hal inilah yang sebenarnya menjadi kata kunci dari buku kecil ini. Selamat membaca, semoga bermanfaat.

“

Di posisi apa pun Anda saat ini berada,  
Anda sudah berada di posisi yang tepat  
untuk memulai usaha.

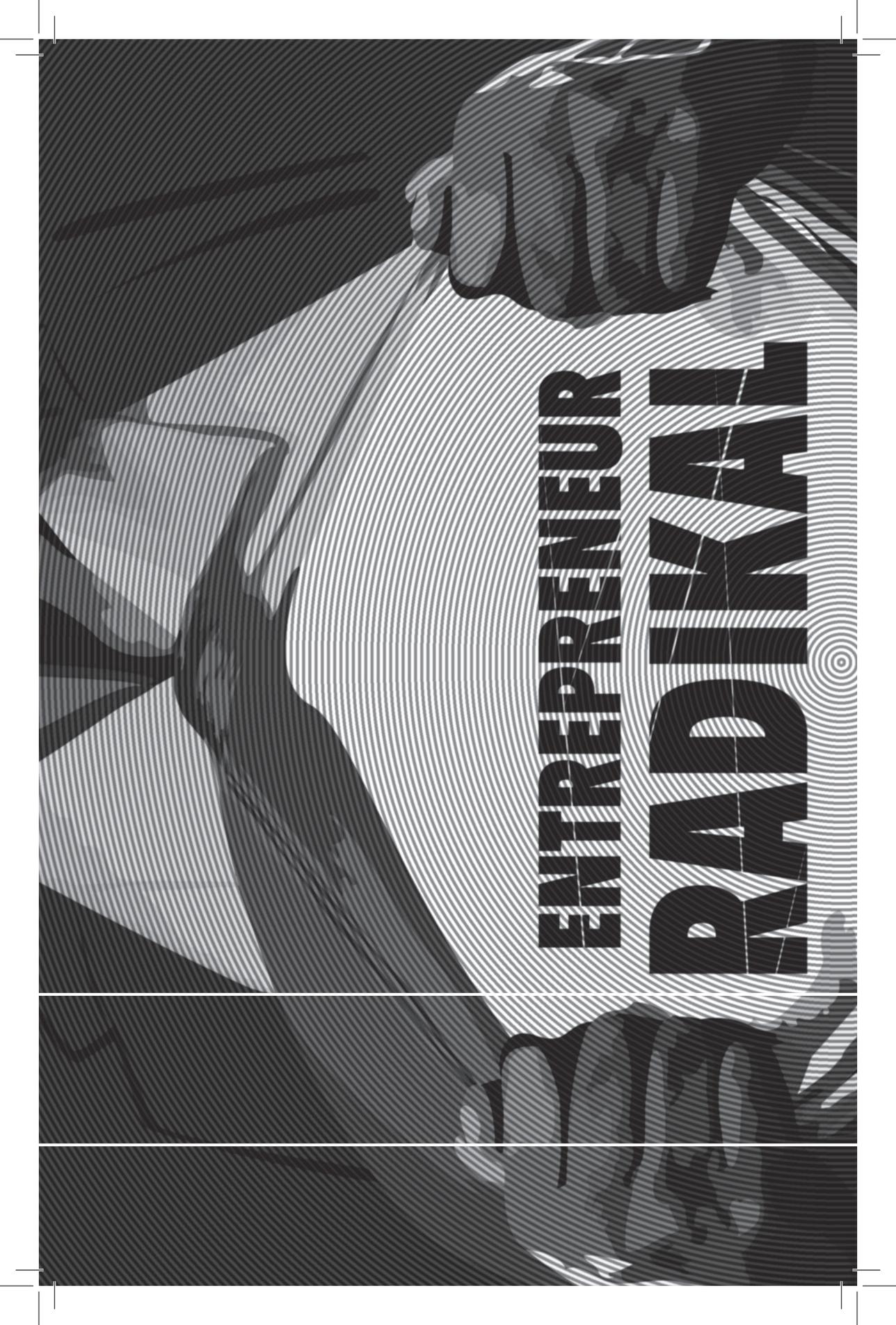
”



“

Komitmen ditambah tawakal, akan  
selalu membuahkan keuntungan dan  
keberuntungan.

”



# ENTREPRENEUR RADICAL



BAGIAN PERTAMA

# MENGAPA HARUS ENTREPRENEUR?



**Anda Dibutuhkan  
INDONESIA!**





# 1

## **Anda Dibutuhkan Indonesia!**

INDONESIA MEMBUTUHKAN LAHIRNYA jutaan entrepreneur muda.

Fakta memperlihatkan bahwa negeri kita ini kaya akan sumber daya alam (SDA). Secara potensi, SDA kita itu tidak beda jauh dengan Amerika atau Saudi Arabia, contoh dua negara makmur secara ekonomi. Negeri kita memiliki minyak bumi, timah, gas alam, nikel, kayu, bauksit, batu bara, emas, perak, tanah pertanian, perkebunan, padang rumput, hutan, dan lain-lain.

Dan perlu diingat, sejak ratusan tahun lalu, bangsa penjajah sudah tahu kekayaan Indonesia itu. Makanya, mereka pun berdatangan ke sini. Di samping mempunyai SDA yang melimpah, Indonesia juga memiliki penduduk dengan usia angkatan kerja dan pemuda yang cukup fantastis.

.....

**“Jika Indonesia memiliki jumlah entrepreneur yang proporsional, pasti akan banyak rongsokan yang bisa diubah menjadi emas.”**

.....

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2011, kita mempunyai penduduk usia angkatan kerja sebanyak 117,4 juta jiwa dari 236,9 juta penduduk. Kementerian Pemuda dan Olahraga mencatat ada 80,8 juta atau sekitar 36 persen lebih dari jumlah pemuda (laki-laki dan perempuan).

Logikanya, jika sebuah negeri mempunyai SDA yang sangat besar, maka akan mempunyai lahan pekerjaan yang cukup luas pula. Dan Indonesia ini, dengan cadangan tenaga kerja yang sangat banyak itu, mestinya sudah menjadi negeri makmur, sedikit pengangguran, dan sedikit pula jumlah penduduk miskinnya.

Tapi apa kenyataannya? Semua itu hanya ada dalam kalkulasi yang masih utopia. Indonesia masih menjadi negara yang terperosok dalam kubang persoalan kemiskinan dan kurangnya kesejahteraan. Jika sebuah negeri masih bermasalah dengan kesejahteraan hidup, pasti akan dirundung masalah-masalah lain yang membuntutinya.

Meski sudah berkali-kali ganti presiden dan menteri, masalah pengangguran di negeri ini tak kunjung mendapatkan penyelesaian sampai tuntas hingga ke akar-akarnya. Bagi muda-mudi yang bukan sarjana, terobosan yang diambil untuk menyelamatkan mereka dari pengangguran adalah mengirim mereka bekerja ke luar negeri, seperti ke Malaysia, Hong Kong, Saudi, Korea, dan lain sebagainya.

Tentunya, mereka yang sering disebut TKI (Tenaga Kerja Indonesia) ini hanya bisa diterima di negara-negara itu sebagai tenaga-tenaga kasar, seperti buruh bangunan, pembantu rumah tangga, penjaga toko, dan sektor-sektor informal lainnya.

Untuk kepentingan jangka pendek, menjadi TKI di luar negeri memang membantu Indonesia mengurangi angka pengangguran. Bahkan, bisa ikut menyumbang devisa negara. Namun untuk kepentingan jangka panjang, pilihan menjadi TKI tak hanya membahayakan, tapi juga memalukan negeri ini.

## Mengapa Harus Entrepreneur?

Selain banyak yang akan terbengkalai, bisa-bisa SDA kita malah akan dimiliki oleh bangsa lain karena banyaknya tenaga kerja produktif yang dikirim ke luar negeri. Di samping itu, akan bermunculan pula *single parent* yang nantinya bakal menjadi ledakan problem tersendiri.

Secara *bargain* politik pun yang namanya negeri peminta pasti posisinya lebih lemah. Oleh karena itu, jangan heran kalau Malaysia kerap kali sombong terhadap kita. Jangan heran pula bila Saudi selalu menempatkan posisi mentalnya di atas kita. Mereka tidak merasa dibantu oleh Indonesia dengan adanya pengiriman TKI, mereka justru bangga bisa menolong Indonesia dari beban pengangguran. Memang apes nasib kita.

Adapun untuk pemuda yang memegang ijazah sarjana, tidak berarti nasib mereka lebih untung. Banyak di antara mereka yang malah harus menanggung beban lebih berat, alias pilihan yang serba sulit. Mau menjadi TKI informal, mereka malu. *Masak* sarjana jadi TKI? Sedangkan mau bekerja serabutan di dalam negeri sendiri, lebih malu lagi.

Harapan mereka adalah bisa bekerja profesional di sektor industri atau jasa. Sayangnya, keinginan mereka ini acap kali terbentur oleh standar *skill* yang sulit mereka penuhi, dikarenakan kualitas pendidikan kita yang gagal menjadi mitra industri.

Alih-alih menyuplai tenaga kerja profesional siap pakai, perguruan tinggi kita justru menjadi penyuplai beban bangsa. Laporan Majalah Kampus yang diterbitkan oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Departemen Pendidikan Nasional mencatat jumlah pengangguran lulusan perguruan tinggi pada tahun 2004 mencapai 585.358 orang. Pada Februari 2007, angka itu meningkat 26 persen menjadi 739.206 orang. Lihat, dalam kurun tiga tahun saja terjadi peningkatan jumlah pengangguran lulusan perguruan tinggi sekitar 150.000 orang. Artinya, perguruan tinggi menyumbang rata-rata 50.000 penganggur setiap tahunnya.

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Kabar buruknya, peluang kerja di sektor industri ternyata juga masih sangat terbatas, sehingga persaingannya juga gila-gilaan. Lalu, apa solusinya? Menurut hasil studi Bank Dunia (Grand Strategy: 2009), modal SDA itu hanya menyumbangkan sekitar 10 persen kemajuan suatu bangsa. Sisanya diperankan oleh sejumlah faktor, yaitu:

1. Kualitas sumber daya manusia (SDM) yang terkait dengan inovasi dan kreativitas. Faktor ini memegang peranan sebesar 45 persen.
2. Kekuatan *networking* (jaringan) dengan peran sebesar 25 persen.
3. Teknologi yang berperan sebesar 20 persen.

Jadi, kalau Anda masih mendengar orang berpidato memuji-muji Indonesia sebagai negeri subur-makmur karena SDA-nya luar biasa, anggap saja itu hiburan. Sebab, SDA itu hanya berperan kecil. Justru yang paling banyak memainkan peran adalah kualitas SDM. Artinya, selama SDM kita tidak berubah, nasib bangsa kita pun tidak akan berubah.

Untuk mengubah kualitas SDM, tak bisa hanya dengan membagi-bagikan uang, obral sekolah gratis, atau memberi subsidi bulanan. Ini sudah sering kali dilakukan dan tidak pernah mengubah posisi Indonesia. Mengubahnya harus dari dalam, dari *mindset*-nya, dari isi jiwanya dulu, dan baru didukung dengan stimulan, program, dan bantuan.

Al-Quran menegaskan, “*Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum hingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka.*” (QS. ar-Ra’d: 11)

Maknanya, perubahan itu harus dimulai dan dilakukan dari dalam diri kita sendiri, yaitu dengan mengubah *mindset* alias cara berpikir dan bersikap kita. Sebab, perubahan kedua hal itulah yang akan mendorong kita untuk selalu menambah pengetahuan dan keterampilan yang menjadi syarat terjadinya sebuah perubahan keadaan

## **Kualitas Manusia yang Menghambat Kemajuan Bangsa**

1. Bernafsu ingin cepat kaya, tapi tidak memiliki etos kerja keras dan kerja cerdas. Hasilnya, lahir lah tradisi mencari kekayaan dengan menghalalkan segala cara, yang tak hanya menghambat kemajuan bangsa, tapi juga menghancurkan kekayaan SDA kita. Misalnya, *illegal logging*, birokrasi penuh suap, penyelundupan, dan lain-lain.
2. Berbudaya malas-malasan, sehingga tidak kreatif melihat peluang. Budaya inilah yang membuat kekayaan SDA kita terbengkalai, jumlah pengangguran kian banyak, dan lahan-lahan produktif untuk pertanian dan perkebunan tak tersentuh, alias *nganggur*.
3. Kurang berpikir jangka panjang untuk mendatangkan *profit* dan *benefit* yang lebih besar. Bahasa lugasnya, hanya mengejar kepentingan sesaat. Banyaknya manusia Indonesia berkualitas seperti ini, menyebabkan negeri kita lebih suka menjual bahan baku ke luar negeri dengan harga murah. Walhasil, sebuah ironi terjadi: setelah bahan itu diolah menjadi barang jadi di luar negeri, kita mengimpornya dengan harga yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri.
4. Bermental buruh. Jika direnungkan, mental ini seolah-olah telah mengakar pada semua elemen bangsa. Terbukti, pemerintah kita masih lebih memilih mengirim TKI ke luar negeri ketimbang mengajak para pemuda mengolah kekayaan alam yang melimpah.
5. Merasa lebih enak menikmati utang ketimbang menciptakan keuntungan. Tradisi menikmati utang luar negeri ini sudah kita lakoni sejak zaman Presiden Soekarno hingga sekarang. Ironisnya, kita merasa terbantu dengan utang-utang itu. Padahal, bunganya terus melambung tinggi dan pengorbanan politiknya edan-edanan.

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Lantas, *mindset* seperti apakah yang dibutuhkan? Saya ingin menyebutnya dengan istilah *the entrepreneurial mental attitude*, sikap mental entrepreneur, atau sikap yang dibentuk oleh pola pikir kreatif, inovatif, berkemauan menggunakan teknologi sebagai berkah, berkemauan mengubah *resource* dan peluang supaya memiliki nilai tambah, berani mengambil risiko, anti-mengandalkan (bergantung pada sesuatu), dan tentunya mensyukuri adanya persaingan sehat sebagai ajang untuk meningkatkan sinergi, atau dalam istilah agamanya wa *ta'âwunuu alal birri wattaqwa* (bersinergilah dalam kebaikan dan ketakwaan).

Siapa pun Anda, mau profesional, pekerja, atau pedagang, kita semua berkepentingan untuk mengadopsi sikap mental entrepreneur ini. Tapi, tentu saja akan jauh lebih sempurna jika Anda memiliki niat dan visi menjadi entrepreneur (pengusaha). Karena, secara kuantitas, Indonesia memang sangat kekurangan entrepreneur.

Indonesia baru memiliki 0,18 persen entrepreneur dari 237 juta penduduknya. Sementara untuk disebut makmur, sebuah negara harus memiliki pengusaha minimal dua persen dari total jumlah penduduk. Sejumlah negara Asia tercatat sudah memiliki pengusaha lebih dari batas minimal itu, sehingga mereka pun lebih maju secara ekonomi dan lebih bagus secara sosial. Singapura misalnya, jumlah pengusahanya mencapai tujuh persen. Sedangkan Cina dan Jepang sudah 10 persen. Adapun di Amerika, kabarnya sudah mencapai 12 persen dari total jumlah penduduknya.

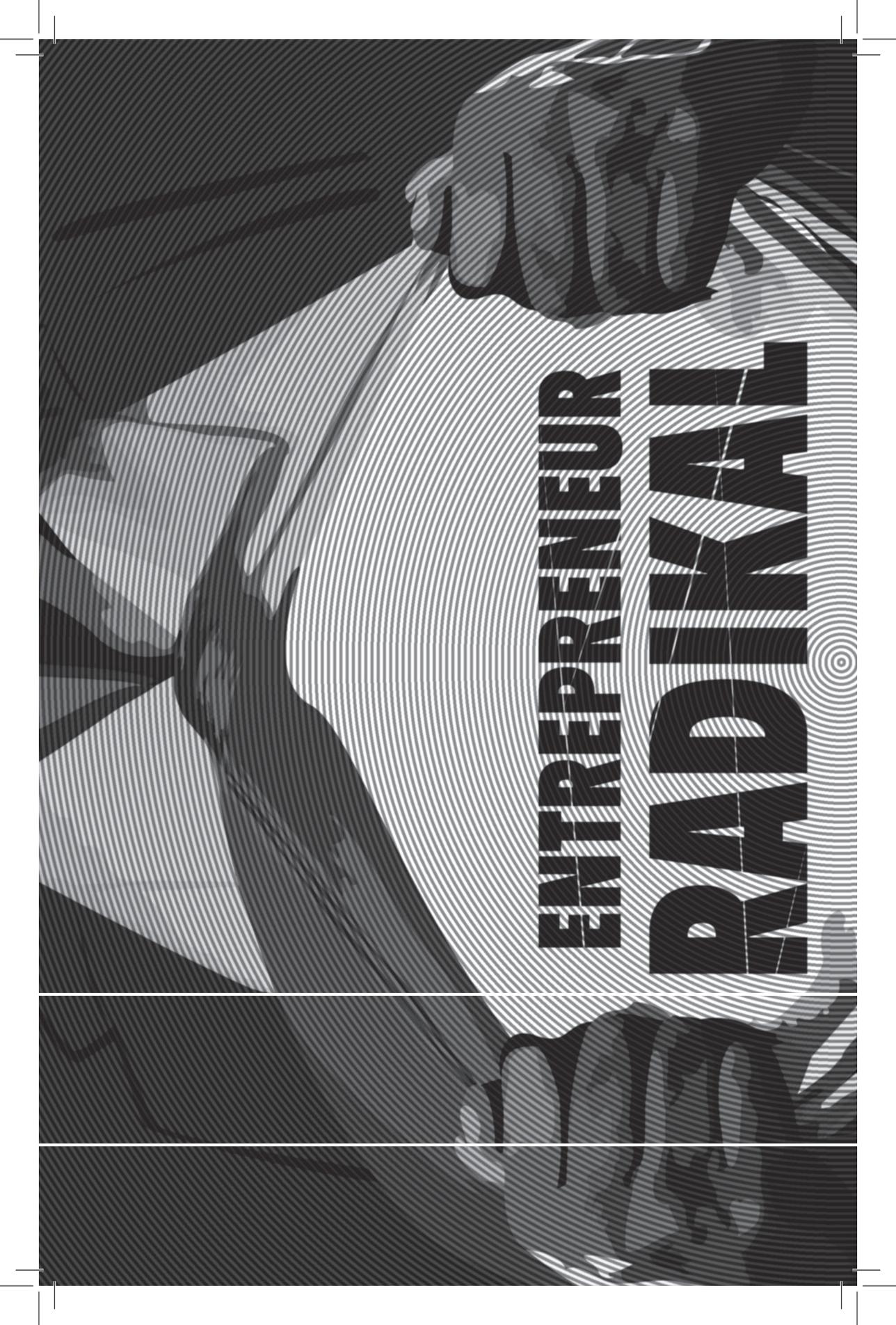
Dari fakta yang ada, jumlah pengusaha suatu bangsa selalu berefek pada kemakmuran dan kemajuan yang dicapainya. Gambaran mudahnya, jika Indonesia memiliki jumlah

## Mengapa Harus Entrepreneur?

entrepreneur yang proporsional, lebih syukur lagi kalau ideal, misalnya lebih dari dua persen, pasti akan banyak rongsokan yang bisa diubah menjadi emas. Akan banyak pula lahan mati yang bisa dihidupkan, sehingga peluang kerja bertambah dan pengangguran pun berkurang.

Tapi, kalau jumlah pengusahanya semakin berkurang, bisa-bisa emas yang kita miliki berubah menjadi rongsokan dan kekayaan SDA kita tak berdaya untuk mengantarkan kita pada kemakmuran. Lebih dari itu, SDM kita yang mestinya menjadi aset pun bakal berubah menjadi beban.

Itulah kenapa di muka tadi saya katakan: “Anda dibutuhkan Indonesia, wahai para entrepreneur!”



# ENTREPRENEUR RADICAL



BAGIAN KEDUA

**GODAAN DAN  
HAMBATAN**



MAN OF  
*AC**ION*

and

MAN OF  
*THO**UGHT*

By Henri Bergson



BANYAK BENTUK PERMULAAN sebuah usaha: ada yang memulai dengan terpaksa, ada yang dengan tidak sengaja, dan ada pula yang terencana. Memang, tidak ada cara yang dibenarkan menurut teori kecuali dengan perencanaan. Namun, apa pun bisa dilakukan—asalkan bisa memulai usaha dan mampu mewujudkan ide usaha—daripada terus menerus merencanakan tanpa ada aksi karena takut memulai.

Jika diinventarisir, ada beberapa hal yang menghambat kita untuk memulai usaha. Meski tak sedikit pula yang menghambat kita ketika sedang menjalankan usaha. Faktornya pun banyak. Tetapi intinya adalah, ada tidaknya keberanian dan ketekatan. Asalkan berani nekat, maka usaha itu pasti jadi, bagaimanapun bentuk dan wujudnya.

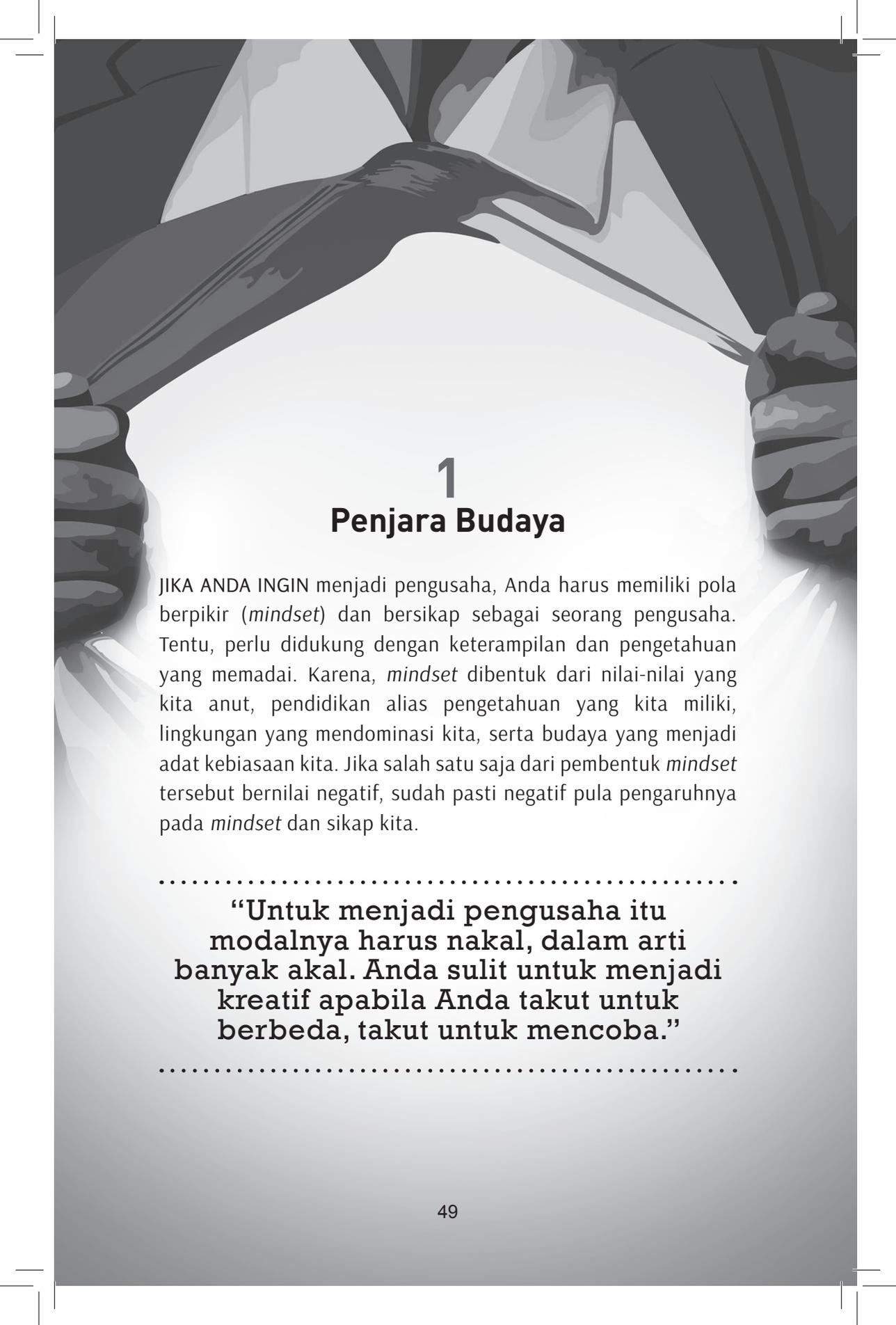
Pemahaman terhadap kewiraswastaan—hal-hal yang berhubungan dengan wiraswasta—menurut saya termasuk faktor yang memengaruhi keberanian dan ketakutan seseorang untuk memulai usaha. Pemahaman yang saya maksud di sini adalah pemahaman yang lebih mengarah pada aliran berwiraswasta yang cenderung berjalan secara radikal, bukan aliran yang memandang berwiraswasta adalah menjalani kehidupan nyata yang biasa-biasa saja.

Keinginan dan kehendak manusia yang sangat manusiawi juga berpengaruh dalam perjalanan mewujudkan usaha. Tak hanya

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

itu, faktor ini juga sangat memengaruhi arah kita dalam memulai usaha—apakah usaha kita akan menuju kesuksesan atau mandek (berhenti di tengah jalan), atau cukup hanya berjalan apa adanya tanpa ada peningkatan dan perubahan.

Nah, bagian kedua ini akan menguraikan berbagai hambatan dan godaan berwiraswasta, terutama saat memulai atau saat usaha belum besar. Tak hanya itu, bagian ini juga memaparkan sejumlah kiat untuk mengatasi cobaan dan godaan tersebut. Semua itu saya paparkan berdasarkan pengalaman pribadi saya serta pengalaman dari beberapa pengusaha yang saya kenal dan saya ketahui. Mudah-mudahan tulisan ini enak dibaca dan bisa menginspirasi Anda.



# 1

## Penjara Budaya

JIKA ANDA INGIN menjadi pengusaha, Anda harus memiliki pola berpikir (*mindset*) dan bersikap sebagai seorang pengusaha. Tentu, perlu didukung dengan keterampilan dan pengetahuan yang memadai. Karena, *mindset* dibentuk dari nilai-nilai yang kita anut, pendidikan alias pengetahuan yang kita miliki, lingkungan yang mendominasi kita, serta budaya yang menjadi adat kebiasaan kita. Jika salah satu saja dari pembentuk *mindset* tersebut bernilai negatif, sudah pasti negatif pula pengaruhnya pada *mindset* dan sikap kita.

.....

**“Untuk menjadi pengusaha itu modalnya harus nakal, dalam arti banyak akal. Anda sulit untuk menjadi kreatif apabila Anda takut untuk berbeda, takut untuk mencoba.”**

.....

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Secara sederhana bisa saya katakan, pembentuk utama *mindset* dan perilaku adalah budaya kita. Sampai sekarang pun saya masih tetap yakin bahwa minimnya jumlah pengusaha di Indonesia—terutama dari kalangan muda—bukan sebuah takdir yang bersifat paten, alias tak bisa diubah lagi. Akan tetapi sebagai konsekuensi logis dari budaya yang selama ini dianut bangsa kita.

Sebagai catatan, salah satu elemen budaya itu adalah standar sosial yang tidak tertulis, tetapi terus diterapkan atau berlaku. Misalnya, masih banyak masyarakat yang belum menempatkan pengusaha ke dalam status sosial yang lebih tinggi dari pegawai negeri atau pejabat pemerintah, kecuali untuk pengusaha yang nyata-nyata sudah sukses. Padahal, dukungan dan penghargaan masyarakat dan lingkungan justru sangat diperlukan bagi para pengusaha yang belum sukses atau yang sedang gigih merintis usaha.

Sebaliknya, masyarakat kita cenderung kurang mengapresiasi dan memandang sebelah mata kepada para pengusaha pemula yang sedang merintis usaha mereka dengan berbagai lika-likunya. Bahkan, ada pengalaman seorang pengusaha yang pernah didoakan mertuanya agar tidak menjadi pengusaha dan kembali memilih menjadi pegawai. “Mudah-mudahan menantu saya ini kembali ke jalan yang lurus!” begitu doanya.

Kenyataan ini sekadar gambaran bahwa masyarakat kita masih menganut budaya yang kurang menyemangati generasi muda untuk memilih jalan hidup sebagai pengusaha. Budaya kita lebih melirik *financial security* ketimbang *financial freedom*. Budaya kita lebih menggemari hidup yang aman ketimbang hidup yang bebas berkembang.

Bagi seseorang yang tengah merintis sebuah usaha atau menjadi seorang pengusaha, dukungan dari lingkungan sangat diperlukan. Apresiasi masyarakat terhadap pengusaha pemula dengan segala bentuk kesulitan yang pasti dihadapinya itu sangatlah membantu mereka dalam proses kreatif menyelesaikan

## Godaan dan Hambatan

masalah dan mengatasi hambatan usahanya. Inilah pentingnya dukungan budaya dan lingkungan.

Dalam konteks ini, saya termasuk orang yang beruntung. Kebetulan ayah saya termasuk salah seorang di Indonesia yang gencar mendorong generasi muda untuk berdikari, bekerja keras, dan bermental saudagar. *Sau* itu artinya seribu dan *dagar* adalah akal. “Jadi, menjadi saudagar adalah menjadi orang yang punya seribu akal, kreatif, dan inovatif,” demikian ayah saya selalu berujar.

Sekali lagi, budaya kita masih cenderung berpihak pada *financial security* ketimbang *financial freedom*. Budaya kita lebih suka hidup aman ketimbang hidup bebas berkembang. Inilah budaya yang memenjarakan masyarakat kita, sehingga pengusaha pemula kurang mendapat penghargaan.

Saat kuliah dulu, saya kerap mendengar orang mengatakan, “Jika kamu punya niat untuk menjadi pengusaha, tidak usah sekolah tinggi-tinggi.” Sampai sekarang pun, *mindset* seperti itu masih banyak kita jumpai. Jika digali akarnya ke tingkat yang lebih dalam, ungkapan ini merujuk pada pemahaman hidup bahwa sekolah-sekolah kita memang dirancang untuk menjadi pegawai atau karyawan. Sekolah lebih banyak menekankan pentingnya *job skill* atau keahlian teknis yang dibutuhkan untuk bekerja di dunia industri. Akibatnya apa? Meledaknya angka pengangguran tidak bisa dielakkan lagi.

Sebagai pengusaha, saya sering berpikir, kenapa teman-teman saya sesama pengusaha sampai harus mengiklankan lowongan melalui media massa? Ternyata, jawabannya adalah sulitnya menemukan calon pegawai yang *job skill* dan *mental skill*-nya kompatibel dengan tuntutan pekerjaan.

Seandainya para lulusan sekolah-sekolah itu dibekali keterampilan menjadi pengusaha, kita mungkin masih bisa berbicara hal lain. Katakanlah, walaupun obsesi mereka menjadi pegawai, tapi dengan keterampilan yang dimiliki, mereka masih

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

bisa memikirkan opsi lain. Apalagi bila budaya masyarakat mendukung dan menghargai pengusaha pemula. Dengan kata lain, kondisi itu akan sangat membantu lahirnya pengusaha andal di negeri ini.

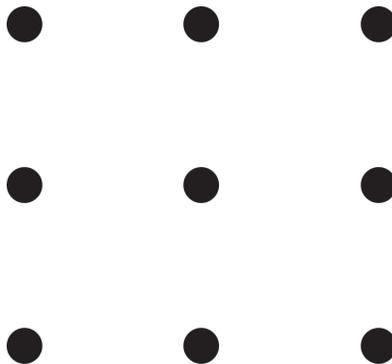
Saya kerap menggunakan simulasi sederhana ketika mengajarkan soal bagaimana berwiraswasta kepada anak-anak muda yang ingin menjadi pengusaha, baik di PLMPM (Pusat Latihan Manajemen dan Pengembangan Masyarakat) Ngawi, Jawa Timur—milik Pondok Modern Gontor—atau di tempat lain.

Harus saya katakan, simulasinya sendiri tidak punya daya kejut yang tinggi, alias biasa-biasa saja. Bahkan, anak kecil pun bisa. Yang penting adalah adanya demonstrasi nyata. Jika ingin mencapai terobosan di atas rata-rata atau luar biasa, seseorang harus bisa keluar dari berbagai penjara semu budaya dalam pengertian yang positif—mulai dari keluarga, pendidikan, sosial, atau lingkungan.

Simulasi yang dulu-dulu kerap saya pakai dan juga banyak digunakan dalam pelatihan-pelatihan adalah metode “Permainan Titik Sembilan”, di mana kita harus menghubungkan kesembilan titik itu dengan empat garis lurus tanpa mengangkat pena.

### Permainan titik sembilan

---

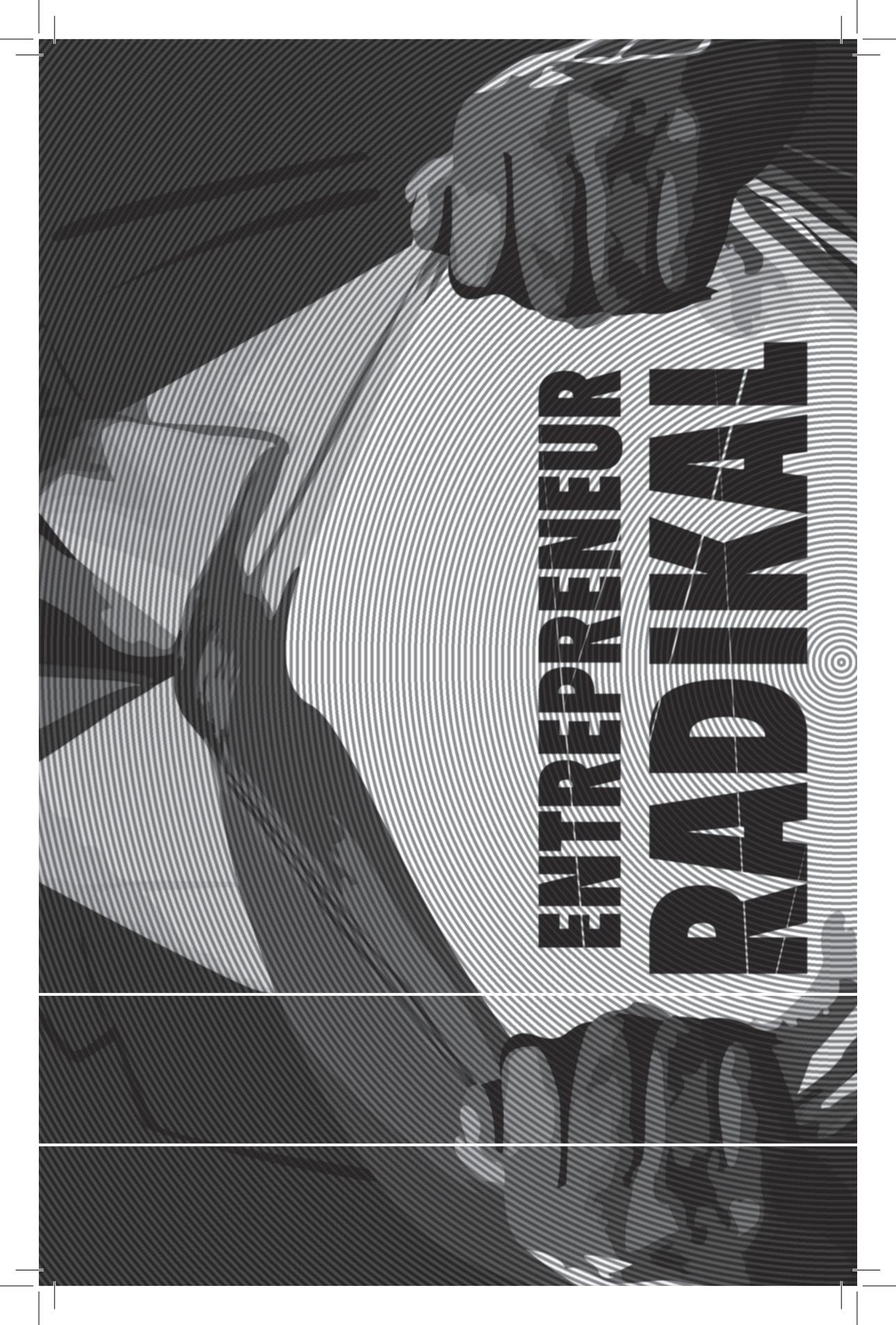


## Godaan dan Hambatan

Dalam permainan ini akan terlihat sikap dan perilaku orang yang berbakat, mampu melintasi kotak semu, dan orang yang hanya berkuat pada kotak semu. Jika diterapkan dalam kehidupan, ini adalah pembeda orang yang berani menerobos budaya dan orang yang terperangkap dalam penjara semu budaya kehidupan. Selama Anda tidak berani keluar jauh dari asosiasi persepsi umum, Anda tidak akan menemukan teknik untuk menyambungkan titik-titik yang terpisah itu.

Menurut pengalaman pengusaha eksentrik Bob Sadino, untuk menjadi pengusaha itu modalnya harus nakal, dalam arti banyak akal. Anda sulit untuk menjadi kreatif apabila Anda takut untuk berbeda, takut untuk mencoba.

Walaupun simulasi yang saya praktikkan itu sederhana, tetapi bagi orang yang ingin menjadi pengusaha, maknanya harus ditangkap dengan kesadaran yang mendalam. Kita akan kesulitan menjalani proses menjadi pengusaha apabila kita sendiri belum mampu membebaskan diri dari cengkeraman penjara semu budaya.



# ENTREPRENEUR RADICAL



BAGIAN KETIGA

**TAHAP PERSIAPAN  
MEMBANGUN USAHA**



”

Yang perlu dihindari adalah menunggu sampai Anda mempunyai persiapan yang sempurna, baru kemudian Anda memulai usaha. Kalau Anda menunggu, sama artinya Anda tidak akan pernah memulai.

”



”

Hal mendasar untuk memulai berwiraswasta adalah *mindset* atau cara berpikir, yakni bagaimana kita berpikir dan menyadari tentang potensi dasar diri kita, kekuatan dan kelemahan diri kita.

”



## **Proses Membangun Usaha-usaha**

PADA BAGIAN KETIGA sampai bagian keenam berikut, saya akan menguraikan proses perjalanan menjadi wiraswastawan. Semua hal yang saya sampaikan merupakan pokok-pokok pelajaran yang selama ini saya amati—baik dari orang-orang sukses, orang-orang gagal, maupun dari pengalaman pribadi saya dalam menjalankan berbagai macam usaha.

Perlu saya garis bawahi bahwa berbagai dinamika dalam tahapan membangun usaha yang saya kupas dalam empat bagian ini merupakan pola-pola dasar atau hal-hal yang umum terjadi dalam perjalanan sebuah usaha. Tentu saja ada proses jatuh bangun dengan berbagai macam cara mengelolanya, hingga mengantarkan seseorang menjadi wiraswasta sukses.

Supaya objektif dan aplikatif, kasus-kasus dalam dinamika itu pun sengaja saya uraikan berdasarkan hasil pengamatan saya terhadap sejarah jatuh banggunya para pengusaha yang sukses dan pengusaha yang belum sukses. Agar lebih komprehensif, saya akan menyinggung beberapa kasus pengecualian, yaitu perjalanan sukses yang tidak menuruti proses atau kecenderungan dari pola-pola umum tadi.

Singkat kata, semua poin yang akan bersama-sama kita kaji dalam empat bagian ini bukan sebuah ramalan atau hasil tebak

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

menebak. Namun demikian, bukan berarti semua itu pasti bakal terjadi dalam setiap perjalanan usaha. Boleh jadi, suatu kasus terjadi tapi dalam bentuk yang berbeda atau satu kasus terjadi dan yang lainnya tidak.

Setidaknya, arti penting dari bagian ini adalah sebagai “alat bantu” untuk memahami dengan benar dan tepat apa-apa yang mungkin terjadi dalam usaha kita. Dengan mengetahui dan memahaminya, kita bisa menyikapi dengan benar setiap dinamika yang terjadi dalam proses membangun sebuah usaha—terutama ketika terjadi kegagalan.

Bahasa lainnya, pemahaman terhadap segala kemungkinan dinamika yang terjadi dalam proses ini akan membuat kita tidak mudah goyah atau putus asa. Lebih-lebih bila proses yang harus kita jalani ternyata memakan waktu yang mungkin relatif lama dirasakan. Selamat mengkaji dan memahami!



# 1 Matangkan Persiapan!

IBARAT MAU PERANG, kita harus mematangkan persiapan. Soal apa yang harus dipersiapkan dalam memulai sebuah usaha, ada dua hal yang perlu dipersiapkan, yaitu:

- Persiapan mental.
- Persiapan material.

Persiapan mental yang paling mendasar adalah membuat sebanyak mungkin skenario mengenai bagaimana jika keadaan buruk terjadi. Misalnya, apa yang akan Anda lakukan, siapa saja yang akan Anda hubungi, dan lain-lain.

.....  
**“Kesempurnaan itu bisa didapat  
sambil jalan. Itu pun bukan  
sempurna dalam arti yang  
sebenarnya.”**  
.....

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Sedangkan persiapan material, kaitannya adalah dengan modal dan biaya. Kalau dipendekkan, Anda harus punya persiapan modal untuk membiayai usaha dan bekal untuk membiayai hidup pribadi atau keluarga Anda sebelum usaha itu menghasilkan keuntungan.

Ada beragam kesulitan yang kerap menghalangi langkah seseorang di tahap awal memulai usahanya. Misalnya, kesulitan modal, kesulitan menangani bisnis karena belum menemukan cara yang pas, kesulitan memilih produk atau bidang bisnis yang akan dilakukan, kesulitan menentukan tempat usaha, krisis kepercayaan diri, belum yakin terhadap prospek bisnis yang akan dijalankan, dan masih banyak lagi.

Berdasarkan fakta tersebut, maka persiapan mental itu dapat dibagi menjadi dua macam: persiapan yang sifatnya generatif dan persiapan yang sifatnya adaptatif. Persiapan generatif adalah penyiapan dan pematangan ide, perencanaan, gambaran, konsepsi, atau *resource* yang akan dijalankan untuk mencapai tujuan yang kita inginkan.

Sedangkan persiapan adaptatif adalah langkah-langkah yang kita ciptakan untuk menghadapi terjadinya perubahan di tengah jalan. Termasuk dalam pengertian persiapan adaptatif adalah membiasakan diri untuk kreatif, fleksibel, membuka diri untuk menjalin kerja sama dengan banyak orang, dan seterusnya.

Ya, persiapan itu sangat penting dan jangan pernah dilupakan! Namun, yang perlu dihindari adalah menunggu sampai Anda mempunyai persiapan yang sempurna, baru kemudian Anda memulai usaha. Kalau Anda menunggu, sama artinya Anda tidak akan pernah memulai. Kesempurnaan itu bisa didapat sambil jalan. Itu pun bukan sempurna dalam arti yang sebenarnya.

Memang, ada orang yang pilihan bisnisnya sudah matang dan jadi sejak dari desain. Tapi, ada pula yang matang dalam perjalanan. Saya termasuk yang kedua. Setelah menyelesaikan

## Tahap Persiapan Membangun Usaha

Magister Manajemen di UGM, saya pernah mendirikan sebuah perusahaan.

Awalnya, saya melihat usaha itu bagus dan prospektif. Tetapi, ibarat pesilat, ternyata “pukulan” saya meleset hingga membuat usaha tersebut mengalami kesulitan finansial. Bicara soal pukulan, kita bisa meleset bukan karena jam terbang kita semata. Keadaan eksternal pun ikut memengaruhi. Untuk kasus saya kali itu, krisis yang mendera Indonesia merupakan faktor luar yang membuat bidikan saya meleset.

Akhirnya, sambil menyembuhkan perusahaan yang jatuh sakit tersebut, saya mulai menggarap peluang lain hingga kemudian menemukan kemantapan dari proses. Intinya, kemantapan itu akan kita dapatkan setelah kita terjun di lapangan. Soal ada yang berjalan seperti rencana dan ada yang berbeda dengan rencana, ini hanya dinamika.

Bayangkan, pengusaha sekelas Pak Arifin Panigoro saja pernah salah alamat dalam investasi. Coba baca cerita beliau dalam buku *Berbisnis itu (Tidak) Mudah* (2010.) Menurut beliau, investasinya di dua negara pecahan Uni Soviet apes dan penyebabnya adalah faktor ekonomi dunia yang saat itu sedang tidak stabil.

Maksud saya, kalau Anda menunggu sampai persiapan Anda sempurna dulu dan baru memulai usaha, maka Anda tidak akan pernah menjadi pengusaha. Sempurnakan usaha Anda sambil terus berproses. Pada kondisi seperti ini, kita hanya perlu berpedoman bahwa jika apa yang kita perjuangkan itu benar dan benar-benar (sungguh-sungguh), maka Allah akan membukakan jalan. Pepatah Arabnya berbunyi, “Jika ada kemauan, pasti ada jalan.”

Karena itu, jika Anda sudah membulatkan tekad menjadi pengusaha, saran saya adalah:

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

- Berani memulai, dari sekarang, dengan apa yang sudah Anda miliki, dan dari tempat Anda saat ini. Tidak perlu menunggu-nunggu!
- Berani menanggung risiko, tidak takut oleh “jangan-jangan”, “nanti bagaimana ya?” dan semisalnya.
- Perkuat pertimbangan iman dan akal. Anda harus mengimani kebenaran, tapi juga gunakan akal sehingga optimis dan realistis.
- Kalkulasi dan matangkan pertimbangan.
- Buatlah rencana sekarang dan ke depan sebagai pedoman dan alat kontrol.
- Ambillah pelajaran dari pengalaman sendiri dan pengalaman orang lain sebanyak mungkin, tidak perlu terlalu sering menuding.
- Perkuat akhlak dan moral untuk mengundang kepercayaan dari berbagai pihak.

Saya sepakat dengan kesimpulan Mas Didi Diarsa Andiana, pengusaha muda yang berhasil menyulap kayu bekas peti kemas menjadi furnitur berkelas internasional. Menurut finalis *Asia Europe Classroom Award 2004* dan finalis *International Young Creative Entrepreneur 2009* yang digelar British Council ini, tantangan utamanya adalah mengubah *mindset*.

Kebanyakan *mindset* kita adalah mencari keamanan, bukan kemajuan dan kebebasan, dengan menjadi karyawan gaji atau PNS. Soal *mindset* ini, kita memang tidak bisa berbicara mana yang benar atau mana yang lebih baik. Jadi karyawan itu baik, PNS juga baik, dan pengusaha juga bagus.

Hanya saja, yang ingin saya katakan di sini adalah, jika Anda ingin memulai usaha, buanglah *mindset* mencari keamanan semata. Mencari keamanan diperlukan, sebab kalau terlalu sembrono juga jelek. Tapi, jangan pula terlalu ingin mencari aman. Pengusaha adalah pemberani, sehingga *mindset*-nya

## Tahap Persiapan Membangun Usaha

pun perlu berubah, yaitu mengejar peluang, kemajuan, dan kebebasan, tapi dengan tetap menjaga kepercayaan.

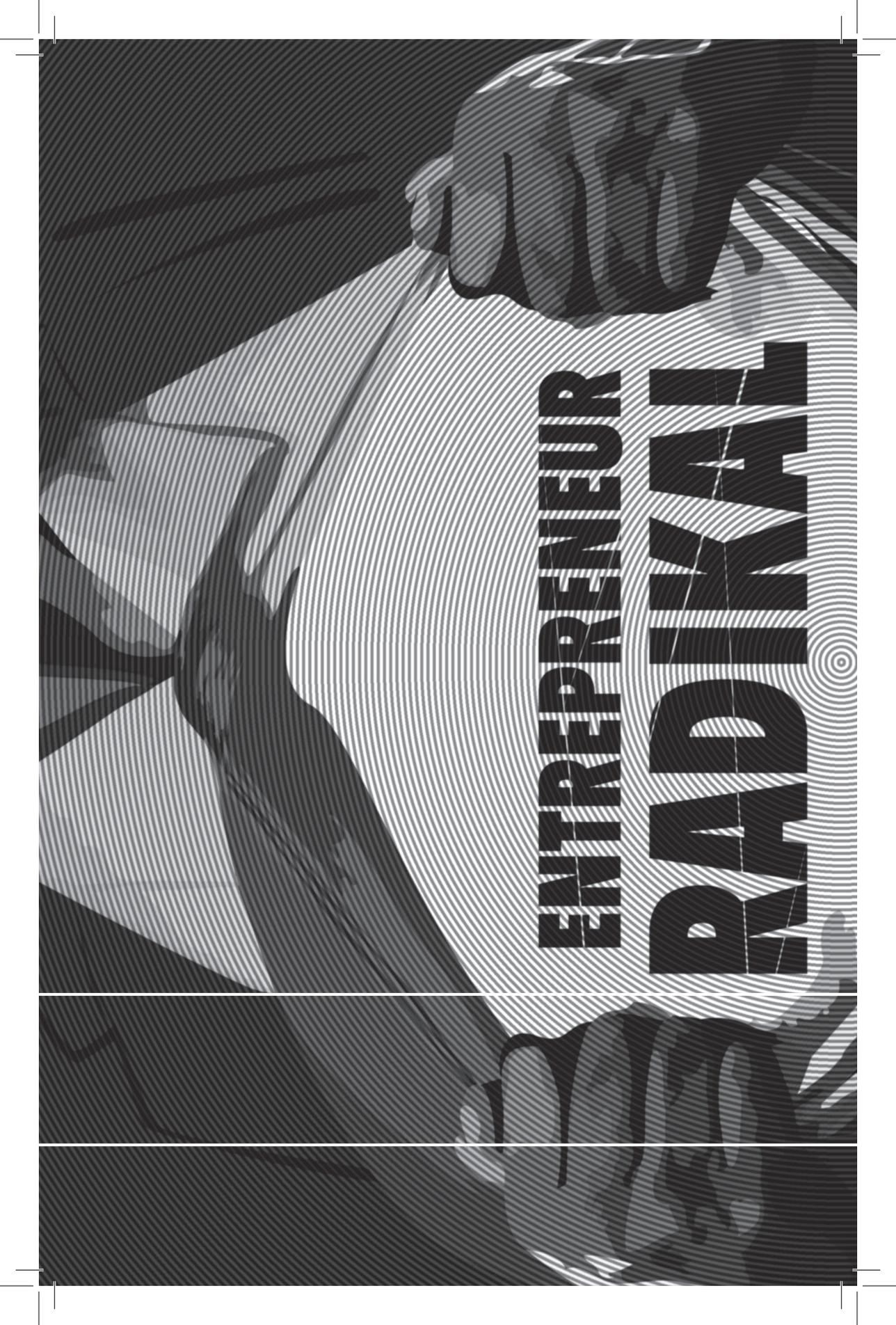
Memang, saya sendiri merasakan pentingnya proses untuk mengubah *mindset* itu. Dulu, ketika belum berpikir menjadi pengusaha, saya tidak pernah membayangkan kalau suatu saat nanti harus berurusan dengan kompleksitas di balik persoalan uang. Kalau saya menjadi pegawai, kecil kemungkinan saya berurusan dengan bagaimana menagih dan membayar utang. Ya, walaupun harus berurusan, mungkin itu jarang.

Begitu menerjuni dunia usaha, soal menagih dan membayar adalah urusan yang setiap hari harus dikelola dengan baik dan kita tidak bisa mengatakan risih dengan urusan ini. Menjadi pengusaha berarti harus latihan bagaimana mengukur kemampuan berutang, kesepakatan tagihan, dan menjaga kepercayaan. Ini juga bagian dari *mindset* yang penting.

### Mindset Pengusaha

Hal mendasar untuk memulai berwiraswasta adalah *mindset* atau cara berpikir, yakni bagaimana kita berpikir dan menyadari tentang potensi dasar diri kita, kekuatan dan kelemahan diri kita. Dengan mengetahui potensi tersebut, kita akan mudah mengembangkan potensi untuk berwiraswasta dan menghasilkan. Pada area yang lebih luas lagi, kita juga harus menyadari potensi lingkungan dekat kita, budaya kita, dan apa yang menjadi obsesi kita tentang lingkungan kita.

Ah, susah sekali! Gampangnya, *mindset* adalah bagaimana kita menyadari kemungkinan dan ketidakmungkinan secara benar untuk mencapai mimpi kita. Misalnya, jika kita masih sangat primordial—ketergantungan kita pada hubungan kekerabatan masih tinggi, masih bergantung pada kebaikan keluarga, me rasa nyaman jika hidup di lingkungan keluarga dan budaya kita—maka bermimpi menjadi miliuner di New York dan beristrikan orang asing adalah kemustahilan.



# ENTREPRENEUR RADICAL



BAGIAN KEEMPAT

**TAHAP  
MEMULAI USAHA**



”

Tanpa visi besar yang kita perjuangkan, biasanya kita akan selalu menjadi lebih kecil dari kapasitas kita. Karena itu, tidak ada orang yang menjadi lebih besar dari kapasitasnya dengan memperjuangkan kepentingan pribadi semata.

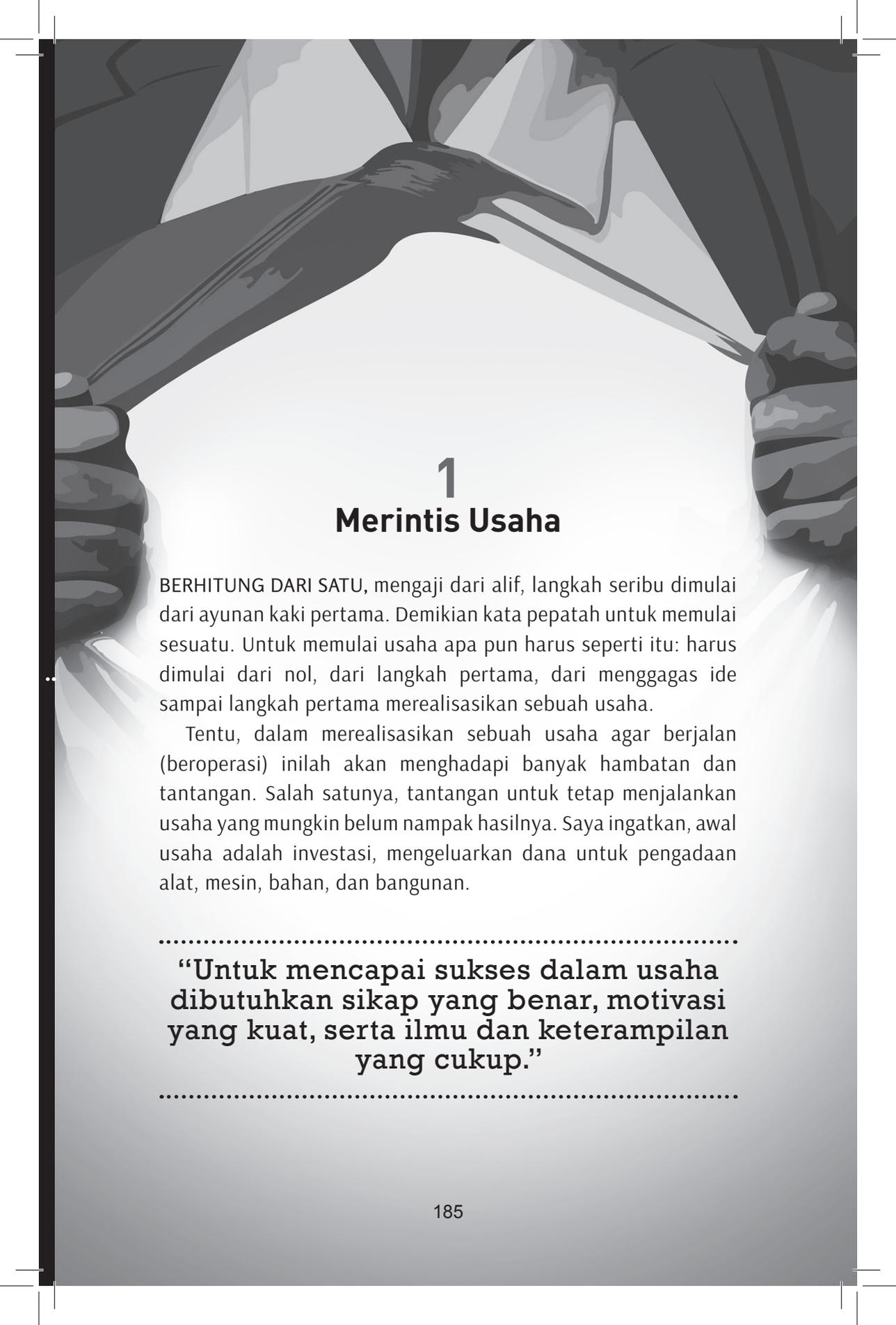
”



”

Yang sering terjadi pada wiraswasta pemula adalah terlalu banyak pertimbangan dan perhitungan. Ya, terlalu banyak mempertimbangkan sehingga kian banyak informasi tandingan yang melemahkan nyalinya.

”



# 1

## Merintis Usaha

BERHITUNG DARI SATU, mengaji dari alif, langkah seribu dimulai dari ayunan kaki pertama. Demikian kata pepatah untuk memulai sesuatu. Untuk memulai usaha apa pun harus seperti itu: harus dimulai dari nol, dari langkah pertama, dari menggagas ide sampai langkah pertama merealisasikan sebuah usaha.

Tentu, dalam merealisasikan sebuah usaha agar berjalan (beroperasi) inilah akan menghadapi banyak hambatan dan tantangan. Salah satunya, tantangan untuk tetap menjalankan usaha yang mungkin belum nampak hasilnya. Saya ingatkan, awal usaha adalah investasi, mengeluarkan dana untuk pengadaan alat, mesin, bahan, dan bangunan.

.....

**“Untuk mencapai sukses dalam usaha dibutuhkan sikap yang benar, motivasi yang kuat, serta ilmu dan keterampilan yang cukup.”**

.....

Sedangkan di tengah usaha, kita harus mengeluarkan dana untuk operasional usaha—termasuk menggaji SDM yang belum menghasilkan. Inilah persoalan yang sering kali tidak bisa dipahami, tidak betah dirasakan oleh pemula usaha, yaitu menjalankan usaha yang belum menghasilkan atau istilahnya “usaha yang belum pecah telur”.

Dan seperti sudah dibahas sebelumnya, untuk mencapai sukses dalam usaha dibutuhkan sikap yang benar, motivasi yang kuat, serta ilmu dan keterampilan yang cukup. Jika kekurangan salah satu unsur saja, maka harus segera diupayakan untuk dipenuhi agar sukses segera bisa diraih.

Namun pada kenyataannya, ada beberapa orang yang memulai usaha tetapi kurang bekal salah satu unsurnya, sebagaimana gambaran berikut ini:

- a. **Sikap tidak benar, tapi punya modal cukup.** Jika orang dengan kondisi seperti ini mau membuka usaha, ia akan sangat kelelahan dan menghabiskan modal meski memiliki motivasi tinggi. Fenomena yang banyak dialami orang-orang jenis ini adalah:
  - Membuka usaha hanya untuk sambilan agar dilihat punya kesibukan dan berstatus sebagai pengusaha.
  - Rajin coba-coba usaha tapi tidak ada yang ditekuni.
  - Malas berkomitmen.
  - Gengsinya tinggi, malu menjalankan pekerjaan yang dianggap rendah meski untungnya besar. Istilahnya, tidak mau kalau hanya membuka lapak di pasar.
  - Suka sok-sokan alias bergaya ke sana kemari.
  - Kartu namanya lebih keren dari bisnisnya.

Dengan sikap yang tidak terbuka terhadap informasi dan pengetahuan, maka akan susah baginya untuk belajar dan mendapatkan ilmu. Dan ujungnya, ia akan mengesampingkan strategi dan teknis berusaha yang benar demi mencari yang mudah dijalankan saja. Dengan kata lain, ia tidak akan

## Tahap Memulai Usaha

mau menjalankan yang susah, tidak mau menjalankan yang berisiko meskipun hanya sedikit.

- b. **Sikap yang benar, motivasi tinggi, tetapi tidak punya modal.** Biasanya, tipe orang seperti ini selalu mengeluh kekurangan modal, kesana kemari mencari modal usaha, sementara usahanya sendiri sebenarnya tidak butuh modal. Yang pasti, ia selalu ingin ketemu orang atau teman hanya untuk mencari modal.
- c. **Sikap tidak benar, modal tidak punya.** Orang berwiraswasta untuk mendapat penghasilan, tetapi segalanya tidak ada. Biasanya, tipe orang-orang seperti ini berperilaku sebagai berikut:
  - Tidak mau belajar, selalu beralasan jika diajak belajar berwiraswasta.
  - Minder.
  - Suka menyendiri.
  - Tidak senang ketemu teman.
  - Kalau punya keterampilan, cenderung akan menjadi pekerja, karyawan biasa, guru, dan lain sebagainya.
- d. **Sikap benar, modal cukup.** Inilah sosok ideal yang terjadi pada beberapa orang saja. Katakanlah hanya ada satu dari seribu orang, yang sering kita lihat sebagai pengusaha yang tiba-tiba moncer dan berprestasi luar biasa. Padahal, mereka sebenarnya berlatih dan belajar di waktu dan tempat yang kita tidak mengetahuinya, karena memang tidak dipublikasikan media massa. Namanya proses belajar, tidak menarik untuk diangkat di media. Namun, orang-orang seperti ini bisa kita pelajari dari biografi mereka.

## Kendala Saat akan Memulai Usaha

Ada saja hal-hal yang tiba-tiba hadir di depan kita dan bisa menghalangi kita untuk memulai usaha. Namun, semua kendala

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

pasti ada sebab dan alasan kehadirannya. Bahkan, semua pasti rasional dan nyata-nyata (pasti) adanya.

Sumber daya tidak lengkap, inilah yang sering terjadi. Mungkin dana, SDM, peralatan dan mesin, material dan pasar sudah ada semua, tetapi salah satu atau beberapa sumber daya kurang jumlahnya.

Sebagai contoh, dalam usaha pabrik roti misalnya, akan muncul kasus-kasus seperti ini:

- a. SDM tidak siap menjalankan mesin yang lebih canggih dan kita sendiri tidak mempunyai keterampilan untuk menjalankannya. Namun, mau mengangkat tenaga ahli yang bisa menjalankan mesin, bayarannya mahal.
- b. Pasar yang dijanjikan atau direncanakan mendadak membatalkan *order* atau berkurang jumlahnya sehingga untuk menutup biaya produksi saja tidak cukup.
- c. Bahan-bahan yang direncanakan kualitas atau kuantitasnya tidak sesuai dengan yang kita rancang, atau ada persyaratan bahwa untuk mendatangkan bahan yang berkualitas (*baking powder*, coklat, dan lain-lain) harus dalam jumlah besar dan harus impor pula.
- d. Dana (suntikan modal) yang diharapkan tidak turun atau turun dalam jumlah di bawah kebutuhan, atau bank yang sudah menyanggupi untuk menambah modal usaha tidak jadi menengurkan dana karena aset jaminan kita kecil nilainya.

Semua kondisi tersebut sesungguhnya kendala yang bisa diselesaikan dengan mudah. Yakni, manakala mental kita siap dan tetap optimis untuk sukses. Tidak ada rumus untuk menyelesaikan kendala, kecuali kreativitas dan sikap fokus kita. Karena sebenarnya, kendala utama yang paling berat bagi pemula usaha adalah ketidakfokusannya pada satu bidang dan gampang menyerah jika ada kendala.

### **Terlalu Banyak Perhitungan**

Wiraswasta adalah seseorang yang berani mengambil risiko untuk bisa sukses dan maju melebihi orang kebanyakan. Akan tetapi, keberaniannya itu bukan tanpa perhitungan: tetap dengan perhitungan matang sesuai dengan pengalaman masa lalunya, ditambah dengan nyalinya yang memang pemberani. Singkatnya, perhitungan itu harus dilakukan, tapi bukan terlalu banyak.

Yang sering terjadi pada wiraswasta pemula adalah terlalu banyak pertimbangan dan perhitungan. Ya, terlalu banyak mempertimbangkan sehingga kian banyak informasi tandingan yang melemahkan nyalinya. Akibatnya, ia pun selalu merasa belum siap 100 persen untuk memulai, alias dihantui bayangan gagal.

Banyak hal yang membuat pemula lemah nyali bisnisnya. Misalnya, karena memiliki bayangan bahwa begitu usahanya dimulai harus bisa sempurna: siap menerima *order* besar atau dikunjungi banyak pembeli. Namun, ia lupa bahwa dia juga harus siap jika tidak dikunjungi banyak pembeli alias tidak ada yang membeli.

Atau, bisa juga karena ia terlalu menghitung untung rugi secara linear: mengabaikan kemungkinan adanya keajaiban (*miracle*) atau keberuntungan (*lucky*), yang bersumber dari informasi lain yang masih tersembunyi atau belum sempat diakses olehnya.

Terlalu banyak pertimbangan ini juga sering terjadi dalam usaha yang akan dilakukan secara bersama-sama (kemitraan). Sebab dalam usaha “bersama” seperti ini, sering terjadi penumpukan informasi yang saling bertentangan, bukan saling memperkuat atau mendukung: satu informasi mengatakan layak, sementara satunya lagi merekomendasikan tidak layak.

Lebih jauh, tumpukan informasi tersebut biasanya tidak ada yang bertanggung jawab untuk mengolah dan menyajikannya dalam satu kesimpulan. Walhasil, banyak informasi tapi tidak ada *action*. Kondisi ini terjadi karena penanggung jawab

bisnis “bersama” yang umumnya tidak diberi wewenang untuk memutuskan dan tidak diberi sarana/fasilitas untuk menanggung akibat dari keputusannya bila terjadi suatu kesalahan.

Dengan kondisi tersebut, wajar bila penanggung jawab atau pelaksana usaha tersebut tidak mau memutuskan apa pun atau takut, dan tidak mau menanggung risiko: karena dirinya tidak menerima penghargaan (gaji, fasilitas) yang tinggi setinggi risiko yang harus ditanggungnya.

### **Usir Kegamangan, Buang Kemalasan**

Suatu hari, ayah saya bertanya dengan bahasa Jawa seperti ini, “*Opo bedane pengemis karo rampok?*” Maksudnya, apa perbedaan antara pengemis dan perampok? Dalam hati, jawaban saya, yang kala itu masih duduk di bangku SMA seperti ini: keduanya sangat berbeda. Lebih baik mengemis daripada merampok.

Lalu, dengan gaya berapi-api ayah saya menjelaskan yang intinya bahwa antara pengemis dan perampok itu berangkat dari sumber sebab yang sama. Ketika besar, saya sadar bahwa penjelasan tersebut adalah untuk mengajarkan kesungguhan kepada saya.

Pengemis dan perampok adalah sama-sama orang yang malas. Karena malas bekerja secara produktif, maka mereka mengemis atau merampok. Bedanya, orang mengemis karena takut. Sedangkan perampok, mereka melakukan aksinya karena mereka pemberani. Takut dan berani adalah dua sifat yang mungkin baik dan mungkin buruk.

Saya takut kemalasan akan membawa saya menjadi pengemis, alias tukang minta dan tidak mandiri. Saya juga takut kemalasan itu akan membawa saya menjadi perampok, dalam beragam bentuknya. Singkatnya, buat pengusaha pemula, mengusir kemalasan itu termasuk hal yang fundamental.

## Tahap Memulai Usaha

Kata seorang pengusaha, membangun usaha baru itu diibaratkan seperti petani yang baru menanam benih padi. Sebelum padi bisa dipanen, sudah pasti perlu pupuk dan dibutuhkan perjuangan untuk terus menjaganya dari serangan hama atau potensi bencana.

Rasa gamang, rasa mau berhenti saja, atau merasa kurang bisa lagi melihat gambaran kesuksesan adalah termasuk “hama-hama” yang perlu disingkirkan. Caranya, dengan mengunjungi orang-orang yang sudah sukses, membaca buku, mendekati diri kepada Tuhan, atau melakukan berbagai mekanisme mental dan tindakan yang bisa membuat Anda merasakan *feel of success*.

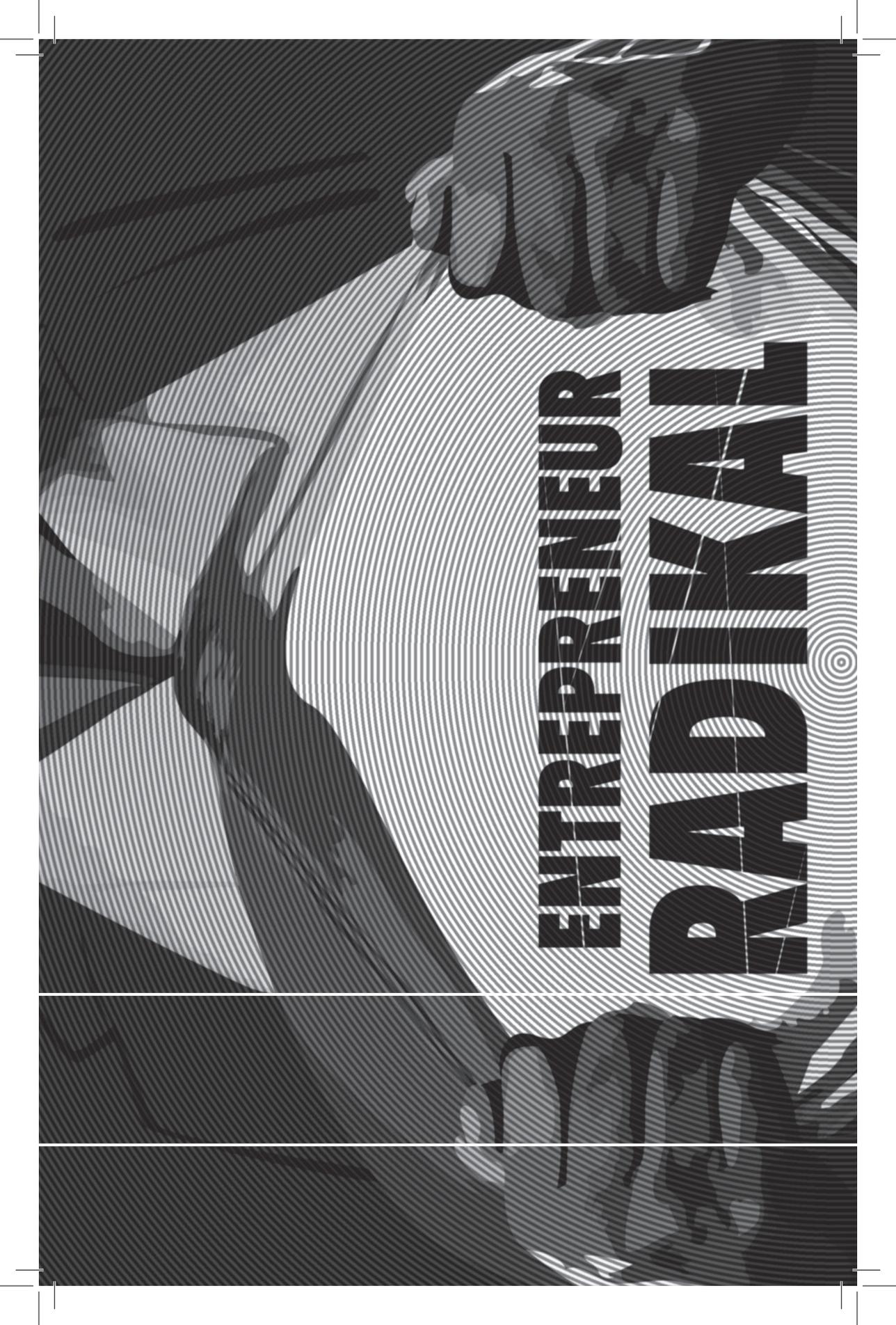
Membangun usaha baru juga diibaratkan seperti menghidupkan (men-*starter*) mobil. Jarang ada mobil yang kapasitas mesinnya bisa langsung *ngacir* begitu di-*starter*. Mesinnya harus dipanaskan dahulu dan tetap butuh waktu sesuai kapasitas mobilnya.

Begitu juga usaha Anda. Sekuat-kuatnya modal dan *resource* yang Anda miliki, pasti butuh waktu untuk membuat usaha Anda lancar. Bedanya, kalau modal Anda *gede*, mungkin waktunya lebih cepat.

Usaha baru juga sering diibaratkan seperti mainan baru. Biasanya, kita sangat senang mendapatkan mainan baru itu sehingga kita terus memainkannya dan kemudian merasa bosan. Usaha kita pun bisa membuat kita bermalas-malasan jika sensasinya kurang kita ciptakan. Karena itu, ciptakan sensasi baru secara berkala.

Untuk menyiasati gelombang emosi yang naik-turun, seorang pengusaha perlu mengembangkan sifat-sifat di bawah ini:

- a. *Adventurer*. Dalam artian, terus terdorong untuk memperbaiki atau menyempurnakan sesuatu demi tercapainya hasil yang lebih baik.
- b. *Sensasional*. Dalam artian, selalu mencari sesuatu yang men-debarkan, mencari kenikmatan dari hasil yang belum tentu.



**ENTREPRENEUR  
RADICAL**



BAGIAN KELIMA

TAHAP BERTAHAN



”

Bentuk kesabaran yang paling penting menurut saya adalah menolak rasa kapok gagal yang bisa membuatnya berhenti menjadi pengusaha.

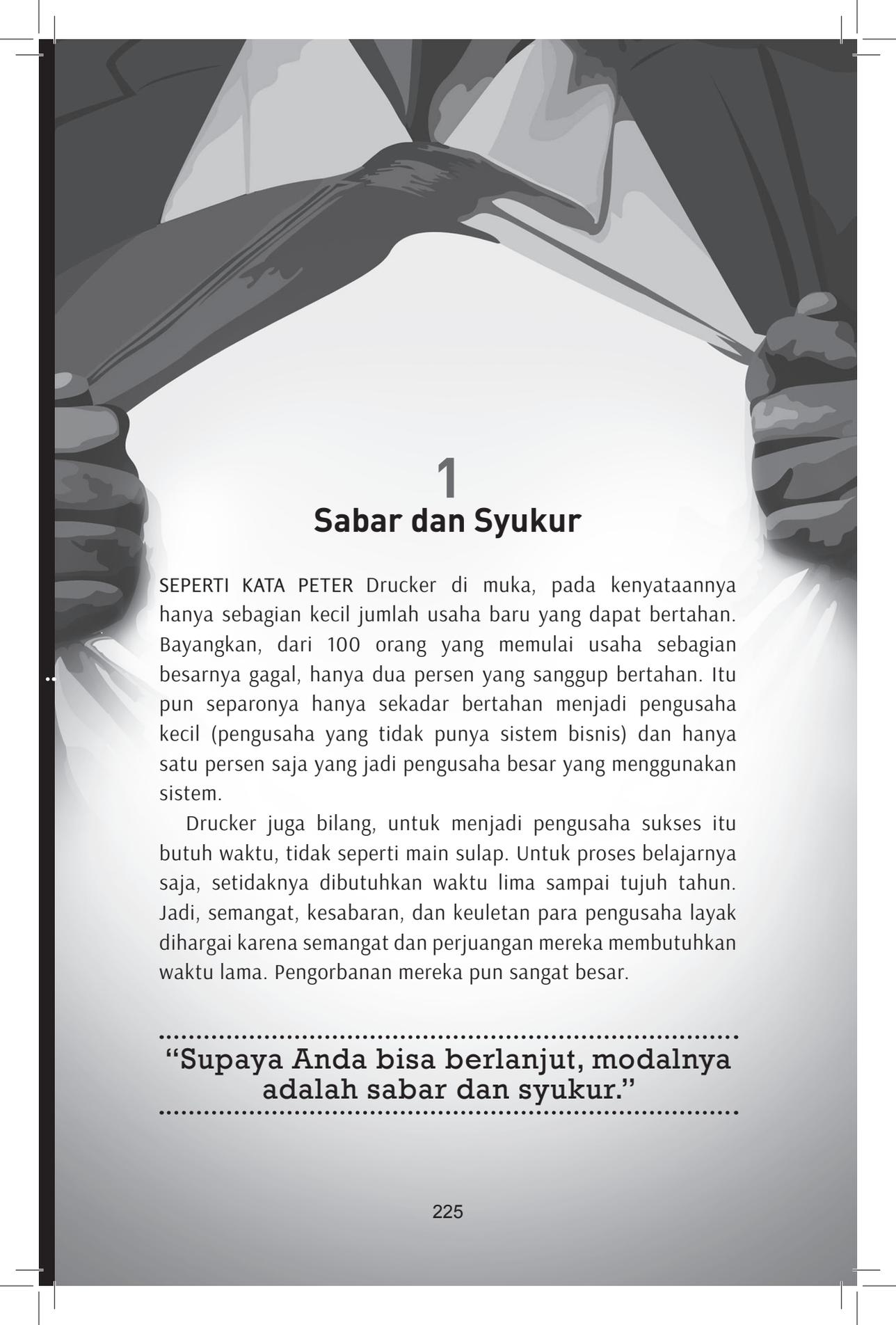
”



”

Untuk meraih kesuksesan yang tinggi, dibutuhkan kegagalan yang mendalam, sebagai kawah candradimuka. Jika tidak, angin yang tidak begitu kencang saja mampu menumbangkan pohon kesuksesan.

”

An illustration showing two hands, one from the left and one from the right, holding a large, glowing number '1'. The number is the central focus, with a bright white center that fades into a dark grey outer ring. The hands are rendered in a stylized, shaded manner, appearing to be made of a dark material. The background is a gradient from light grey at the top to dark grey at the bottom.

# 1

## Sabar dan Syukur

SEPERTI KATA PETER Drucker di muka, pada kenyataannya hanya sebagian kecil jumlah usaha baru yang dapat bertahan. Bayangkan, dari 100 orang yang memulai usaha sebagian besarnya gagal, hanya dua persen yang sanggup bertahan. Itu pun separonya hanya sekadar bertahan menjadi pengusaha kecil (pengusaha yang tidak punya sistem bisnis) dan hanya satu persen saja yang jadi pengusaha besar yang menggunakan sistem.

Drucker juga bilang, untuk menjadi pengusaha sukses itu butuh waktu, tidak seperti main sulap. Untuk proses belajarnya saja, setidaknya dibutuhkan waktu lima sampai tujuh tahun. Jadi, semangat, kesabaran, dan keuletan para pengusaha layak dihargai karena semangat dan perjuangan mereka membutuhkan waktu lama. Pengorbanan mereka pun sangat besar.

.....  
**“Supaya Anda bisa berlanjut, modalnya  
adalah sabar dan syukur.”**  
.....

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Apa yang bisa kita andalkan untuk terus bertahan atau supaya tidak tunggang-langgang di tengah jalan ketika menghadapi kegagalan? Supaya Anda bisa berlanjut, modalnya adalah sabar dan syukur. Keduanya harus aktif berputar dan didasari keyakinan bahwa usaha kita pasti akan membuahkan hasil.

Sabar berarti terus melakukan sesuatu, terus bertahan supaya tidak roboh, atau senantiasa menghindari hal-hal yang membuat kita terjerumus—seperti melakukan tindakan-tindakan kecurangan untuk mendapatkan hasil yang lebih banyak atau melalui jalan pintas agar cepat berhasil.

Sabar ini perlu dimiliki oleh setiap pengusaha, terlepas dia mau atau tidak. Survei internasional mengungkap bahwa karakteristik pengusaha yang bangkit dari keterpurukan antara lain adalah sabar, sebagaimana terlihat dalam boks di bawah ini:

### **Karakteristik Pengusaha yang Bisa Bangkit dari Keterpurukan**

- Tidak cepat *dibikin KO* oleh tantangan.
- Terus melangkah maju menantang serangan dan tantangan dengan tetap mengendalikan kontrol.
- Mengambil tindakan untuk menciptakan peluang dari kema-langan yang dialami.
- Memilih untuk merebut tanggung jawab hidup bukan sebaliknya
- Memiliki kemampuan menunggu hasil akhir dari apa yang dilakukan hari ini.
- Memiliki kemampuan untuk mempelajari kesalahan, meyakini keputusan, dan tetap menjaga sudut pandang positif.
- Mencintai apa yang dilakukan sehingga punya ketahanan lebih lama dalam bekerja.

## Godaan Pengusaha

Dalam masa sulit usaha, masa bertahan untuk tetap menjadi pengusaha, kebanyakan pengusaha tidak tahan menghadapi godaan yang memang nyata adanya. Godaan tersebut di antaranya:

1. Didesak oleh kebutuhan pokok keluarga dan bulanan rutin. Usaha belum menghasilkan bahkan dihantui kerugian, dan hutang menganga, sedangkan keluarga tidak bisa dibendung kebutuhan setiap bulannya.
2. Dibanding-bandingkan dengan teman seusia, teman sepermainan atau seangkatan kita. Lingkungan dekat memandang kita dengan cara membanding-bandingkan kita dengan orang lain. Ungkapan seperti, “Si Badu *aja udah* bisa beli motor, masa *lu kaga* bisa Dul? *Lu* kan lebih tua dari dia,” atau “Bisnis si Boim *kayak-nya* lebih bagus *tuh*. Dia *aja udah* bisa *nyicil* mobil,” dan lain-lain sering kali muncul.
3. Gunjingan keluarga besar. Keluarga besar sering menjadi beban mental bagi beberapa orang yang menjadikan keluarga besar itu sebagai panutannya. Gengsi rasanya jika sedang berkumpul keluarga besar, kita tidak membawa mobil. Sehingga menggoda kita untuk berperilaku mewah, meskipun sedang dalam masa sulit usaha.
4. Iming-iming menjadi pegawai, dengan gaji bulanan yang cukup, bahkan berlebih untuk kebutuhan pokok kita saat ini.

Godan-godaan ini memang ada dan selalu bisa dijelaskan secara logis oleh orang yang beralasan akan keluar dari jalur wiraswasta.

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Bentuk kesabaran yang paling penting menurut saya adalah menolak rasa kapok gagal yang bisa membuatnya berhenti menjadi pengusaha. Tidak pernah kapok gagal adalah bentuk kesabaran. Salah satu rahasia penting di balik kegagalan adalah, ternyata kegagalan merupakan cara lain bagaimana Tuhan mendidik kita.

Saya sering mengatakan hal itu kepada anak-anak muda yang baru mulai merintis usaha. Saya katakan bahwa seandainya saya boleh minta ke Tuhan, saya akan minta supaya perjalanan hidup saya dikembalikan ke usia antara 25-30 tahun di mana saya saat itu banyak melakukan uji coba usaha.

Karena saya banyak melakukan uji coba, maka saya banyak gagal. Saya pernah gagal mengembangkan usaha ternak sapi, budi daya melon, cabai, dan gagal mengembangkan usaha *developer*. Tapi, kegagalan itu menurut saya kurang dahsyat. Karena itu, kalau boleh meminta, saya ingin umur saya dikembalikan lalu diberi kegagalan yang lebih dahsyat.

Tentu, para pemuda yang mendengar omongan saya ini sudah tahu jika doa saya itu tidak mungkin dikabulkan. Saya pun tidak berharap itu terjadi. Saya hanya ingin menggarisbawahi bahwa kegagalan jangan hanya dilihat dari satu aspek, misalnya tidak enakya, ruginya, sengsaranya, dan seterusnya.

Aspek lain yang perlu kita lihat adalah sebagaimana yang dituturkan Nabi Muhammad, yaitu besarnya pahala seseorang sering kali disesuaikan dengan ujian yang diterimanya. Ibarat akar sebuah pohon, jika pohonnya tinggi menjulang ke langit, akarnya pasti juga menancap dalam ke bumi, sehingga untuk menanamnya pun perlu digali dengan sangat dalam dan dalam. Kalau tidak, pasti akan mudah roboh. Beda halnya dengan tanaman musiman, seperti pohon jagung misalnya. Pohon jagung akarnya pendek, menanamnya juga tidak perlu digali dalam-dalam. Akan tetapi, pohon jagung itu sangat mudah dirobohkan bukan?

## Tahap Bertahan

Demikian juga dengan kegagalan. Untuk meraih kesuksesan yang tinggi, dibutuhkan kegagalan yang mendalam, sebagai kawah candradimuka. Jika tidak, angin yang tidak begitu kencang saja mampu menumbangkan pohon kesuksesan. Banyak orang yang baru sukses atau mendadak sukses, sebentar kemudian lalu tumbang. Ini menandakan akarnya kurang kuat, masa lalunya tidak mengalami kegagalan yang mendalam.

Atas dasar itulah kenapa pengusaha muda perlu bersabar ketika mengalami kegagalan. Kegagalan itu tak perlu ditakuti. Karena ditakuti atau tidak, dia akan tetap terjadi dan kita alami. Yang perlu kita lakukan adalah mengantisipasi dan menyikapinya dengan kesabaran, lalu menyiapkan jurus untuk bangkit kembali.

Di sisi lain, kita juga perlu bersyukur dalam arti terus mengejar sesuatu yang lebih baik menggunakan apa yang sudah kita miliki. Tentu, melalui cara-cara yang tidak menyimpang. Jiwa yang bersyukur ini sangat dibutuhkan oleh pengusaha agar terus ada perkembangan atau masuk ke dalam kategori Peter Drucker, yaitu pengusaha yang satu persen itu: pengusaha yang terus berkembang dari *grow* ke *great*.

”

Risiko usaha itu pasti ada, antara lain: gagal, rugi, tidak langsung sukses, dan seterusnya. Sebetulnya, risiko tidak untuk ditakuti, tetapi untuk diperhitungkan.

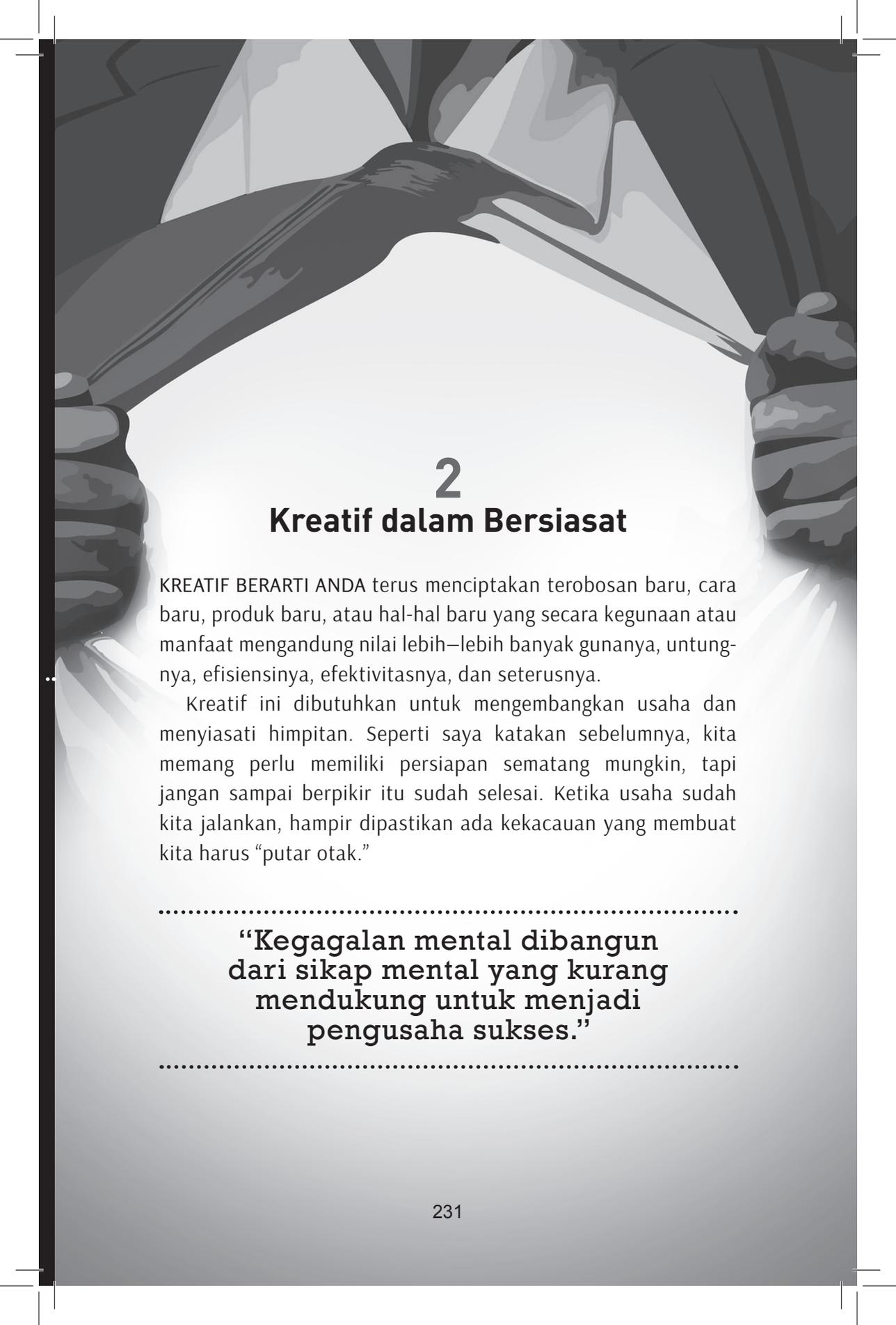
”



”

Penyakit mental wiraswasta yang lain adalah malu—malu dibilang kecil, malu dibilang nekat, malu dibilang tidak pantas, malu ditertawakan atau diejek orang, dan malu 'kok mencari uang'

”



## 2

### **Kreatif dalam Bersiasat**

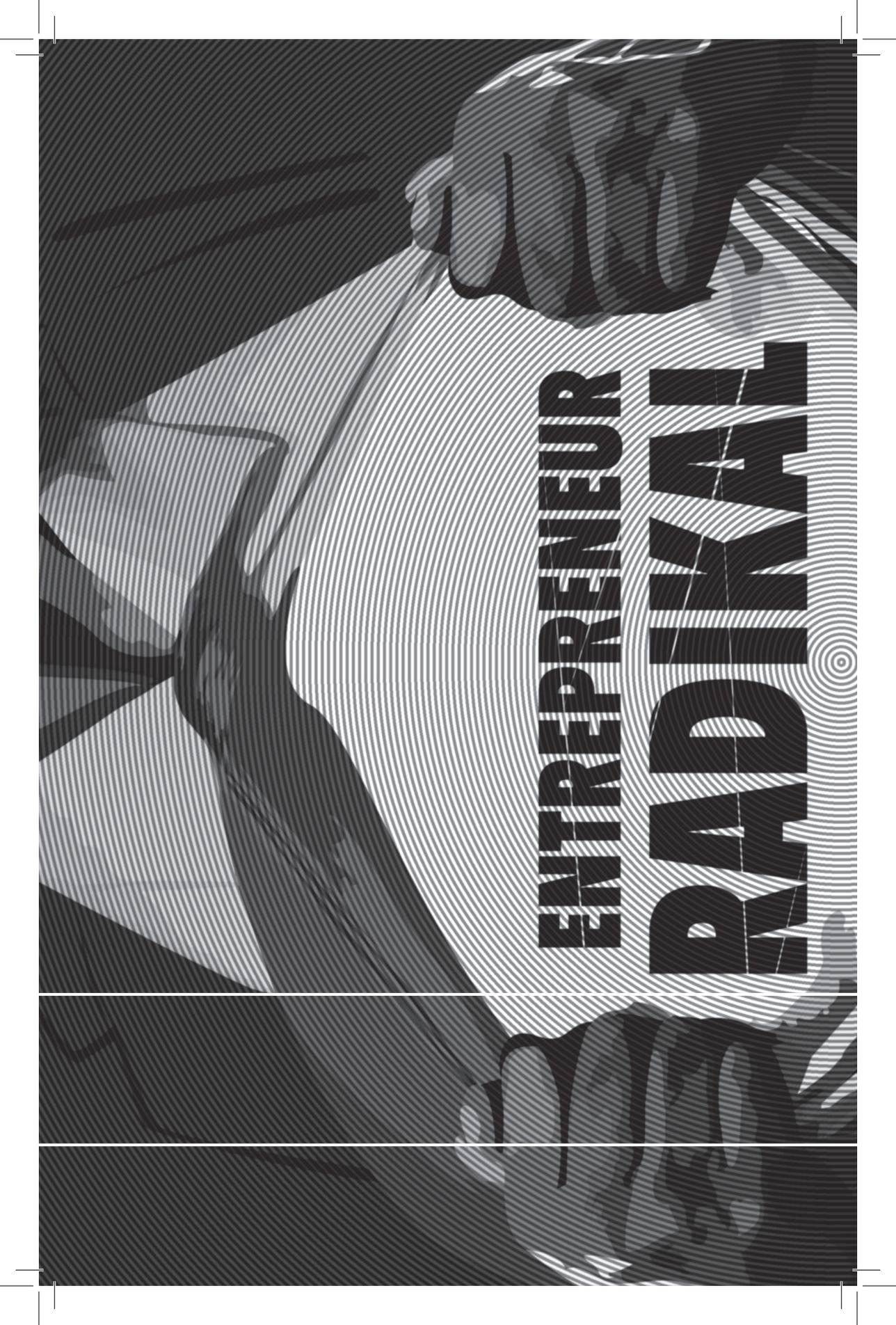
KREATIF BERARTI ANDA terus menciptakan terobosan baru, cara baru, produk baru, atau hal-hal baru yang secara kegunaan atau manfaat mengandung nilai lebih—lebih banyak gunanya, ungunya, efisiensinya, efektivitasnya, dan seterusnya.

Kreatif ini dibutuhkan untuk mengembangkan usaha dan menyiasati himpitan. Seperti saya katakan sebelumnya, kita memang perlu memiliki persiapan sematang mungkin, tapi jangan sampai berpikir itu sudah selesai. Ketika usaha sudah kita jalankan, hampir dipastikan ada kekacauan yang membuat kita harus “putar otak.”

.....

**“Kegagalan mental dibangun dari sikap mental yang kurang mendukung untuk menjadi pengusaha sukses.”**

.....



# ENTREPRENEUR RADICAL



BAGIAN KEENAM

**MENIKMATI  
KESUKSESAN**



”

Kesuksesan sesungguhnya akan dicapai setelah belajar dari pengalaman yang berulang kali, menciptakan teori dari pengalamannya, dan telah mempunyai resep sendiri untuk sukses.

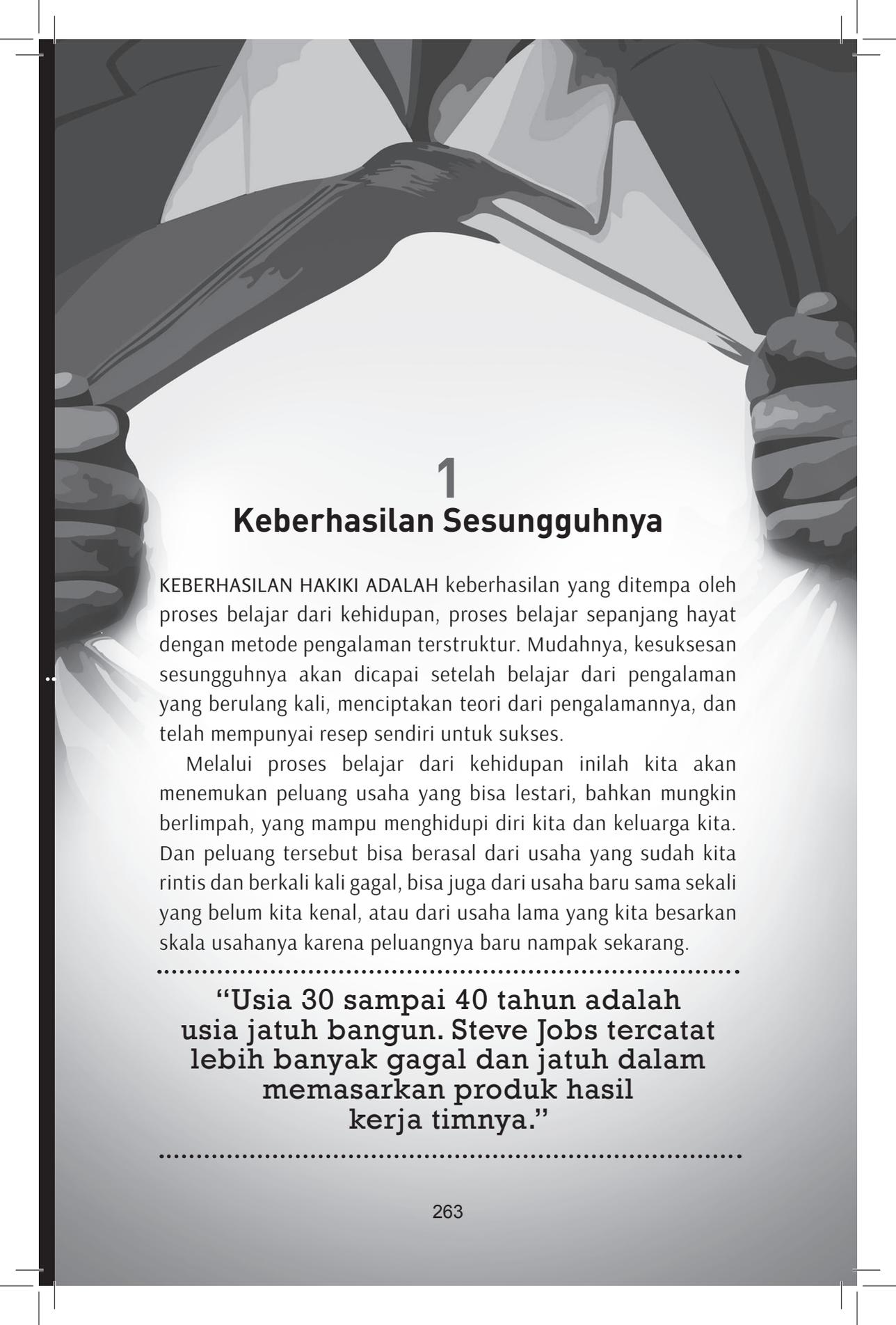
”



”

Energi positif, seperti keikhlasan, kesungguhan, kebaikan, dan lain-lain juga menjadi elemen kunci dalam membangun kesuksesan.

”



# 1

## Keberhasilan Sesungguhnya

KEBERHASILAN HAKIKI ADALAH keberhasilan yang ditempa oleh proses belajar dari kehidupan, proses belajar sepanjang hayat dengan metode pengalaman terstruktur. Mudah-mudahan, kesuksesan sesungguhnya akan dicapai setelah belajar dari pengalaman yang berulang kali, menciptakan teori dari pengalamannya, dan telah mempunyai resep sendiri untuk sukses.

Melalui proses belajar dari kehidupan inilah kita akan menemukan peluang usaha yang bisa lestari, bahkan mungkin berlimpah, yang mampu menghidupi diri kita dan keluarga kita. Dan peluang tersebut bisa berasal dari usaha yang sudah kita rintis dan berkali-kali gagal, bisa juga dari usaha baru sama sekali yang belum kita kenal, atau dari usaha lama yang kita besarkan skala usahanya karena peluangnya baru nampak sekarang.

.....

**“Usia 30 sampai 40 tahun adalah usia jatuh bangun. Steve Jobs tercatat lebih banyak gagal dan jatuh dalam memasarkan produk hasil kerja timnya.”**

.....

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Nah, dalam keberhasilan kali inilah usaha kita akan tumbuh dengan dukungan sumber daya luar biasa, yang tak terduga, bersumber dari derma kita di masa lalu. Ada yang menyebutkan ini hoki kita. Tapi, saya lebih suka mengatakan ini karena “laku” baik kita di masa lalu.

Dan inilah *passion* kita, inilah bisnis kita yang sebenarnya. Mengapa *passion* orang rata-rata ditemukan pada umur ini? Karena umumnya orang mulai serius bekerja dan berkarya menjelang usia 40 tahun. Di samping itu, pengalaman gagalnya juga sudah cukup, keterampilannya sudah mumpuni, dan pengetahuannya benar-benar sudah lengkap untuk sukses. Demikian juga hubungan atau jaringannya, pasti sudah sangat luas sehingga mampu menopang sumber daya utama yang telah dimilikinya.

Memang ada orang yang menemukan *passion*-nya di bawah umur itu. Contohnya adalah Steve Jobs. Bahkan, ia menemukan *passion*-nya pada usia di bawah 30 tahun, yaitu setelah perenungan mendalam dan menjadi biksu di Tibet. Selain itu, dia pun sudah memulai berkarya pada usia 17 tahun, meski belum serius, dalam arti belum serius untuk memilih profesi sebagai pengembang program komputer.

Di usia 27 tahun, ia mencapai prestasi luar biasa karena berhasil membuat perangkat lunak yang laku di pasaran dan membawa perusahaannya terjual di bursa saham dengan harga yang spektakuler. Tiga tahun kemudian, tepatnya pada usia 30 tahun ia mengalami kejatuhan, mengalami masa pahit, gagal mengembangkan perangkat lunak yang menyebabkan perusahaannya merugi cukup besar sehingga ia ditendang dari perusahaan yang didirikannya.

Usia 30 sampai 40 tahun adalah usia jatuh bangun. Steve Jobs tercatat lebih banyak gagal dan jatuh dalam memasarkan produk hasil kerja timnya. Dia juga gagal membuat perusahaannya besar di pasar modal. Steve Jobs tidak gagal dalam membuat

## Menikmati Kesuksesan

produk, juga beberapa program untuk komputer, tetapi dia gagal memasarkan dan membesarkan perusahaan.

Dan akhirnya, Steve memperoleh kesuksesan yang sebenarnya pada usia 40 tahun, saat dia kembali ke Microsoft, mengembangkan perangkat lunak berikutnya yang laku keras, dan membuat perusahaannya memperoleh *gain* di bursa saham yang luar biasa.

Ada yang bilang bahwa sebagian orang menemukan *passion*-nya setelah tujuh kali pindah kantor, setelah tujuh kali pindah jenis usaha, atau setelah tujuh kali mengalami kegagalan. Entah dari mana angka itu datangnya, tetapi yang pasti, orang bisa menemukan *passion*-nya setelah berkali-kali jatuh, gagal, atau setelah melakukan berbagai macam pencarian.

Saya jadi teringat masa kecil saya. Kata orang, kucing itu jika beranak maka akan selalu memindahkan anaknya sampai tujuh kali untuk kemudian baru menetap. Ini sama sekali bukan rumus *exact*. Ini hanya guyonan yang tidak usah terlalu serius disikapi, bahkan tidak perlu menyengaja gagal beberapa kali hanya untuk mencapai kegagalan sampai tujuh kali supaya bisa berhasil.

Mengacu pada formula kesuksesan yang digagas oleh penulis buku *Kubik Leadership* (2008), maka keberhasilan sesungguhnya adalah penggabungan dari tiga hal utama, yaitu keahlian, modal, dan energi positif, seperti digambarkan dalam formula di bawah ini:

---

**SUKSES-MULIA = EXPERTISE X MODAL X ENERGI POSITIF**

---

*Expertise* adalah berbagai keahlian yang kita kuasai di bidang kita, biasa disebut kompetensi—baik berupa keahlian teknis, keahlian profesional, maupun keahlian manajerial. Modal di sini adalah berbagai *resource* yang sudah kita miliki atau yang bisa kita gunakan—baik internal (otak, hati, kesehatan, dan seterusnya) atau eksternal (material dan finansial). Energi positif, seperti keikhlasan, kesungguhan, kebaikan, dan lain-lain juga menjadi elemen kunci dalam membangun kesuksesan.

”

Keberhasilan sesungguhnya adalah  
penggabungan dari tiga hal utama,  
yaitu keahlian, modal, dan  
energi positif.

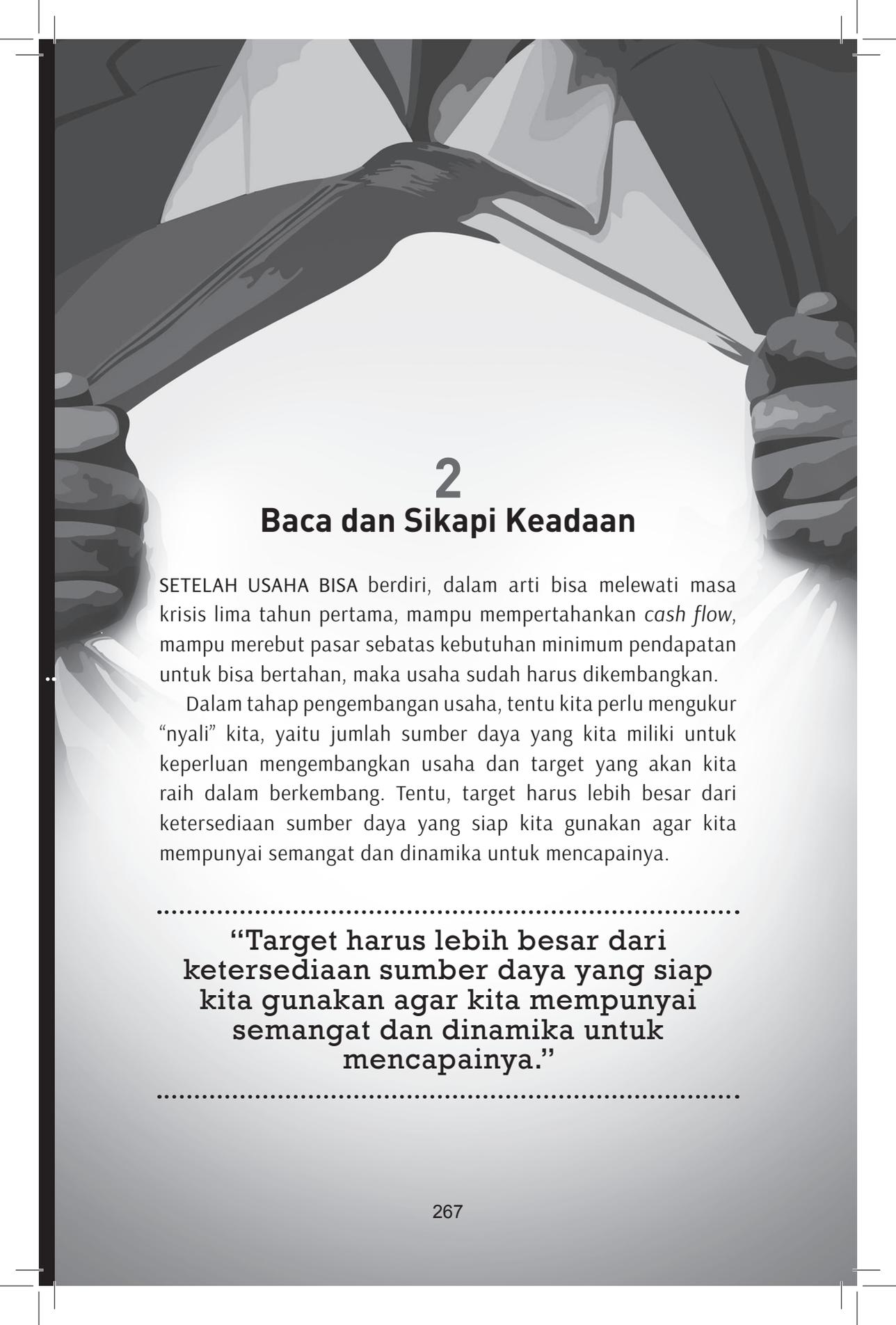
”



”

Orang bisa menemukan *passion*-nya  
setelah berkali-kali jatuh, gagal, atau  
setelah melakukan berbagai macam  
pencarian.

”



## 2

### **Baca dan Sikapi Keadaan**

SETELAH USAHA BISA berdiri, dalam arti bisa melewati masa krisis lima tahun pertama, mampu mempertahankan *cash flow*, mampu merebut pasar sebatas kebutuhan minimum pendapatan untuk bisa bertahan, maka usaha sudah harus dikembangkan.

Dalam tahap pengembangan usaha, tentu kita perlu mengukur “nyali” kita, yaitu jumlah sumber daya yang kita miliki untuk keperluan mengembangkan usaha dan target yang akan kita raih dalam berkembang. Tentu, target harus lebih besar dari ketersediaan sumber daya yang siap kita gunakan agar kita mempunyai semangat dan dinamika untuk mencapainya.

.....

**“Target harus lebih besar dari ketersediaan sumber daya yang siap kita gunakan agar kita mempunyai semangat dan dinamika untuk mencapainya.”**

.....

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Nah, seberapa besar target itulah nyali kita diukur, seorang *risk taker*, pengambil risiko, pasti menetapkan target jauh di atas ketersediaan sumber daya yang dimilikinya, berharap nanti pasti bisa diusahakan dalam perjalanan pengembangan usaha. Namun bagi *risk averter*, penghindar risiko, pasti akan menetapkan target di bawah ketersediaan sumber daya yang telah dimiliki dan dikuasainya.

Ada beberapa pilihan pengembangan usaha:

- a. Membesarkan usaha tersebut; produksinya, pasarnya.
- b. Membuka usaha baru yang ada kaitannya dengan usaha yang sudah ada, misalkan usaha baru penyediaan bahan baku pabrik kita sendiri.
- c. Membuka usaha yang sama sekali lain dengan usaha yang sudah ada.

Apa pun pilihannya, pastikan bahwa usaha tersebut layak, kita memiliki kemampuan untuk secara langsung mengelola, menjalankan, dan tentunya memiliki semua persyaratan manajemen untuk keberhasilannya. Misalnya, pasar jelas ada, keuangan jelas tersedia, SDM teknis sudah siap direkrut, dan produksi siap dijalankan.

Kemudian, meskipun usaha kita sudah menampakkan tanda-tanda perkembangan, tidak berarti kita boleh berleha-leha atau merasa aman dari ancaman. Justru masalahnya makin banyak. Banyak usaha yang justru bisa hidup ketika masih dalam posisi kekurangan, tetapi malah bubar ketika kemajuan mulai dirasakan.

Untuk mengantisipasi kemungkinan itu, kita perlu selalu mengaudit keadaan agar bisa bersikap dengan cepat dan tepat. Terkadang kita harus menjadi orang yang cerewet, tegas, dan tidak bisa diam melihat hal-hal yang berpotensi menyimpang.

Seperti dikatakan Jack Welch, CEO dari GE, pemimpin usaha itu perlu memiliki keterampilan mengomunikasikan isi perasaannya secara lugas. Tujuannya adalah supaya ada respons dan tindakan

## Menikmati Kesuksesan

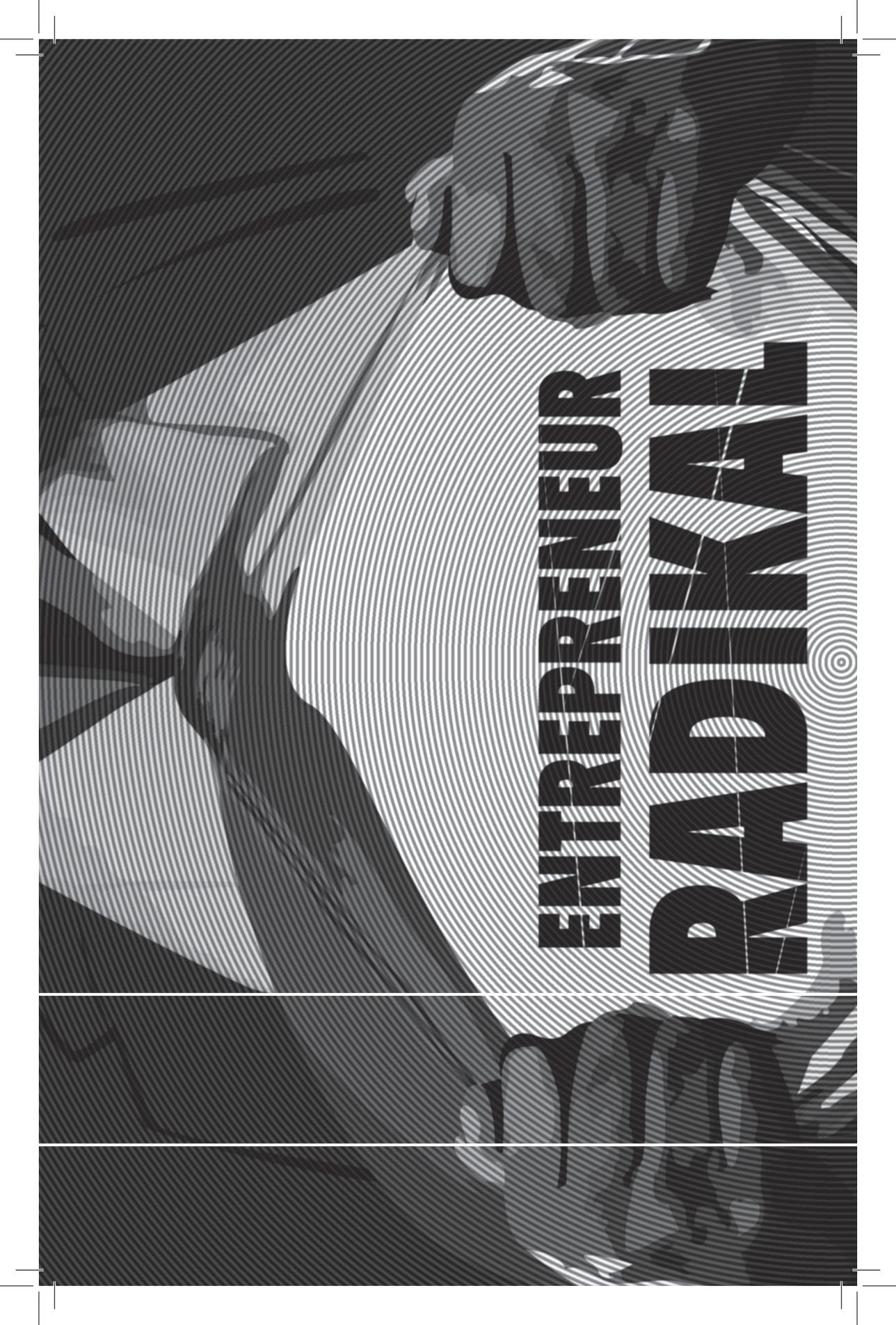
atas situasi yang muncul. Coba kalau sang pemimpin banyak diam, mana mungkin bawahan bisa cepat mengambil sikap dan tindakan?

Agar tingkat kecermatan kita lebih bagus, hal-hal di bawah ini menjadi sangat urgen untuk dilakukan:

- Menyaring (*scanning*) lingkungan internal dan eksternal melalui bacaan, pengamatan, perkumpulan, dan seterusnya. Walaupun kita ahli atau berpengalaman, belum tentu kecermatan kita akurat kalau kita jarang berinteraksi dengan lingkungan internal-eksternal.
- Menjaga posisi pasukan (SDM) agar selalu menjadi aset, atau jangan sampai menjadi beban (*liability*). Orang yang dulunya pernah menjadi aset, bisa berubah menjadi beban atau juga sebaliknya.
- Selalu ada upaya untuk menyinkronkan strategi dan operasi, melalui diskusi, rapat, *sharing*, formulasi, dan seterusnya. Kapal kita bisa berubah arah karena ombak atau karena nakhodanya tergodanya.
- Seimbang dalam menyikapi perubahan, yaitu antara inisiatif terhadap perubahan dan adaptatif terhadap perubahan.
- Menjaga keseimbangan, kelancaran, dan kemajuan secara umum.

Kunci untuk menjalankan lima hal di atas adalah melatih kepekaan. Seorang kawan kebetulan terlalu berprasangka baik terhadap orang, dan memang dia orang baik—selalu bergaul dengan orang baik dan selalu mendapat kebaikan. Akan tetapi, karena urusan pekerjaan itu bukan semata soal baik dan tidak baik, maka prasangka baiknya pernah mendatangkan masalah.

Orang baik ini gagal berperan seperti yang diharapkan perusahaan. Penyebabnya bukan karena dia telah berubah menjadi tidak baik, tapi karena kurang diberi informasi dan kurang diajak komunikasi. Mengetahui kapan kita perlu berkomunikasi



# ENTREPRENEUR RADICAL



BAGIAN KETUJUH

**MENYIKAPI  
DAUR BISNIS**



”

Belanjakan hasil usaha untuk konsumsi sekadarnya, investasi produktif sebagian besarnya, dan untuk amal sebagiannya.

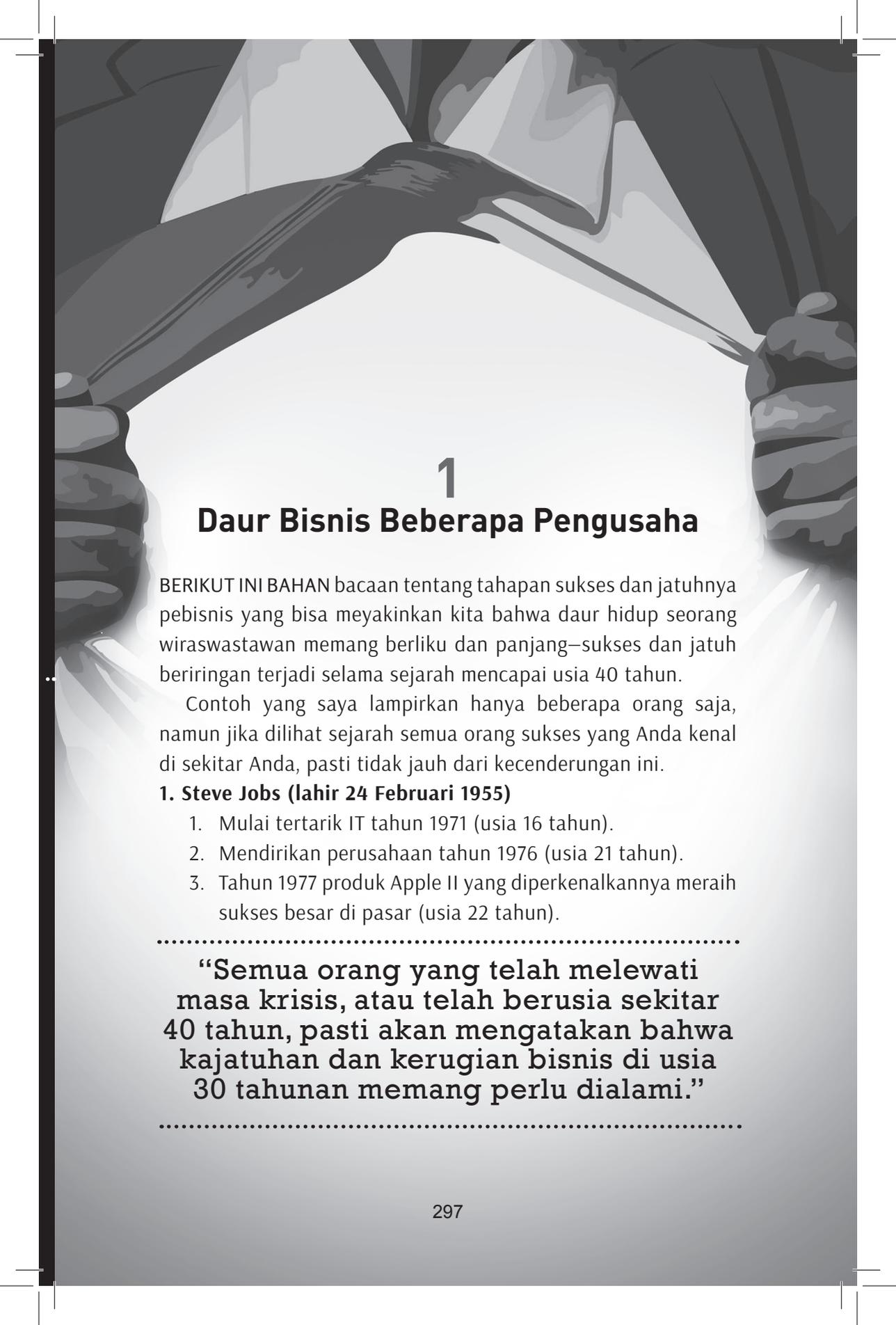
”



”

Selalu melakukan inovasi (tentu dengan investasi) pada masa kejayaan agar menemukan hal baru untuk membuat kurva bisnis kita meningkat lagi.

”



# 1

## Daur Bisnis Beberapa Pengusaha

BERIKUT INI BAHAN bacaan tentang tahapan sukses dan jatuhnya pebisnis yang bisa meyakinkan kita bahwa daur hidup seorang wiraswastawan memang berliku dan panjang—sukses dan jatuh beriringan terjadi selama sejarah mencapai usia 40 tahun.

Contoh yang saya lampirkan hanya beberapa orang saja, namun jika dilihat sejarah semua orang sukses yang Anda kenal di sekitar Anda, pasti tidak jauh dari kecenderungan ini.

### 1. Steve Jobs (lahir 24 Februari 1955)

1. Mulai tertarik IT tahun 1971 (usia 16 tahun).
2. Mendirikan perusahaan tahun 1976 (usia 21 tahun).
3. Tahun 1977 produk Apple II yang diperkenalkannya meraih sukses besar di pasar (usia 22 tahun).

.....

**“Semua orang yang telah melewati masa krisis, atau telah berusia sekitar 40 tahun, pasti akan mengatakan bahwa kajatuhan dan kerugian bisnis di usia 30 tahunan memang perlu dialami.”**

.....

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

4. Dianggap menyebabkan banyak masalah kepemimpinan di dalam Apple dan akhirnya dikeluarkan dari Apple tahun 1985 (usia 30 tahun).
5. Kembali memimpin Apple pada tahun 1997 (usia 42 tahun)
6. Produknya berupa pemutar musik iPod berhasil di pasar tahun 2001 (usia 46 tahun).

### **2. Arifin Panigoro (lahir 14 Maret 1945)**

1. Mulai kerja dengan membantu usaha orang tua pada tahun 1960-an (usia 15 tahunan).
2. Lulus kuliah dan mulai meniti karier bisnis tahun 1973 (usia 28 tahun).
3. Mendirikan Medco pada tahun 1980 (usia 35 tahun).
4. Medco memulai kesuksesannya tahun 1990 (usia 45 tahun).
5. Dinobatkan sebagai orang terkaya nomor 14 di Indonesia versi Forbes tahun 2007 (usia 62 tahun).

### **3. Sony Sugema, Owner Sony Sugema College (lahir 7 Februari 1965)**

1. Mengawali karier usaha sejak duduk di bangku SMA (usia 15 tahun).
2. Kuliah sambil mengajar tahun 1982 (usia 17 tahun).
3. Memulai usaha dan membuka SSC tahun 1990 (usia 25 tahun).
4. Tahun 1991 LBB SSC memiliki cabang di beberapa kota. (usia 26 tahun).
5. Menerima penghargaan sebagai Citra top Executif Indonesia Majalah SWA tahun 1997 (usia 32 tahun).
6. LBB SSC mengembangkan sistem waralaba akhir tahun 2000 (usia 35 tahun).

### **Sikap Kreatif Menghadapi Daur Bisnis**

- Jangan puas dengan hasil yang telah kita capai, biasakanlah selalu melihat hasil dan pengorbanan kita setiap bulan.
- Belanjakan hasil usaha untuk konsumsi sekadarnya, investasi produktif sebagian besarnya, dan untuk amal sebagiannya.
- Selalu melakukan inovasi (tentu dengan investasi) pada masa kejayaan agar menemukan hal baru untuk membuat kurva bisnis kita meningkat lagi. Caranya, dengan membuat jurus baru pada bisnis lama atau dengan memulai bisnis baru. Pepatah mengatakan, “Galilah sumurmu sebelum engkau haus”.
- Temukan sumber motivasi dari berbagai arah agar vitalitas Anda terus membara.
- Jaga keseimbangan hidup dengan meningkatkan ketakwaan—dalam arti yang luas.

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Ketiganya tidak saya lengkapi dengan masa kejatuhannya, tetapi jelas masa usia 30 sampai 40 tahun adalah usia pematangan mereka, di mana mereka mengalami kejatuhan yang mendalam di usia tersebut. Ada beberapa prestasi pada kurun usia 30 – 40 tahun, tetapi jauh lebih banyak gagal dan jatuhnya, ibarat kata, prestasinya hanya sekadar untuk menghibur dan menyemangati agar bisa bangkit lagi.

Sukses dan jatuhnya Steve Jobs akan lain kadarnya dengan yang dialami oleh Pak Arifin Panigoro, selain bidang usaha dan lokasi atau negaranya berbeda. Demikian juga beberapa orang sekitar yang bisa anda amati, juga akan berbeda ukuran sukses dan jatuhnya, tergantung keahlian dan lingkungan mereka.

Namun, pola jatuh-bangun dan siklusnya hampir sama. Ada tiga pola: pertama, jatuh-bangun di satu sektor saja kemudian menemukan faktor pendorong suksesnya di sektor tersebut. Kedua, jatuh dan beralih ke sektor usaha lain beberapakali gagal, kemudian menemukan peluang disektor bisnis awalnya dahulu. Ketiga, berpindah sektor usaha, kemudian gagal dan menemukan sektor samasekali baru yang tak ada kaitannya dengan sektor usahanya dahulu.

Pengusaha sukses Sandiaga Uno juga mengalami masa jatuh saat berusia 28 tahun. Sandiaga lahir tahun 1969, dan tamat BBA di Amerikatahun 1990. Pada usia 22 tahun, dia bekerja di bank Summa. Di usia 25 tahun, dia lulus dari George Washington University, AS tahun 1994 dengan predikat cum laude.

Selepas kuliahnya di Amerika, dia bekerja sebagai tenaga profesional di beberapa *financial company* di Singapura dan Amerika. Pada usia 26 tahun, tepatnya tahun 1995, dia menjadi *vice president investment company* NTI di Kanada, dengan gaji 8.000 dolar. Tahun 1997 perusahaan itu bangkrut, dia pulang ke Indonesia.

Di usia 28 tahun, dia luntang-lantung di Indonesia, tinggal di rumah orang tua bersama anak-istrinya. Kejatuhannya memang

## Menyikapi Daur Bisnis

tidak bisa benar-benar dirasakan oleh orang lain yang tidak mengalami, tetapi dengan membayangkan gaji sebesar 8.000 dolar, dan hidup di Kanada, kemudian harus pindah ke Indonesia tanpa pekerjaan, adalah hal yang sangat berat.

Sandiaga lalu mendirikan perusahaan investasi dan jasa konsultan keuangan. Ini adalah sektor usaha yang dikelolanya dulu di Kanada sebelum bangkrut. Sayangnya, saya tidak menemukan sejarah jatuh banggunya Sandiaga waktu mendirikan perusahaan PT. Recapital Advisors (tahun 1997) bersama teman SMA-nya, Rosan Perkasa Roeslani. Juga sejarah jatuh banggunya ia dan Edwin Soeryadjaya, ketika mendirikan perusahaan investasi bernama PT. Saratoga Investama Sedaya (tahun 1998). Yang ada hanya ramainya pemberitaan media tentang sukses Sandiaga tahun 2007, atau sepuluh tahun setelah keterpurukannya.

Beberapa orang, mungkin kita sendiri, juga mengalami kejatuhan dan hanya kita yang merasakannya. Karena di kalangan kita, kejatuhan adalah hal yang tabu untuk diekspos, diketahui orang banyak. Kegagalan bisnis, atau upaya keras kita menutupi “lubang” kerugian itu, hanya bisa dilihat oleh beberapa orang dekat yang mengamati kita saja. Kebanyakan orang tidak ada yang tahu bagaimana perasaan dan akibat kegagalan bagi keluarga dan “dapur” kita.

Semua orang yang telah melewati masa krisis, atau telah berusia sekitar 40 tahun, pasti akan mengatakan bahwa kajatuhan dan kerugian bisnis di usia 30 tahunan memang perlu dialami. Gunanya untuk mematangkan mental kita dan membuat kita menjadi lebih arif dan bijaksana. Sikap mental yang tidak bisa diajarkan hanya dengan teori atau sekedar belajar dari pengalaman orang lain. Bahkan, hikmah dari kegagalan inilah yang seringkali bisa dijelaskan dengan mudah. Sandiaga tidak akan mengubah *mindset*-nya menjadi pengusaha, jika tidak pulang ke Indonesia, jika perusahaan yang menggajinya 8.000 dolar sebulan, tidak bangkrut. Inilah hikmah keagalannya pada tahun 1997.

”

Ada beberapa prestasi pada kurun usia 30 – 40 tahun, tetapi jauh lebih banyak gagal dan jatuhnya. Ibarat kata, prestasinya hanya sekedar untuk menghibur dan menyemangati agar bisa bangkit lagi.

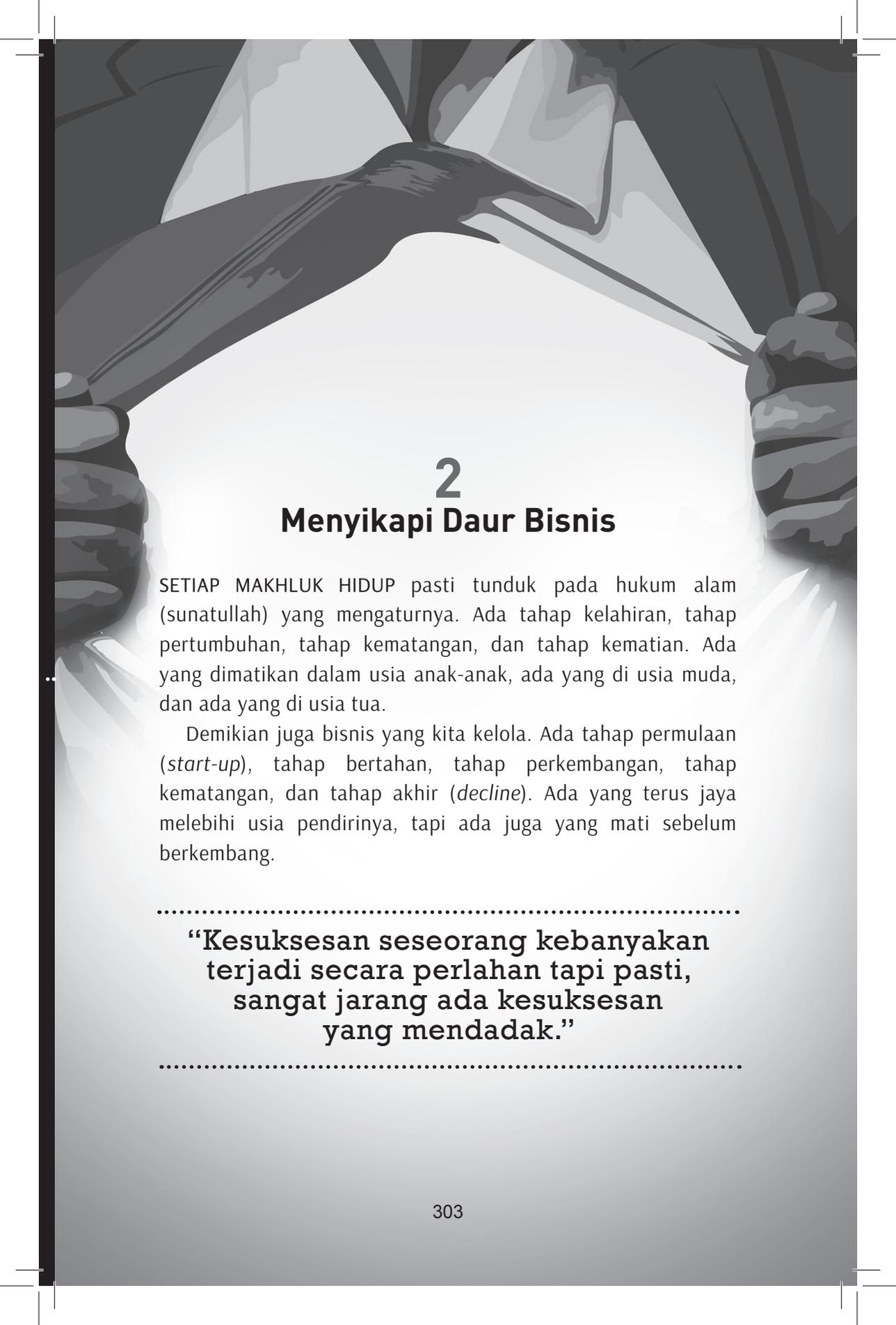
”



”

Kegagalan bisnis hanya bisa dilihat oleh beberapa orang dekat yang mengamati kita saja. Kebanyakan orang tidak ada yang tahu bagaimana perasaan dan akibat kegagalan bagi keluarga dan “dapur” kita.

”



## 2 Menyikapi Daur Bisnis

SETIAP MAKHLUK HIDUP pasti tunduk pada hukum alam (sunatullah) yang mengaturnya. Ada tahap kelahiran, tahap pertumbuhan, tahap kematangan, dan tahap kematian. Ada yang dimatikan dalam usia anak-anak, ada yang di usia muda, dan ada yang di usia tua.

Demikian juga bisnis yang kita kelola. Ada tahap permulaan (*start-up*), tahap bertahan, tahap perkembangan, tahap kematangan, dan tahap akhir (*decline*). Ada yang terus jaya melebihi usia pendirinya, tapi ada juga yang mati sebelum berkembang.

.....  
**“Kesuksesan seseorang kebanyakan terjadi secara perlahan tapi pasti, sangat jarang ada kesuksesan yang mendadak.”**  
.....



## Daftar Bacaan

- Al-Ghazali. 2003. *Mutiara Ihya' 'Ulumuddin*. Bandung: Mizan.
- Al-Quran dan Hadis Nabi.
- Billi P.S. Kim. 2007. *Berani Gagal-Hikmah Kegagalan*. Jakarta: PT. Pustaka Delaratas.
- Budut W. Andibya. 2007. *Wirausaha Tahan Banting: Sosok Manusia Setengah Langka, Pelajaran Berharga bagi Berjiwa Entrepreneur*. Jakarta: Gibon Group Publications.
- Don Tapscott. 2003. *Era Ekonomi Digital di Abad Networked Intelligence*. Jakarta: Andi Tandır.
- Dr. Ir. Erman Suparno, Msi., MBA. 2009. *National Manpower Strategy an Attempt to Secure Global Competitiveness Advantage*. Jakarta: Penerbit Kompas.
- Edward Paulson. 2003. *The Complete Ideal's Guide Starting Your Own Bussiness*. Jakarta: Prenada Media.
- Edy Zaqeus. 2009. *Bob Sadino: Mereka Bilang Saya Gila!* Bekasi: Kintamani Publishing.
- Farid Poniman, Indrawan Nugroho, dan Jamil Azzaini. 2008. *Kubik Leadership: Solusi Esensial Meraih Sukses dan Hidup Mulia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

- Gordon Dryden dan Dr. Jeannette Vos. 2000. *Revolusi Cara Belajar*. Bandung: Kaifa.
- Jack Canfield, Mark Victor Hansen, dan Alex Tri K. Widodo. 2000. *Chicken Soup for the Unsinkable Soul: 101 Kisah tentang Mengatasi Tantangan Hidup*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Jhon A. II Pearce dan Ricard B. Robinson Jr. 1989. *Strategic Management: Strategy Formulation and Implementation*. New York: Mc. Graw Hill Book Company.
- Kasmir, S.E, MM. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mack Hanan. 1987. *Fast-Growth Strategies*. New York: McGraw-Hill International Editions.
- *Majalah Kampus*. Vol 1 November 2008. Jakarta: Dirjen Pendidikan Tinggi, Departemen Pendidikan Nasional .
- M. Ridlo Zarkasyi, 2000: *Virus entrepreneur*. Jakarta: Renebook
- Peter F. Drucker. 2004. *The Daily Drucker: 366 Days of Insight and Motivation for Getting the Right Thing Done*. New York: Happer Collins Publishers.
- Peter M. Senge. 2010. *The Fifth Decipline: The Art & Practice of Learning Organization*. Kanada: Random House Business.
- Pietra Sarosa. 2003. *Kiat Praktis Membuka Usaha Langkah Awal Menuju Entrepreneur Sukses*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- —————.2005. *Becoming Young Entrepreneur Dream Big, Start Small, Act Now*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Rhenald Kasali. 2009. *Change!* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Robert Heller. 2008. *Peter Drucker: Pioner Besar Manajemen Teori dan Praktik*. Jakarta: Erlangga.
- Tim Medco Foundation. 2010. *Berbisnis itu (Tidak) Mudah: Pemikiran dan Pengalaman Arifin Panigoro*. Jakarta: Medco Foundation.
- [www.druckerinstitute.com](http://www.druckerinstitute.com)

## Tentang Penulis



IR. MUHAMMAD RIDLO ZARKASYI, MM. Begitulah nama lengkapnya. Orang tuanya mencatat tanggal lahirnya pada 22 November 1962. Putra bungsu dari perintis Pondok Modern Gontor (KH. Imam Zarkasyi) ini lahir dan besar di desa Gontor, Ponorogo, Jawa Timur.

Berbeda dengan sebagian besar kakak-kakaknya, Ridlo tak pernah secara formal mengenyam pendidikan di pesantren yang didirikan bapaknya itu. Setelah lulus SDN Gontor (1974), dengan restu bulat bapaknya, ia justru masuk bangku SMP Muhammadiyah Jetis (1975) dan SMAN 2 Madiun (1978). Pada tahun 1982, ia melanjutkan kuliah di Fakultas Teknologi Pertanian (FTP) Universitas Gadjah Mada (UGM) Yogyakarta dan lulus tahun 1989. Cukup lama memang, tapi semua itu terbayar dengan berbagai pengalaman yang ia dapatkan.

Selama kuliah di kampus biru tersebut, ia aktif berorganisasi di berbagai kegiatan kampus. Pernah menjadi pengurus HMI 204 Komisariat FTP UGM (1982-1984), Ketua Badan Perwakilan

## Muhammad Ridlo Zarkasyi

Mahasiswa FTP UGM (1983-1985), Koordinator Pers Senat Mahasiswa FTP UGM (1985-1987), hingga Ketua I Unit Kerohanian Islam “Jamaah Shalahudin” UGM (1985-1987).

Tentu, semua itu memperkaya ilmu dan pengalaman hidupnya—sesuatu yang membuatnya dikenal luas di kalangan sivitas akademika UGM. Sebelum benar-benar lepas dari tugas kuliah, tahun 1988 ia sudah diserahi amanat untuk merintis PLMPM (Pusat Latihan Manajemen dan Pengembangan Masyarakat) milik Pondok Modern Gontor di Mantingan, Ngawi, Jawa Timur. PLMPM merupakan lembaga pelatihan manajemen dan pengembangan masyarakat untuk tamatan Pondok Modern Gontor.

Di sini, Ridlo banyak belajar tentang pendidikan alternatif dan pengembangan masyarakat ala LSM. Bahkan tahun 1991, ia sempat menjalani pendidikan khusus LSM dan Training Metodologi Riset Aksi selama setahun di Solo. Di samping itu, demi kemandirian PLMPM, Ridlo juga mencoba berbagai macam bisnis—mulai dari menanam cabai, melon, semangka, hingga menjadi *supplier* bahan bangunan dan jual-beli konveksi. Meski bisa berjalan, tapi tidak ia teruskan. Ia justru tertarik untuk kuliah lagi di Magister Manajemen (MM) UGM tahun 1992-1994.

Selepas itu, ia pun kembali ke PLMPM sambil *men-training* dan merintis beberapa usaha di berbagai kota yang membuatnya tidak fokus. Kejayaan dan kejatuhan bisnis ia akrabi medio 1994 hingga 1999. Alhamdulillah, di Jakartalah ia akhirnya menemukan “jati dirinya” sebagai entrepreneur dengan ide-ide orisinal, yang dipadukan dengan kekuatan sumber daya berskala nasional.

Pada tahun 1999, ia memprakarsai pendirian beberapa perusahaan untuk memegang konsesi HPH bersama beberapa lembaga kemasyarakatan. Inilah yang membuatnya aktif di organisasi APHI (Asosiasi Pengusaha Hutan Indonesia) dari tahun 2006-sekarang. Untuk menjaga hubungannya dengan jaringan UGM, Ridlo juga aktif di KAGAMA (Keluarga Alumni

## Tentang Penulis

Universitas Gadjah Mada), Bagian Pengembangan Jaringan, dari tahun 2004-2009. Kemudian tahun 2007, bersama alumni FTP UGM, ia mendirikan pabrik tahu di daerah Serpong, Tangerang.

Awal abad ke-21 tampaknya menjadi momentum tersendiri bagi Ridlo. Tahun 2004, seizin pimpinan Pondok dan Badan Wakaf Gontor, ia mengoordinir wartawan-wartawan profesional dan wartawan alumni Gontor untuk menerbitkan Majalah Gontor. Di sini ia dipercaya sebagai Pemimpin Umum sampai tahun 2008.

Selain itu, ia juga menggeluti bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) di mana *training* dan motivasi berperan sangat besar di dalamnya. Tahun 2009, ia bergabung di “AVAIL” hingga menjadi *Diamond Manager* sampai sekarang.

Ridlo dan keluarga tinggal di daerah Jakarta Barat. Kegiatannya saat ini adalah men-*training*, membimbing para entrepreneur muda, dan juga men-*develop* unit bisnis pondok pesantren bersama *link* bisnisnya.

Bagi penulis yang ceplas-ceplos ini, menulis buku hanyalah “variabel antara” alias manfaat sampingan dari memberikan *training* dan konsultasi kepada anak-anak muda yang belajar bisnis dengannya. *Nawaitu*-nya, niat utamanya, tentu saja berbagi ilmu sebanyak-banyaknya dan menjadi orang yang bermanfaat untuk orang lain. Amin.

### **Kontak Penulis:**

riddlo@yahoo.com

**renebook**

House of Enlightenment & Eternity

Jl. Siaga Raya No.21 C, Pejaten Barat Jakarta Selatan 12510 INDONESIA

Phone/Fax: +6221-7998510, Mobile Phone: +6221-46573324

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