

Edisi 2

MEMOTIVASI DIRI & BERGERAK PERAWAT MENJADI PENGUSAHA

Wahyudi Hermawan



*Memotivasi Diri Dan Bergerak
Menjadi Perawat Pengusaha*

Memotivasi Diri Dan Bergerak Menjadi Perawat Pengusaha

Penulis :
Wahyudi Hermawan

Hak cipta dilindungi undang-undang

Diterbitkan oleh :
The Leadership Center Of Nursing
Tahun 2013
Cetakan II

Jl. Nakula Blok E3 No.2 Adi Prima Sukaraja
Sukabumi, Jawa Barat 43192
Email :aprilanova@gmail.com

Desain sampul :
Febrian Abdullah

PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT yang hanya karena atas izin-Nya lah buku sederhana ini akhirnya dapat diterbitkan dan berhasil sampai kepada pembaca sekalian, baik pembaca yang berprofesi sebagai perawat atau siapapun yang tertarik dengan geliat wirausaha yang ternyata sukses dilakukan oleh seorang perawat.

Ketika kita berbicara tentang profesi keperawatan, selama ini biasanya persepsi kita seperti sudah terpola secara sistematis bahwa seorang perawat adalah insan yang dicetak untuk menjadi seorang pelayan yang lebih identik dengan pola kerja sebagai seorang karyawan.

Apapun spesifikasi kerja yang digelutinya, seorang perawat telah terlanjur terpersepsikan sebagai seorang professional yang dicetak untuk bekerja pada sebuah institusi yang bergerak di bidang pelayanan kesehatan, baik di luar maupun di dalam negeri.

Perawat sepertinya hanya dapat bekerja sebagai pemberi asuhan keperawatan di rumah sakit, klinik, puskesmas ataupun institusi pendidikan keperawatan yang tentunya identik dengan gajian atau menunggu gaji bulanan.

Satu hal besar yang seharusnya tidak diabaikan oleh seorang perawat adalah betapa besarnya peluang bagi seorang perawat untuk menjadi seorang wirausahawan atau entrepreneur.

Luasnya dimensi pelayanan keperawatan dalam ranah profesi kesehatan, seharusnya dapat dijadikan sebagai peluang oleh para perawat dalam membangun budaya berwirausaha, baik itu berupa barang maupun jasa.

Meningkatnya minat perawat untuk berwirausaha diharapkan dapat menciptakan persepsi baru bahwa profesi keperawatan adalah profesi yang sangat menjanjikan yang mampu memberikan pencitraan positif bagi profesi keperawatan, yang dimulai dari meningkatnya status ekonomi seorang perawat yang pada saat ini sepertinya masih belum membanggakan, atau dapat

dikatakan bahwa rata-rata tingkat ekonomi perawat masih berada di bawah profesi kesehatan lainnya.

Agak sedikit susah bagi kita sebagai perawat atau masyarakat awam untuk membayangkan seorang perawat yang menjadi pemilik apotek, pemilik klinik keperawatan, pemilik toko obat, pemilik kantin makanan sehat, atau pemilik sebuah institusi atau perusahaan yang menciptakan lapangan kerja bagi orang lain atau minimal bagi dirinya.

Lebih mudah kita membayangkan laboratorium milik seorang analis, Apotek milik seorang apoteker, klinik atau rumah sakit milik seorang dokter bahkan hebatnya bidan yang notabene merupakan saudara muda profesi perawat, lebih dikenal sebagai pemilik rumah bersalin serta bidan praktek swasta dengan prospek yang sangat menjanjikan.

Dalam menyikapi hal tersebut tidaklah tepat jika seorang perawat hanya bisa menyalahkan profesi lain yang telah disebutkan di atas sebagai

penghambat ruang gerak perawat dalam menunjukkan kemampuannya dalam berwirausaha. Justru kita harus mampu menjadikan mereka sebagai mitra yang mampu membuka peluang yang lebih luas bagi seorang perawat dalam berwirausaha.

Sudah saatnya kita meninggalkan perdebatan-perdebatan internal yang selalu mempermasalahkan masalah definisi, atau menyalahkan orang atau profesi lain sebagai penyebab terhambatnya kemajuan profesi keperawatan.

Satu hal yang harus disadari adalah bahwa untuk menjadi seorang wirausahawan yang baik kata kuncinya adalah praktek atau melaksanakan sesuatu mulai dari hal yang terkecil dengan pandangan yang positif dan penuh dengan keberanian.

Cepat atau lambat seharusnya waktu dapat mengajarkan kita bagaimana untuk melakukan sesuatu yang terbaik dalam hidup ini tanpa harus membuang percuma waktu kita dengan hanya

mengeluh dan menyalahkan orang lain atas ketidak berdayaan kita.

Buku ini adalah buku yang ditulis untuk membangkitkan kembali ghiroh atau semangat seorang perawat dalam meningkatkan kualitas hidupnya tidak hanya sebagai seorang karyawan saja, tetapi lebih dari itu yaitu mampu membuka wawasan untuk bergerak menjadi seorang pengusaha yang mampu berinovasi dan menciptakan peluang baru dalam berwirausaha.

Terlepas dari segala kekurangan yang ada dalam isi maupun tehnik penyajian dalam buku ini, saya berharap agar pembaca dapat memberikan masukan dan kritik membangun dalam proses penyempurnaan buku ini.

Semoga buku ini dapat menjadi wacana yang mampu membangkitkan semangat berwirausaha seorang perawat serta membuatnya untuk segera bergerak nyata sekecil apapun upaya yang dilakukannya tanpa harus menunggu atau menundanya, karena meskipun dirinya masih menjadi seorang mahasiswa keperawatan

sekalipun semua bisa dan mungkin untuk melakukannya tanpa harus meninggalkan tugas dan kewajibannya sebagai seorang perawat ataupun mahasiswa keperawatan.

Salam Penulis

Wahyudi Hermawan

DAFTAR ISI

Pengantar	1
Daftar Isi	7 .
1. Kisah Pembuka	8
2. Perawat Pengusaha.....	24
3. Dimensi.....	30
4. Strategi	33
5. Percepatan	50
6. Formula Kaya	63
7. Langkah Nyata	76
8. Teori Utama	80
9. Resep Kunci	83
10.Membangun Integritas	88
11.Kisah Penutup	139
12.Anda Bisa	151
13.Tentang Penulis	228

1

KISAH PEMBUKA

Disaat banyak sekali perawat yang berfikir bahwa beratnya tugas seorang perawat tidaklah sebanding dengan penghargaan yang harus diterimanya. Sebenarnya siapakah yang salah? Institusi pendidikan, pemerintah, penyedia lapangan kerja atau keluguan masyarakat ?

Rasanya untuk menyelesaikan masalah ini tidaklah perlu kita saling menyalahkan siapapun, karena tentu tak akan ada yang mau dipersalahkan atas keadaan sulit yang menimpa profesi ini jika itu memang telah dirasa sulit.

Kalau anda tetap ingin mencari biang kerok dari ketidakpuasan terhadap profesi ini, saran saya salahkanlah diri sendiri, dan tunjuklah hidung sendiri yang selama ini tidak mampu memaknai profesi ini dengan sebaik-baiknya, menghormatinya, dan memantaskannya untuk menjadikan diri sendiri terhormat dan bahagia

karenanya. Tentu itu akan sedikit lebih baik daripada anda menyalahkan orang lain atau menyakiti hati siapapun yang hanya akan menambah persoalan saja.

Saya adalah seorang perawat yang akan tetap memposisikan diri ini sebagai seorang perawat, dan inilah 13 catatan perjalanan hidup saya yang semoga dapat anda pelajari agar dapat menumbuhkan perasaan yang sama untuk selalu bangga dan mensyukuri hidup karena kita telah menjadi seorang perawat.

Bismillahirrohmanirrohiim alkisah setelah saya disumpah sebagai seorang perawat lulusan D3 Keperawatan dan berhak menyandang gelar AMK (Ahli Madya Keperawatan) pada tahun 1997 atau sekitar 15 tahun yang lalu. Kini saya sadar dan saya harus mengatakan bahwa saya bangga dan bersyukur telah ditakdirkan untuk menjadi seorang perawat. Mengapa ? Karena profesi perawatlah akhirnya lembaran-lembaran kisah di bawah ini dapat saya tulis dengan tinta emas dalam buku kehidupan saya.

Dan inilah kisah itu :

1. Saya pernah dibiayai bahkan digaji untuk menjadi petualang sejati, yang bertualang dengan menaiki berbagai jenis pesawat dari mulai CN 235, Foxer 28, DC 10, Boeing 737, Boeing 747, Helicopter, Bis Kota, Kereta Api bahkan perahu ketingting ke seluruh Indonesia dan sebagian asia. Saya yang dulunya tak pernah bepergian jauh bahkan keluar dari daerah Jawa Barat sekalipun, telah dipaksa untuk berani melangkah melintasi samudra luas di bumi ini, bahkan sampai masuk ke hutan belantara Indonesia bertualang bersama kawan geologist, arsitek dan engineer lainnya untuk menguak tabir kekayaan bangsa ini. Saya bahagia dan sangat menikmati perjalanan ini. Dan saya merasakan betapa perawat dihormati dan dihargai sebagai professional yang memiliki tempat tersendiri di dalam petualangan ini, meskipun orang tidak memanggil saya suster, Bruder ataupun Nurse yang seringkali dipermasalahkan oleh beberapa gelintir perawat. Saya dikenal oleh mereka dengan sebutan Paramedic, saya bekerja sebagai

paramedic PT AEA (Asih Eka Abadi) atau juga sering dikenal dengan *Asia Emergency Assistance* atau saat ini dikenal dengan *International SOS*. Saya masuk ke perusahaan ini dengan ijazah perawat. Tahukah anda meskipun ada yang mengatakan bahwa level paramedic itu di bawah perawat karena katanya belajarnya tidak selama dan selengkap perawat, dan beberapa kawan kita ada yang menghimbau agar jangan mau dipanggil paramedic, faktanya saya menjadi paramedic karena saya adalah perawat. Dan Gaji paramedic yang saya terima saat itu adalah 20x lebih besar dari gaji rata-rata perawat di Indonesia. Bahkan di beberapa perusahaan yang sama di luar negeri, saat ini gaji seorang paramedic bisa mencapai 40 – 50 kali lebih besar.

2. Pada awal tahun 2000 saya memutuskan untuk menghentikan petualangan saya karena ingin berusaha dekat dengan keluarga. Manis dan indah nya petualangan tidak mampu menghapus kesedihan dan hampunya hati ketika melihat anak lahir dan tumbuh tanpa ada ayah di sisi mereka, bahkan ketika anak

lahir, dan harus dioperasi hidrokkel hernia di usianya yang masih 40 hari, saya tidak mampu menjadi ayah yang bisa menemaninya saat menderita. Dan puncaknya adalah ketika anak saya berusia tiga tahun, persisnya ketika pulang dari Kalimantan, saat saya membawa kerinduan yang tertahan selama berpetualang....anak saya menghadiahi saya dengan sebuah panggilan yang mampu membelah langit.....Ya...anak saya memanggil saya “om” kepada papanya sendiri.....dan memanggil “papa” pada kakeknya. Akhirnya saya mengambil keputusan untuk membeli kebersamaan keluarga dengan berhenti berpetualang. Saya memulai babak baru hidup menjadi seorang perawat fungsional yang bekerja di sebuah Rumah Sakit Swasta di Kota tempat kami tinggal Sukabumi.

3. Karena gaji di tempat kerja yang baru adalah sekitar 15 koma, atau kata sahabat saya Pak Junaedi yang pengarang buku “perawat pengusaha”, 15 koma bukanlah berarti 15 juta koma sekian-sekian, tetapi pada tanggal 15 sudah koma...atau sebentar lagi titik ya gaji

awal saya pada saat itu adalah 400 ribu rupiah per bulan. Akhirnya tahun 2000 Saya membuka warung kelontong dengan modal 1 juta rupiah untuk mencari penghasilan tambahan. Pulang kerja pergi ke pasar membeli makanan ringan, minyak, beras, kue, dan dagangan sederhana lainnya untuk diajakan di warung kami. Alhamdulillah sempat merasakan memiliki gaji 400 ribu per bulan (15 koma), karena dengan gaji sebesar itu telah tumbuh niat kuat dalam hati untuk berusaha memperbaiki hidup dari jalur yang lain.

4. Tahun 2001 masyarakat di sekitar rumah Alhamdulillah telah mengenal saya sebagai perawat, dan mereka kerap memanggil saya pak “mantri” yang punya warung, beberapa diantara mereka bahkan tidak hanya jajan di warung tetapi sering pula minta tolong untuk diperiksa tekanan darah, dan konsultasi kesehatan.

Puncak fenomena “mantri” ini adalah ketika tetangga dekat rumah ada yang sakit dan ternyata beliau adalah ibu dari seorang

dokter spesialis Jantung . Beliau memiliki komplikasi penyakit stroke dan diabetes dengan kondisi koma, ditambah adanya luka decubitus yang cukup parah. Anaknya yang dokter spesialis jantung secara langsung meminta saya dan istri yang juga kebetulan perawat untuk merawat ibunya, karena katanya prognosa penyakit ibunya sudah jelek atau *dubia at malam*, jadi akan lebih efektif jika dirawat di rumah, memandikannya dua kali sehari, merawat luka decubitusnya, dan memberikan therapy atas saran anaknya yang dokter, dan mereka membayar jasa pelayanan keperawatan kepada kami berdua 40 ribu rupiah per hari. Setelah kejadian itu, seperti ada yang menyuruh, masyarakat lainnya semakin banyak yang datang ke rumah meminta pertolongan medis dan perawatan. Semuanya terjadi alami, tak ada istilah praktik karena saya tak pernah memasang plang, menyiapkan tempat praktik khusus maupun menentukan tarif dan menyengaja untuk meminta bayaran kepada pasien, tetapi semakin tidak mau dibayar, semakin banyaklah masyarakat yang meminta

bantuan. Puncaknya rumah kami yang kecil (perumahan type 21) tak mampu lagi menampung banyaknya masyarakat yang datang. Pada kondisi ini sedih sekali rasanya mendengar beberapa rekan perawat mengatakan saya merusak profesi karena menjadi dokter kecil.....dan sayapun tidak pernah bercita-cita untuk seperti ini....semua terjadi begitu alami seolah Allah menggerakkan banyak hati untuk menghampiri saya.

5. Tahun 2003 atas saran seorang dokter saya membuka sebuah Balai Pengobatan, dan beliau bersedia menjadi dokter penanggung jawabnya secara langsung. Alhamdulillah ...meskipun kami baru saling mengenal kami bisa menjalin silaturahmi yang baik dengan dokter tersebut. Bahkan salah seorang dokter yang lainnya bersedia mensuplai obat-obatan dan alat kesehatan di BP kami dengan system konsinyasi. Sungguh sebuah hubungan yang harmonis antara dokter dan perawat. Kami saling menghormati tidak sekedar sebagai rekan kerja bahkan merasa sebagai keluarga.
6. Tahun 2005 BP saya semakin berkembang dan akhirnya saya memutuskan untuk menambah

satu dokter di BP kami. Alhamdulillah jika kita terbuka dan bersahabat, tanpa mendapatkan kesulitan akhirnya ada dua dokter yang mau bekerja di BP kami

7. BP semakin berkembang, hubungan dengan dokter semakin baik, babak yang lain dimulai....saya diangkat menjadi Kepala Ruang ICU, dan mengucapkan selamat tinggal pada dinas sore dan malam...dan kondisi ini membuat saya bisa lebih fokus dalam mengelola Balai Pengobatan. Baru 3 bulan jadi kepala ruangan ICU, kembali dipromosikan untuk naik jabatan lagi dan Alhamdulillah saya berhasil meyakinkan manajemen untuk menerima amanah dengan jabatan baru sebagai Ka Sub Bag Diklat dan Asuhan Keperawatan. Mau tidak mau jabatan ini membuat saya yang menyenangkan praktik untuk berubah menjadi sedikit lebih “teoritis”, dan akhirnya karena sudah agak “teoritis” mungkin, akhirnya Rumah Sakit merekomendasikan saya untuk mengajar di sebuah poltekes baru yang kebetulan meminta tenaga pengajar ke rumah sakit kami. Karena malu jadi jeruk makan jeruk

atau D3 ngajar D3, kemudian tahun 2007 akhirnya saya melanjutkan pendidikan ke S1 Keperawatan dan lulus tahun 2009. Lulus S1 ternyata kembali diminta mengajar lagi di almamater meskipun hanya menjadi tenaga pengajar tamu untuk mata kuliah kewirausahaan. Tentu hal tersebut tetap saja menjadi beban jika harus kembali jadi jeruk makan jeruk atau sekarang jadi S1 ngajar S1. Akhirnya saya memutuskan untuk langsung melanjutkan S2 Manajemen dan lulus pada tahun 2011.

8. Tahun 2010 saya membuka usaha mobil jemputan Anak SDIT, itung-itung sekalian antar jemput anak yang kebetulan juga sekolah disana. Hasilnya kebablasan karena untungnya lumayan dan sayapun mengangkat karyawan khusus untuk menjadi pengelola mobil jemputan itu yang kami beri nama NOVALUNA STUDENT CAR ABODEMEN, dan Alhamdulillah hasilnya telah kami rasakan lebih dari cukup.
9. Mengajar untuk program S1 Keperawatan, dan melihat mahasiswa S1 banyak yang tidak percaya diri dalam masalah praktik

dibandingkan D3, akhirnya untuk menjawab kondisi tersebut, bekerjasama dengan Ka Prodi Stikes Kota Sukabumi saat itu Pak Irawan Danismaya S.Kep., Ners, M.Kep, Alumni Magister Keperawatan Universitas Indonesia yang juga adalah senior saya ketika masih di Akper Achmad Yani Cimahi, kami sepakat untuk merintis berdirinya lembaga diklat kepemimpinan dan keterampilan terapan bagi perawat bernama *Leadership Center Of Nursing (LCN)*, dan ternyata hasilnya di luar dugaan, Alhamdulillah kami telah melatih lebih dari 100 mahasiswa perawat bahkan bidan mulai dari tahun 2009 sampai sekarang. Untuk mengembangkan LCN dengan cepat saya secara pribadi telah berinvestasi dengan menyediakan 6 buah Guest House yang kini ditempati sekitar 31 orang Mahasiswa S1 dan D3 Keperawatan, juga beberapa dari D3 Kebidanan.

10. Tahun 2010 karir perawat saya di rumah sakit terhenti, karena direktur meminta saya untuk menjadi Ka. Sub Bag Pemasaran rumah sakit. Enam bulan menjadi Ka. Sub Bagian pemasaran, saya akhirnya dilempar lagi ke

area yang semakin umum yaitu diangkat menjadi Kepala Bagian SDM Rumah Sakit.

11. Pada tanggal 7 April tahun 2011, bertepatan dengan hari ulang tahun Istri tercinta, saya memutuskan untuk pamit kepada kawan-kawan di Rumah Sakit dan mengundurkan diri di puncak karir saya sebagai Kepala Bagian SDM. Manis rasanya pergi di puncak karir dalam kondisi yang baik, meskipun sedih juga meninggalkan orang-orang yang kompak dan saya cintai di RS Islam Assyifa Sukabumi...tapi hidup ini harus terus berjalan. Saya harus merdeka dari banyaknya kesibukan yang menyita waktu saya bersama keluarga. Keadaan telah memaksa saya untuk memilih yang terbaik diantara yang baik.
12. Tahun 2011 saya memberanikan diri membangun sebuah GOR Bulu Tangkis Sederhana yang kami berinama GOR SADUTA di daerah Cianjur Selatan, dan pengelolaannya saya percayakan kepada Ayah dan Ibu tercinta yang saat ini telah menjalani masa pensiunnya. Tahukah anda arti dari SADUTA.... Ya!!...salat duha tahajud, karena untuk membangun GOR ini kami mulai

dengan keyakinan kuat bahwa Allah akan mengabulkan do'a kami jika kami yakin dan ikhlas dengan ikhtiar, sambil juga merutinkan shalat duha dan tahajud yang saat itu kami rutinkan bersama para mahasiswa *Leadership Center Of Nursing (LCN)*.

13. Tahun 2012 saya mendirikan klinik mandiri keperawatan bersama mahasiswa LCN terbaik, dan Alhamdulillah ini dapat membantu memberikan mereka penghasilan...klinik perawatan itu melayani pelayanan akupuntur, bekam, acupressure dan pengobatan herbal (complementary).

Saudaraku...

Kalian yang telah disumpah sebagai seorang perawat dan masih mengatakan tidak bahagia menjadi perawat, hakikatnya bukanlah karena telah salah memilih profesi, tetapi karena belum merampungkan pelatihan kehidupan yang harus dijalaninya terlebih dahulu sebagai seorang perawat.

Inilah pelatihan kehidupan yang harus diselesaikan oleh seorang perawat.

1. The truly Care giver Training
2. The Truly Advocate Training
3. The Truly Collaborator Training
4. The Truly Coordinator Training
5. The Truly Educator Training
6. The Truly Consultant training
7. The Truly Researcher Training

Dengan segala kerendahan hati saya berani mengatakan bahwa semua pelatihan kehidupan yang diajarkan dalam profesi keperawatan adalah pelatihan kehidupan untuk menjadi seorang professional yang “sesungguhnya” atau “*The Truly Professional*”.

Mengapa harus dikatakan *the Truly* atau yang sesungguhnya ? itu adalah karena pengabdian seorang perawat relative tidaklah terlalu dikacaukan oleh sesuatu yang bersifat materialistic. Semua bukanlah karena uang! karena jika pengabdian yang tulus seorang perawat dikonversikan ke dalam bentuk uang, tentulah semua itu tidaklah pantas dibayar dengan nilai yang sangat rendah.

Seberapapun kecilnya gaji yang anda terima saat ini, saran saya janganlah mengeluh, justru kita harus berpikir dan bertindak segera agar dapat keluar dari masalah itu.

Tidak ada masalah yang dapat diselesaikan dengan mengeluh atau menyalahkan orang lain. Marilah kita membuka mata kita, jika kita telah merampungkan pelatihan kehidupan seorang perawat dan telah menjadi seorang Care Giver, Collaborator, Coordinator, Educator, Consultant, Advocate, dan researcher yang sesungguhnya, maka Insha Allah semua pintu rezeki akan di bukakan untuk kita semua.

Siapapun dengan senang hati akan ikhlas bekerjasama dengan kita, bahkan yang sepertinya mustahil bisa diajak kerjasama oleh seorang perawat sekalipun. Gaji anda akan naik dengan sendirinya tanpa harus diprotes bahkan mungkin naiknya dengan memaksa atau tak bisa ditolak.

Kisah pembuka ini sengaja ditulis dengan bahasa yang sederhana, atau kata mas Ipho Sentosa (motivator Nasional) penulisannya memakai gaya

otak kanan (tidak terstruktur tapi imajinatif) agar anda dapat membacanya dengan santai.

Jadilah perawat pengusaha (Nursepreneur) apapun usaha yang anda lakukan, tidak akan membuat anda keluar dari profesi seorang perawat, asal halal dan bermanfaat bagi orang lain. Semangat!!

2

PERAWAT PENGUSAHA

Definisi wirausahawan

“Seseorang yang mempunyai **kemampuan melihat dan menilai peluang**, *me-manage* sumber daya yang dibutuhkan serta mengambil tindakan yang tepat, guna memastikan sukses secara berkelanjutan”.

Dari definisi tersebut jelas sudah bahwa kunci dari seorang wirausahawan adalah sejauh mana seseorang mampu melihat dan mengambil peluang dari dalam dirinya, dari orang lain maupun dari lingkungan sekitarnya untuk kemudian dengan sigap dan cerdas melakukan upaya nyata yang tidak berhenti pada tatanan teori atau perencanaan saja dalam mengambil peluang tersebut.

Langkah berani dari seorang wirausahawan adalah mempraktekan apa yang menjadi impiannya melalui langkah-langkah nyata sekecil apapun itu.

KH. Abdullah Gymnastiar menyebutkan bahwa untuk menjadi orang sukses kita harus berpikir besar (*Thinking Big*), memulainya dengan langkah nyata sekecil apapun itu (*small action*), dan mengerjakannya sekarang (*Do it now*). Jangan masuk menjadi anggota NATO (*No Action Talk Only*)

Definisi Keperawatan

Keperawatan adalah **bagian integral** dari pelayanan kesehatan yang ikut menentukan menentukan mutu dari pelayanan kesehatan.

Keperawatan sebagai suatu profesi menekankan kepada bentuk **pelayanan professional** yang sesuai dengan standar yang memperhatikan **kaidah etik dan moral** sehingga pelayanan yang diberikan dapat diterima oleh masyarakat dengan baik.

Hubungan Kewirausahaan dengan Profesi Keperawatan.

Perawat yang mampu melihat dan menilai peluang usaha yang berhubungan dengan profesinya yang merupakan bagian integral dari pelayanan kesehatan dengan tetap memperhatikan

pelayanan yang professional adalah merupakan seorang perawat yang memiliki jiwa kewirausahaan.

Perawat profesional adalah perawat yang mampu memahami dan melaksanakan peran dan fungsinya secara utuh (*holistic function*) sebagai

- Pemberi asuhan keperawatan (*Care Giver*)
- Koordinator (*coordinator*)
- Konselor (*Consultant*)
- Pembela (*Advocat*)
- Pendidik (*Educator*)
- Kolaborator (*Colaborator*)
- Peneliti (*Research*)

Peran dan fungsi perawat apabila difahami dan dilaksanakan dengan baik akan berbanding lurus dengan meningkatnya peluang seorang perawat untuk menjadi seorang wirausahawan. Jangan pernah berfikir bahwa perawat pengusaha tidak dapat melaksanakan peran dan fungsinya sebagai seorang perawat secara utuh. Lebih dari itu nursepreneur adalah perawat yang mampu mengambil setiap peluang dari setiap gerak kehidupannya sebagai seorang perawat.

Landasan Wira Usaha Islami.

Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung. (*Al Jumuah 62 : 10*)

Allah menciptakan manusia dengan memahami secara detail segala kebutuhannya, untuk itu Allah yang maha kaya (*Al Mughni*) memberikan pula rezeki yang tidak terbatas seluas bumi langit beserta isinya kepada seluruh mahluknya, masalahnya adalah tinggal bagaimana manusia menjemputnya. Allah telah ridho kepada kita untuk mendapatkan karunia di bumi milik-Nya ini agar kita menjadi orang yang beruntung, mengapakah kita tidak menyambut penawaran ini dengan sebaik-baiknya.

Landasan Hukum Wira Usaha Keperawatan di Indonesia

- UUD 1945
- Peraturan Menteri Kesehatan RI No. HK.02/MENKES/148/I/2010
- Standar Profesi dan Kode Etik Perawat Indonesia (PPNI 2010)

Landasan hukum yang tertulis di atas adalah hanya sebagian dari landasan yang dapat dipakai seorang perawat dalam mengembangkan kemampuannya dalam berwirausaha yang berhubungan dengan profesinya sebagai seorang perawat. Lebih dari itu perawat tidak perlu merasa dibatasi untuk berwirausaha hanya di bidangnya saja, karena peluang itu tidak pernah bisa dibatasi atau dihalang-halangi ketika sudah menjadi milik kita apapun bidang usaha yang harus kita geluti itu.

Tidak salah jika ada perawat yang memiliki klinik pengobatan karena dia bisa berkolaborasi dengan seorang dokter dalam menjalankan usaha pengobatannya itu.

Boleh-boleh saja seorang perawat memiliki apotek karena dia memiliki peluang yang lebih besar untuk bergaul dengan seorang apoteker daripada professional lain yang bekerja di luar ranah kesehatan.

Banyak sekali peluang bagi seorang perawat untuk berwira usaha baik dalam bentuk barang maupun jasa. Masalahnya adalah mampukah seorang perawat mengangkat nilai pencitraan dirinya sebagai individu yang memiliki karakter kuat untuk menjadi seorang wirausahawan.

3

DIMENSI

Berwirausaha adalah sebuah kegiatan yang tidak dibatasi ruang dan waktu; tempat, umur, jenis kelamin dll, selama individu yang memiliki keinginan untuk berwirausaha tersebut memiliki kemampuan untuk lebih produktif dalam memanfaatkan setiap peluang yang dia temukan.

Seseorang yang ingin menjadi wirausahawan tidak perlu lagi menunggu waktu terlalu lama atau terhambat oleh isu gender dan alasan apapun selama memiliki kemampuan, keinginan dan keberanian untuk menjadi seorang wirausahawan.

Seorang mahasiswa perawat sekalipun dapat menjadi wirausahawan tanpa harus meninggalkan kewajiban ataupun kegiatan pokoknya sebagai mahasiswa, selama dia mampu menangkap peluang usaha yang dapat sejalan dengan posisi dan kebutuhannya sebagai seorang mahasiswa.

Mahasiswa dalam hubungannya dengan konsep wira usaha terbagi menjadi 2 (dua) type mahasiswa yaitu :

1. Mahasiswa pengusaha

Mahasiswa pengusaha adalah mahasiswa yang mampu mengambil setiap peluang usaha yang dapat dimaksimalkan olehnya melalui kegiatan kesehariannya sebagai seorang mahasiswa, cirri mahasiswa pengusaha adalah :

- a. Uangnya terbagi dua, satu uang amanah dari orang tua, dua uang hasil kreatifitasnya sebagai pengusaha muda.
- b. Tidak mengandalkan kiriman orang tua sehingga pola psikologisnya tidak mudah ditebak karena selalu menyuguhkan ekspresi bahagia dan kepercayaan diri.
- c. Tidak hanya mampu menghabiskan uang tetapi juga menghasilkan uang.
- d. Kreatif dan inovatif idenya seperti tidak pernah habis, dan diamnya adalah sesuatu yang bermanfaat baginya.
- e. Puas dalam memberi karena memiliki sesuatu yang didapatkannya dengan usaha sendiri.

2. Mahasiswa non pengusaha
 - a. Pada umumnya memiliki uang hanya dari satu sumber yaitu dari amanah dan kasih sayang orang tua atau uang kagetan dari pemberian orang lain.
 - b. Pola psikologisnya mudah ditebak ceria di awal bulan dan murung di akhir bulan karena uang saku mulai menipis.
 - c. Ketika kebetulan orang tuanya berkecukupan dan memanjakannya dengan materi, hidupnya cenderung boros dan berfoya-foya karena tidak pernah dan tidak tertarik untuk merasakan hebatnya perjuangan menjemput rezeki dengan kemampuan sendiri.
 - d. Kurang kreatif, dan memiliki tingkat kemandirian yang kurang dalam menghadapi masalah kehidupan.
 - e. Ketika ingin memberi akan banyak berhitung dengan apa yang dimilikinya karena hidupnya pun bergantung pada pemberian.

4

STRATEGI

- S : SAFE & ECONOMIC
- I : INOVATIF
- A : ADAPTIF
- P : PROSPECTIF

Safe & Economic

Safe berarti wira usaha yang dibangunnya relative aman atau tidak beresiko tinggi khususnya untuk hal-hal yang berhubungan dengan pelanggaran hukum, norma dan etika dalam berwira usaha.

Safe juga bukan berarti tanpa resiko, karena apapun jenis kegiatan dalam kehidupan ini selalu mengandung resiko, tetapi kita harus mampu mengukur kemampuan kita dengan cermat dalam mengambil sebuah resiko dalam hidup kita. Berikut ini adalah cara yang sangat sederhana dalam meminimalisir sebuah resiko dalam berwira usaha:

1. Pilihlah wira usaha yang dapat disesuaikan dengan kemampuan keuangan yang kita miliki.

Boleh dan penting kita menjadi pebisnis hebat dengan penghasilan yang besar seperti idola kita siapapun itu, tetapi ingatlah untuk tetap bergerak natural dalam berwirausaha seperti tumbuhnya tanaman, lahir-hidup dan tumbuh dewasanya kita, dimana semuanya berjalan secara sempurna sesuai dengan perhitungan yang cermat dengan proses yang bertahap atau tidak sekaligus.

2. Pilihlah usaha yang waktu pelaksanaannya tidak terlalu memberatkan kita sehingga suatu saat kita tidak akan terpenjara oleh apa yang harus kita kerjakan.

Bekerja keras itu penting, tetapi kitapun harus mampu memahami bahwa waktu hidup kita harus terbagi secara tepat dan proporsional. Jangan biarkan dikemudian hari kita harus menyesal karena banyaknya waktu yang tidak kita sadari telah hilang begitu saja karena kita

hanya disibukan oleh satu hal yang sebenarnya bisa kita siasati dengan cara yang tepat.

3. Hindari wira usaha yang melanggar hukum khususnya hukum yang bersifat mutlak. Hukum itu terbagi dua satu hukum yang bersifat mutlak (*Absolute*) dan hukum yang bersifat berubah (*relative*).

Hukum yang bersifat mutlak (*absolute*) adalah hukum yang diturunkan oleh Allah dzat pemilik langit dan bumi ini. Hukum yang bersifat berubah (*relative*) adalah hukum yang diciptakan oleh manusia untuk membuat keteraturan dalam kehidupan kita yang disesuaikan dengan kebutuhan lingkungannya.

Meskipun demikian, hukum yang bersikap berubah (*relative*) bukanlah hukum yang diperbolehkan untuk dilanggar, Kalimat tersebut diungkapkan agar kita bisa lebih fleksibel dalam melaksanakan aturan ini selama kita tidak melanggar aturan lain yang bersifat mutlak.

Ilustrasinya dalam profesi keperawatan misalnya ketika seorang perawat mahir melaksanakan tindakan khitanan, maka dalam hukum mutlak diperbolehkan perawat melaksanakan tindakan tersebut selama sang perawat menguasai tehnik mengkhitan dan memiliki itikad baik untuk membantu orang yang akan dikhitan.

Dalam hukum relative maka hal tersebut bukanlah kewenangannya karena ada yang lebih berwenang darinya yaitu seorang dokter. Tetapi hukum yang bersifat relative bukanlah sesuatu yang bersifat kaku selama kita memiliki kemampuan untuk memposisikan hal tersebut secara proporsional, misalnya dengan melakukan kerjasama yang baik dengan dokter.

Contoh lainnya adalah jika keluarga sendiri meminta kita untuk melakukan khitan dengan kepercayaan penuh dan kesadarannya sendiri meskipun mereka tahu kita adalah seorang perawat, bukanlah sesuatu yang salah jika kita memenuhi permintaannya selama kita mampu dan bisa melakukannya. (*Human Right*)

Seorang manusia berhak menentukan kehidupannya, dan nasib hidupnya sendiri termasuk keluarga kita yang meminta kepada kita untuk mengkhitan anaknya karena mereka percaya dan yakin akan kemampuan kita dan siap menerima segala resiko yang mungkin saja bisa terjadi.

Di Indonesia hal tersebut masih memungkinkan mengingat tingkat ekonomi penduduk masih banyak yang berada di bawah garis kemiskinan, sehingga jangankan perawat, bengkong saja masih memungkinkan dan diperbolehkan untuk melakukan tindakan khitan selama mereka mampu, dipercaya dan diminta oleh masyarakat.

4. Hindari alasan apapun yang menghalalkan penipuan, kebohongan, dan merampas hak orang lain yang akan menyakiti siapapun baik secara langsung maupun tidak langsung. Manusia memiliki hati nurani, akal dan nafsu. Hati nurani akan selalu membisikan sesuatu yang akan membawanya ke dalam kedamaian

hakiki, akal akan memberikan rasionalisasi dalam membangun persepsi dan menjaga logika dirinya untuk selalu menjadi yang terbaik, terbenar dan terwajar dalam hidupnya meskipun kadang tidak tepat apabila telah dipengaruhi oleh nafsu.

Nafsu adalah keinginan manusia untuk mendapatkan kenikmatan dimana kenikmatan tersebut biasanya sering bersifat rendah, yang hanya dapat memuaskan keinginannya di dunia tanpa memperdulikan apapun yang dapat menghalanginya. Dengan nafsu manusia menjadi memiliki mimpi, keinginan maupun harapan, serta untuk semua itu akal akan berusaha merasionalisasinya dengan baik. Dan sebagai penyeimbang dari semua itu tentu harus dijembatani oleh hati nurani yang akan membawa seseorang ke dalam kebenaran hati dan kedamaian dalam kehidupannya.

Dalam konteks wirausaha nafsu diperlukan karena tanpa nafsu mungkin tidak akan ada perusahaan besar (mega corporate) yang mampu berdiri, karena manusia mungkin telah

merasa cukup dengan penghasilan yang hanya membuatnya bisa makan dengan baik dan bertahan hidup dalam waktu singkat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya di dunia.

Dalam istilah *sufisme* pernah dikatakan bahwa sebenarnya manusia bisa bertahan hidup dalam satu minggu dengan segelas air dan tujuh butir kurma, apalagi di Negara kaya seperti Indonesia ini. Tentu hal ini mengandung pesan bahwa sebesar apapun kebutuhan manusia ukuran lambungnya tetaplah sebesar kepalan tangan, dan jumlah kaki dan tangannya tetaplah dua, sehingga sungguh tidak layak jika manusia hidup penuh dengan ketamakan.

Tetapi nafsu jika tidak dikendalikan dengan baik dapat menjadi liar dan kehilangan control, terlebih apabila telah dirasionalisasi oleh akal yang telah dikendalikan oleh nafsu, Lihatlah betapa banyak mega corporate yang semakin besar tetapi membuat kerusakan bagi manusia maupun alam di sekitarnya. Masalah limbah, illegal logging dan banyak hal lainnya telah

banyak menimbulkan korban yang tidak sedikit dan semuanya seolah-olah wajar dan dapat dibenarkan karena dikemas dengan baik oleh persepsi salah yang telah dibangun akal yang dikuasai oleh nafsu.

Maka munculah hati nurani yang memberikan kedamaian dimana dalam setiap harta yang didapatkan ada hak orang lain di dalamnya, sehingga kemudian muncul beberapa istilah yang menyejukan seperti Corporate social responsibility (CSR) dimana mega corporate akan menyisihkan beberapa persen dari kekayaannya untuk kesejahteraan dan kepentingan sosial dan kemanusiaan. Muncul kerjasama yang saling menguntungkan antara perusahaan besar dan kecil dengan system bapak angkat dimana perusahaan besar memberikan naungan dalam usaha beberapa perusahaan perusahaan kecil.

Economic berarti wira usaha tersebut dibangun dengan prinsip ekonomi yaitu dengan modal sekecil-kecilnya dan keuntungan yang sebesar-

besarnya tanpa harus menghalalkan segala cara dalam memperoleh keuntungan tersebut (tetap berpegang teguh pada nilai syari'ah).

Modal sekecil-kecilnya mengandung pesan bahwa dalam berwira usaha yang baik kita harus terlebih dahulu mengukur kemampuan kita sehingga tidak membuat wira usaha yang kita lakukan dipaksakan di luar batas kemampuan kita.

Sesuaikan jenis usaha yang akan kita jalani dengan dengan kemampuan yang kita miliki. Coba pelajari sejarah perusahaan-perusahaan bonavid yang kita ketahui, mereka tidak langsung menjadi besar, ada fase-fase khusus yang harus mereka lewati sebelum menjadi besar.

Keuntungan yang sebesar-besarnya berarti mengambil *benevit* secara proporsional atau sebanding dengan apa yang kita berikan kepada pelanggan (*customer*) dengan menggunakan indicator kepuasan pelanggan.

Jangan takut menjual kangkung Rp. 1000 per ikat saat orang lain pada umumnya menjual kangkung

Rp. 400 – 500 per ikat, selama kita berhasil membuat pantas atau proporsional kangkung yang kita jual dengan harga Rp. 1000 per ikat itu. Ukuran sejati dari nilai kepantasan itu tentu tidaklah hanya dilihat dari persepsi kita, tetapi juga dari persepsi pelanggan.

Ilustrasinya adalah lihatlah perbandingan harga ayam goreng krispi di pedagang tradisional dengan harga ayam goreng krispi di KFC (Kentucky Fried Chicken), sama-sama ayam, kadang sama-sama enak tetapi mengapa harganya berbeda. Tanpa kita harus protes dan kecewa dengan mempermasalahkan mengapa harganya berbeda berlipat-lipat. Kita bersedia membayar ayam goreng krispi di KFC meskipun lebih mahal karena nilai kepantasan atau proporsionalitas dalam menetapkan harga telah dilakukan dengan baik oleh manajemen KFC dengan tidak hanya berorientasi pada masalah ayamnya saja, tetapi lebih dari itu, juga pada aspek pelayanan lain seperti kenyamanan dan tempat yang lebih baik.

Inovatif

Salah satu usaha strategic harus memiliki daya inovasi yang tinggi sehingga akan mudah dikenal dari kekhasannya di mata customer baik dari manfaatnya maupun tampilannya, Inovasi disini adalah kemampuan untuk memunculkan sesuatu yang baru atau belum pernah terfikirkan sebelumnya.

Apabila kita tidak dapat berinovasi secara utuh minimal kita mampu melakukan modifikasi sehingga memunculkan sesuatu yang baru dengan menampilkan sebuah perubahan atau dalam dunia usaha sering disebut dengan tehnik ATM (Amati, Tiru dan Modifikasi) (gb. 1)

Gambar 1



Tidak pernah terpikir oleh kita ada seseorang yang menemukan alat seperti klip penjepit kertas yang kemudian tidak ada seorangpun diantara kita yang belum menggunakannya atau mengenalnya. Hanya dari sejenkal kawat stainless kemudian dilipat menjadi bentuk khusus segi tiga maupun bulat yang kemudian menjadi berguna dan dibutuhkan banyak orang. (gb. 2) Sungguh inovasi sederhana yang sempurna.

Gambar 2



Dari klip yang sederhana tersebut muncul penyempurnaan yang merupakan hasil inovasi-inovasi para wirausahawan cerdas yang berani

menampilkan perbedaan dari bentuk sebuah klip penjepit kertas.

Ada yang membuat klip lebih menarik dengan warna-warna indah (gb. 3) Hal ini untuk mencoba menarik pemakai yang menyukai keindahan dan memudahkan untuk mengenali kertas yang dijepit dari warna klip tersebut, missal dokumen penting merah, dokumen dalam proses kuning, dan dokumen lama hijau. Semuanya diklasifikasikan berdasarkan warna klip penjepitnya.

Gambar 3



Ada pula yang membuat penjepit kertas ini semakin indah sehingga dengan penampilan yang menarik dan menyenangkan dengan boneka dan

bunga di atasnya. Mungkin anak-anak dan para wanita lebih menyukai ini (gb. 4)

Gambar 4.



Lebih heboh lagi para innovator menjadikan ide klip ini menjadi souvenir cantik yang biasa diberikan untuk para undangan yang hadir pada acara pernikahan, ulang tahun dan acara apapun lainnya (Gb. 5)

Gambar 5



Kurang puas dengan klip kawat para inovator melihat bahwa klip kawat tidak bisa menjepit kertas dalam jumlah banyak, kemudian diciptakanlah binder klip yang juga indah agar mampu menjepit kertas dalam jumlah banyak (gb.6)

Gambar 6



Adaptif

Wira usaha yang dibangun harus diupayakan mampu beradaptasi dengan lingkungannya baik itu tuntutan customer maupun pangsa pasar yang menjadi tujuannya. Jenis wirausaha yang adaptif diharapkan mudah diterima karena sesuai dengan kebutuhan dan selera customer.

Hal ini tentu penting sehingga kita bisa menentukan jenis wira usaha yang dibutuhkan oleh pangsa pasar yang disesuaikan dengan target segmen pasar yang kita tuju.

Ilustrasinya adalah kita tentu tidak akan membuka SPA and beauty care di pedesaan yang masyarakatnya belum menganggap itu sebagai sebuah kebutuhan.

Prospektif

Wira usaha yang dibangun harus dapat diupayakan untuk bertahan dalam waktu yang lama yang dapat tumbuh dan terus berkembang saat ini maupun di masa yang akan datang. Pada umumnya usaha yang dapat bertahan dalam waktu yang lama terjadi karena tingkat kebutuhan

customer terhadap produk atau jasa dari usaha tersebut sangat vital atau usaha tersebut mampu bermetamorfosis sesuai dengan kebutuhan zaman.

Ilustrasinya adalah metamorphosis dalam usaha komunikasi. Dulu mungkin kita pernah merasakan bagaimana usaha Warung Telekomunikasi adalah sebuah usaha yang sangat menjanjikan sehingga usaha tersebut seolah-olah menjadi gadis manis yang diperebutkan dalam sektor usaha kecil. Wartel-wartel kemudian bermunculan seperti jamur di musim penghujan, wartel dicari sebagai salah satu kebutuhan vital dalam berkomunikasi. Tetapi yang terjadi kini adalah wartel masuk ke dalam saku baju atau celana, karena wujudnya dapat digantikan oleh benda kecil bernama Hand Phone. Bahkan pemasaran handphone di Indonesia telah berhasil merangsek hingga jauh ke pedesaan. Lalu bagaimana usaha wartel yang tidak dipersiapkan untuk bermetamorfosis ? sudah dapat ditebak “gulung tikar” atau merugi. Dan yang bertahan adalah wartel yang mampu bermetamorphosis menjadi counter Hp, atau Pulsa atau bahkan menjadi Warnet (Warung Internet)

5

PERCEPATAN (FAST)

- F : FATONAH → SMART & THINKING SMART
- A : AMANAH → BELIEVABLE & THRUSTABLE
- S : SIDIQ → TRUE
- T : TABLIGH → TELLING THE THRUTH

Banyak karakter hebat yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan dalam mewujudkan impiannya tetapi ada empat intisari karakter yang wajib dimiliki yaitu Fatonah, Amanah, Sidiq dan Tabligh.

Itu adalah karakter yang dimiliki dan diamalkan oleh manusia terhebat sepanjang masa Rasulullah SAW, manusia yang mampu mengubah peradaban jahiliah (bodoh) menjadi pusat peradaban dunia hanya dalam waktu 23 tahun.

Fatonah (smart / thinking smart)

Allah SWT akan meninggikan derajat orang yang berilmu, sehingga untuk itulah mengapa kita harus menghiasi setiap aspek kehidupan kita dengan ilmu, dengan ilmu akan tampak karakter manusia dan perikemanusiaannya. Tetapi ilmu saja ternyata tidak cukup untuk menjadikan seseorang memiliki kemuliaan seutuhnya sebagai seorang manusia. Ilmu yang di terapkan secara tidak bertanggungjawab hanya akan membawa malapetaka yang amat sangat hebat bagi tatanan kehidupan di bumi ini.

Seorang ilmuwan Yahudi terkenal bernama Albert Einstein yang menemukan bom atom mungkin akan menangis ketika hatinya mengerti dan sadar bahwa penemuan yang dibuatnya telah menghancurkan kehidupan dan harapan berjuta-juta manusia, khususnya yang paling kita kenal dengan hancur luluhnya Hiroshima dan Nagasaki di Jepang oleh kedashyatan reaksi atom yang dimulai dengan dijatuhkannya bom atom hasil karya Einstein yang ternyata tidak terlalu banyak bom yang dijatuhkannya, hanya satu bom untuk satu kota, tapi itu sudah cukup untuk menghancurkan

apa yang ada disekitarnya dalam radius yang sangat luas. Ada pengakuan yang sangat tulus dari seorang Albert Einstein tentang hubungan ilmu dan agama, mungkin kita masih ingat, pengakuan yang ditulisnya yang memberikan penegasan bahwa **” Agama tanpa Ilmu lumpuh, Ilmu tanpa Agama buta”**.

Rasulullah SAW adalah seorang yang *“ummi”* yang tidak mengenal istilah ekonomi makro dan mikro, atau istilah lainnya seperti, valas, valuta, saham atau istilah lain yang hanya dapat dimengerti oleh orang-orang tertentu. Tetapi beliau adalah orang yang benar, dapat dipercaya dan cerdas karena memegang sebuah prinsip ekonomi yang tidak akan pernah bergeser kehebatannya oleh pemikiran manapun yaitu hindari riba, jauhilah hal yang haram yang terjadi karena ingin memperkaya diri dengan menyakiti dan mengkhianati orang lain dan atau melakukan sebuah niaga yang melanggar ketentuan yang telah jelas ada di dalam Al Quran.

Apapun istilahnya, betapapun rumitnya sistem ekonomi yang diterapkan selama dia tidak bergeser dari orbitnya untuk kemakmuran umat

dan untuk mencari ridho Allah SWT maka itulah sistem ekonomi yang cerdas.

Amanah (*Believable / Thrustable*)

Seni dalam berwirausaha adalah pemasaran (*marketing*), dan kehebatan seorang pemasar (*marketers*) adalah ketika dia mampu memberikan pengaruhnya kepada orang lain sehingga mereka dapat mengerti, memahami bahkan mengikuti dan melaksanakan ide atau pemikiran yang telah digagasnya dengan baik sesuai dengan harapannya.

Cerdas atau pintar saja tidaklah cukup untuk menjadikan seseorang menjadi seorang wirausahawan. Terkadang apabila seseorang tak mampu mengontrol kecerdasan dan kepintarannya, maka tidak jarang semua itu digunakannya untuk membangun sebuah sistem yang hanya membodohi orang lain.

Secara umum cara mempengaruhi orang lain dapat diwujudkan melalui dua hal, **pertama** melalui paksaan yang dibantu oleh kekuatan khusus yang dapat memberikan rasa takut pada

orang yang menjadi sasaran pengaruhnya sehingga mereka dapat mengikutinya dengan terpaksa atau karena memiliki kepentingan untuk dirinya, **kedua** dengan menumbuhkan rasa percaya dari orang yang akan dipengaruhinya sehingga mereka memiliki minat untuk mengenal lebih jauh dan mungkin melaksanakan ajakannya tanpa syarat.

Menumbuhkan kepercayaan orang lain kepada kita dapat ditempuh melalui dua cara yaitu **pertama** dengan memberikan janji manis dan kebohongan-kebohongan yang mungkin saat itu dapat diterima oleh orang yang dipengaruhinya, **kedua** dengan menumbuhkan keyakinan secara ikhlas tanpa tendensi apapun dari orang yang ingin diyakinkannya selain kepentingan mencari ridho Allah SWT atas keyakinan yang telah disampaikannya.

Pernahkah kita melanggar komitmen kita terhadap orang lain ?

Pernahkah kita menyepelkan janji yang telah kita buat atau sepakati ?

Pernahkah kita mengkhianati kepercayaan orang yang telah memberikan amanahnya kepada kita ?

Mungkinkah kita menghapus kekhilafan yang seharusnya tidak kita lakukan selama ini sehingga telah mengotori dan merusak kepercayaan yang telah diberikan kepada kita ?

Marilah kita *berazam* (berniat kuat) untuk menjadi orang yang dapat dipercaya karena menjadi orang yang dipercaya adalah modal terpenting bagi seorang wirausahawan dalam mengembangkan usahanya.

Jangan bermimpi orang lain akan mempercayai diri kita seandainya kita tidak percaya pada diri kita sendiri bahwa kita bisa !

Sidiq (Jujur dan Benar)

Pastikan segala sesuatu dimulai dari niat yang jujur dan benar, cara yang benar dan sikap yang benar, karena semua itu akan menghasilkan sesuatu yang benar pula.

Kebenaran akan bersifat relatif tergantung dari mana seseorang memandangnya apabila di bawa melalui logika rasional manusia.

Seorang wirausahawan yang baik akan melakukan sesuatu yang jujur dan benar, sesuatu yang jujur dan benar adalah sesuatu yang telah diridhoi oleh Allah SWT sebagai pencipta kita.

Kebenaran yang datang dari pencipta kita adalah sebuah kebenaran mutlak yang tidak perlu disangsikan lagi dan yakin tidak akan pernah berubah.

Kita harus berani menegakkan dan menggenggam sebuah kebenaran meskipun untuk menggenggamnya menyakitkan laksana menggenggam bara. Jangan pernah berpikir bahwa sebuah usaha akan cepat meraih kesuksesan dengan konsep kebohongan yang dikemas sedemikian rupa sehingga seolah-olah menjadi sesuatu yang logis.

Jangan pernah membiasakan menyebarkan kebohongan dalam berwirausaha, usaha apapun

yang kita lakukan baik barang dan jasa, kejujuran dan kebenaran adalah sesuatu yang harus kita junjung tinggi sebagai modal penting usaha kita.

Pernah ada seorang kawan yang bekerja sebagai manajer pemasaran disebuah rumah sakit berkeluh kesah kepada saya perihal kesulitannya dalam mengatasi complain pelanggan yang menuntut sesuatu di luar kesanggupan rumah sakitnya, setelah saya dalami ternyata pelanggan tersebut tidaklah terlalu salah karena apa yang dipasarkan oleh rumah sakit tersebut tidak sesuai dengan yang diterima oleh pelanggan tersebut. Tidak ada CT Scan dikatakan ada. CT Scan sebenarnya memang ada tetapi sudah rusak, dikatakan pelayanan diberikan oleh orang yang professional, tetapi ketika pelanggan datang ternyata banyak dokter yang tidak professional karena membiarkan pasiennya menunggu lama tanpa kepastian. Itulah hal yang terjadi ketika kita tidak bersikap jujur dan benar dalam memberikan informasi kepada customer.

Target pemasaran dalam berwirausaha kini telah berubah dari mencari sebanyak-banyaknya

pelanggan menjadi memberikan kepuasan pada pelanggan (*customer satisfaction*). Pelanggan yang banyak mungkin tidak memberikan garansi loyalitas, tetapi pelanggan yang puas akan memberikan garansi loyalitas.

Loyalitas pelanggan adalah aset terbesar sebuah perusahaan. Loyalitas pelanggan harus dibangun salah satunya dengan memberikan pelayanan yang jujur dan benar terhadap pelanggan.

Kepuasan Pelanggan terjadi jika pelanggan mendapatkan kenyataan sesuai dengan harapannya. Bahkan kini dikenal istilah pelayanan prima (*service excellent*) dimana pelanggan tidak hanya sekedar dibuat agar mendapatkan kenyataan sesuai dengan harapannya, tetapi lebih dari itu agar mereka mendapatkan kenyataan melebihi harapannya.

Tabligh (*Inviting to do the truth*)

Ketika kita telah mantap dengan sesuatu yang benar yang tidak bias oleh kepentingan pribadi yang bersifat duniawi, yang hanya akan mengurangi nilai-nilai kebenaran itu, maka

hormatilah kepercayaan orang lain terhadap kita dengan mengajak orang lain untuk melakukan sesuatu yang benar dengan menyampaikan kebenaran yang telah kita yakini untuk mereka fahami tanpa tendensi apapun dari apa yang telah dan akan kita sampaikan kepada mereka selain mengharap ridho-Nya.

Keyakinan akan kebenaran yang kita sampaikan kepada orang lain secara disadari atau tidak adalah merupakan sebuah alat ukur yang baik untuk melihat sejauh mana kemampuan kita sebagai seorang wirausahawan teruji. Semakin banyak orang menerima, mengikuti dan memahami kebenaran yang telah kita sampaikan, maka semakin kuat fungsi pemasaran yang kita miliki. Tetapi ingat kebenaran yang telah kita sampaikan tidak akan mudah begitu saja untuk dapat ditangkap dan difahami oleh orang lain yang menerimanya.

Kebenaran sejati yang kita sampaikan seharusnya tidak hanya singgah di pusat logika orang yang menerimanya saja, tetapi lebih dari itu kebenaran tersebut haruslah mampu membuka pintu hati

orang yang melihat atau mendengarnya untuk kemudian, tinggal dan menetap di dalamnya.

Berat memang bagi kita untuk melakukannya, tapi itulah faktanya, ketika kebenaran yang kita sampaikan hanya sebatas singgah saja di pusat logika seseorang, maka orang itu hanya akan mengangguk tanda setuju kemudian setelah itu dia akan melupakannya seolah-olah kebenaran itu tidak pernah datang dan hilang tanpa ada bekas yang mampu memberikan warna baru dalam kehidupannya.

Kata tulus dan ikhlas mungkin sudah terlalu sering kita dengar, dan saya mengerti apabila kita ingin sesuatu yang berbeda dalam memahami kata tersebut.

Tulus adalah sebuah ungkapan yang bermakna memberi tanpa mengharapkan apapun atau tendensi atas kepentingan apapun dari pemberian itu, selain kebahagiaan hati yang tidak terhingga ketika kita melihat dan mampu merasakan kebahagiaan orang yang mendapatkan sesuatu

dari kita baik secara langsung maupun tidak langsung.

Ikhlas adalah menerima sesuatu sebagai sebuah kepastian yang memang seharusnya kita terima, apapun bentuknya apakah mengecewakan atau menggembirakan hati kita, sebagai sebuah rancangan Agung Allah SWT bagi hidup dan kehidupan kita.

Tahukah kita, dengan keikhlasan, sebuah hal yang sepertinya sangat buruk pun akan kita terima dengan sebuah sikap dan perasaan yang sama yaitu perasaan syukur dan bahagia. Itulah mengapa seorang pemimpin sejati selalu mampu melihat kebaikan dari segala hal yang dihadapinya. ***“ The Great leader will always seing good in all “***

Akhirnya ketika kita menyampaikan kebenaran dengan tulus dan ikhlas, maka kita tidak akan marah ketika kebenaran yang kita sampaikan tidak didengarkan atau dipedulikan oleh orang lain yang menerimanya.

Yang kita tahu adalah bahwa kita tidak akan pernah berhenti untuk menyampaikan kebenaran karena itu adalah sesuatu yang memang telah menjadi fitrah kita sebagai manusia.

Jangan berhenti memasarkan usaha kita meskipun banyak orang yang belum tertarik dengan ide usaha tersebut karena yakinlah orang yang tertarik akan selalu ada sesedikit apapun itu.

6

FORMULA KAYA (GIGIH)

- ⊙ KAYA GHIROH → OPTIMIS
- ⊙ KAYA INPUT → CERDAS
- ⊙ KAYA GAGASAN → KREATIF & INOVATIF
- ⊙ KAYA IBADAH → SHALEH
- ⊙ KAYA HATI → MULIA

KH. ABDULLAH GYMNASTIAR

Kaya Ghiroh (Optimis)

Optimis adalah modal penting bagi seorang wirausahawan yang baik. Optimisme akan membuat seorang wirausahawan dapat bersikap positif terhadap dirinya dan siap dalam menghadapi seberat dan sesulit apapun resiko usaha yang harus dijalaninya.

Dia selalu yakin bahwa pada akhirnya dia akan mampu mewujudkan impiannya “*Man Jadda Wa Jadda*” Ketika dia menemukan kegagalan dia akan berpikir itu bukan hukuman tetapi justru fase

dalam meraih keberhasilannya. Dia meyakini bahwa gagal itu sebenarnya lebih baik daripada tidak pernah mencoba sama sekali.

Dengan kegagalan dia dapat mengukur dan membuat strategi khusus untuk mewujudkan impiannya. Ketika modal ini tidak kita miliki, maka kita akan menjadi orang yang miskin ghiroh (pesimis) dan ketika sifat ini sudah mengganggu kita maka kita akan kehilangan kesempatan untuk menjadi seorang wirausahawan yang berhasil.

Kegagalan bagi seorang wirausahawan adalah merupakan sebuah peta dimana dengan peta tersebut dia akan mengetahui jalan mana yang tidak boleh dia lewati lagi agar sebisa mungkin menghindari sebuah kata yang disebut gagal.

Kegagalan bukanlah sebuah vonis yang menjadikan kita menghukum diri dengan mengatakan bahwa kita tidak pantas untuk menikmati keberhasilan.

Kegagalan jika disikapi dengan baik akan menjadikan kita lebih matang dan cerdas dalam

menentukan arah langkah kita menuju keberhasilan.

Kegagalan yang identik dengan kebodohan adalah kegagalan yang dapat di ilustrasikan dengan seekor lalat yang terjebak pada sebuah jendela kaca. Lalat tersebut seolah pantang menyerah untuk terbang menembus jendela kaca tersebut meskipun selalu gagal menembusnya. Ketika dia terjatuh karena gagal menembusnya dia akan kembali terbang untuk menembusnya meskipun kembali terjatuh lagi sampai akhirnya lalat tersebut kelelahan dan bahkan mati terjebak di jendela kaca. Lalat tersebut sepintas seperti mahluk yang pantrang menyerah saat menghadapi kegagalan untuk menembus kaca jendela, tetapi hakikatnya lalat tersebut adalah mahluk bodoh yang selalu mengalami kegagalan untuk menembus kaca karena cara yang dia gunakan untuk menembus kaca itu adalah cara yang sama. Lalat tersebut tidak mampu berfikir bahwa jika seandainya dia gagal pada satu upaya, seharusnya dia merubah strategi untuk mencapai keberhasilan dengan cara yang lain. Dia tidak menjadikan kegagalan pertama sebagai peta sehingga selalu

dilakukannya berulang-ulang hingga dia kelelahan dan mati.

Kita adalah manusia yang memiliki akal yang tentu tidak bisa disamakan dengan seekor lalat, jangan takut gagal, tapi jadikanlah kegagalan itu sebagai peta yang mampu mendewasakan kita agar tidak mengalami kegagalan serupa karena selalu menggunakan cara yang sama dalam mewujudkan sebuah impian.

Kaya Input (*Cerdas/smart*)

Seorang wirausahawan harus memiliki kecerdasan dalam dirinya sebagai modal penting dalam melakukan wirausahanya. Cerdas agak sedikit berbeda dengan pintar, cerdas lebih memiliki makna yang holistic mencakup emosional quotient dan spiritual quotient yang baik atau tidak cukup hanya memiliki intelektual quotient yang baik saja.

Intelektual Quotient (IQ), Emotional Quotient (EQ), dan Spiritual Quotient (SQ) adalah merupakan tiga kecerdasan penting yang diperlukan oleh seseorang untuk menjadi seorang wirausahawan.

Untuk memiliki tiga kecerdasan tersebut seseorang harus memiliki waktu yang konsisten dalam menginput diri dengan membaca atau belajar dalam seluruh sisi kehidupannya.

Banyak yang harus kita baca dan pelajari dalam hidup ini, bukan hanya sesuatu yang tertulis saja tetapi sesuatu yang tersirat atau tidak tertulispun kita harus mampu membacanya.

Kita harus banyak menginput diri dengan ilmu agar dapat lebih bermanfaat bagi kehidupan kita dan orang lain. Ide bisnis cemerlang biasanya dimulai dari kepiawaian seseorang dalam melihat kebutuhan orang lain dengan kemampuannya dalam membaca dan memahami sesuatu yang tidak tertulis dari lingkungannya.

Kaya Gagasan (Kreatif dan Inovatif)

Gagasan adalah modal penting bagi seorang wirausahawan. Ini sangat diperlukan khususnya di fase pertumbuhan dan fase kematangan usaha kita.

Seperti yang telah kita ketahui bahwa perkembangan kehidupan sebuah usaha hampir sama dengan perkembangan kehidupan manusia dari mulai lahir, tumbuh dewasa dan mati. Yaitu dari Fase Promosi, Fase Growth, Fase Maturity dan Fase Decline.

Orang kreatif dan inovatif sangat diperlukan dalam fase kehidupan sebuah usaha khususnya pada fase pertumbuhan (*growth*) dan fase kematangan usaha (*maturity*), tepatnya pada kondisi puncak usaha kita (*peak condition*). Apabila kita tidak memiliki orang yang kreatif dan inovatif maka sehebat apapun usaha kita dia akan dengan jelas dan pasti mempercepat langkahnya menuju fase kematian (*decline*).

Perbedaan kehidupan usaha dan kehidupan manusia adalah kehidupan usaha dapat diperpanjang oleh orang kreatif dan inovatif dan kehidupan manusia tidak dapat diperpanjang karena sudah menjadi takdirnya manusia akan mati, sehebat apapun dia mencoba mencegahnya.

Orang yang tidak kaya gagasan (*kreatif dan inovatif*) disebut sebagai orang yang miskin gagasan (*pasif*) dan orang yang pasif tidak memiliki modal yang cukup untuk menjadi seorang wira usahawan yang sukses. Dia akan sulit sekali bermanuver dalam kegiatan usaha yang dirintisnya.

Ilustrasinya adalah coba anda ingat-ingat merek kemasan “ABC” dulu masyarakat Indonesia mengenal merek ABC hanya pada produk batu baterainya saja, bahkan saya masih mengingat lagunya dalam iklan televisi dan radio yang syairnya kurang lebih seperti ini :

“Baterai ABC jaminan mutu, serbaguna dan tahan lama”

Dan apa yang terjadi saat ini ? kita tidak mengenal merek “ABC” identik dengan batu baterai saja, tetapi ada Kecap ABC, Kopi ABC dan produk-produk ABC lainnya. Hal ini terjadi karena ABC mampu berinovasi dengan memanfaatkan merek ABC yang sudah sangat dikenal dan dipercaya oleh masyarakat.

Bayangkan jika ABC tidak kreatif dan berinovasi, mungkin saat ini perusahaannya sudah tergerus waktu karena ternyata di Indonesia banyak sekali bermunculan merek batu baterai selain ABC yang tak kalah kualitasnya, bahkan juga ada baterai isi ulang atau *recharger*.

Anda bisa juga melihat bagaimana Pak Hari Tanusudibyo membangun corporate raksasa di berbagai bidang yang bernama MNC group, padahal dulu kita mengenalnya dari sebuah stasiun televisi yang bernama RCTI. Ini adalah merupakan buah dari kreatifitas dan inovasi.

Kaya Ibadah (Shaleh)

Keshalehan atau kaya akan ibadah adalah salah satu karakter penting bagi seorang wirausahawan, tetapi untuk hal ini tentu sulit sekali untuk diukur dari luar secara akurat. Tetapi terlepas dari penting tidaknya kesalehan atau keikhlasan dalam beribadah ini dinilai oleh orang lain, maka ada Tuhan yang kuasa menilai dan melihatnya dengan penilaian yang adil dan sempurna. Biarlah diri

sendiri dan Tuhan-nya lah yang mengetahui ini secara pasti.

Seorang wirausahawan yang shaleh akan mengetahui dengan baik bagaimana cara menikmati hidupnya, mengambil manfaat atau berkah dari setiap usaha yang telah dirintisnya dengan sebaik-baiknya.

Mereka beriman kepada Allah dan hari penghabisan mereka menyuruh kepada yang makruf, dan mencegah dari yang mungkar dan bersegera kepada (mengerjakan) pelbagai kebajikan; mereka itu termasuk orang-orang yang shaleh. (Ali Imran 3:114)

Perusahaan- perusahaan besar kini benar-benar menyadari bahwa kepedulian sosial adalah sesuatu yang sangat erat kaitannya dengan kesuksesan dan keberkahan sebuah usaha, terlepas dari cara mereka mengemasnya dalam berbagai judul untuk memberikan kepedulian kepada masyarakat.

Ada yang bersedia membantu kegiatan bhakti sosial kemasyarakatan, pemeliharaan alam, ataupun tanggap bencana. Mereka berusaha

menyisihkan keuntungan perusahaannya untuk kegiatan sosial dan kemanusiaan sehingga keberadaan perusahaannya menjadi berkah karena dapat dinikmati manfaatnya oleh banyak orang.

Sepintas ketika kita mengeluarkan sebagian rezeki kita untuk memberi atau membantu orang lain yang membutuhkannya, tentu itu akan mengurangi jumlah dari harta kita. Tetapi sebenarnya hakikatnya kita tengah berinvestasi untuk memperbanyak harta kita dan menjadikan harta kita menjadi berkah yang akan membahagiakan kita saat ini maupun di kemudian hari.

Ilustrasi sederhananya adalah jika anda ingin memulai sebuah usaha, sekecil apapun usaha yang kita lakukan, cobalah dulu mengawalinya dengan banyak memberi, maka hakikatnya kita tengah merekrut tenaga marketing handal yang super murah.

Bagaimana tidak, jika ada seseorang atau masyarakat yang merasakan betapa keberadaan

perusahaan kita bisa membantu meringankan beban mereka, maka disadari atau tidak mereka akan mempromosikan perusahaan kita tanpa harus kita gaji.

Kaya Hati (Mulia)

Kemuliaan adalah merupakan sesuatu yang sangat penting bagi seseorang dalam membangun integritasnya dalam segala aspek termasuk dalam berwirausaha.

Dan sesungguhnya telah Kami muliakan anak-anak Adam, Kami angkut mereka di daratan dan di lautan, Kami beri mereka rezeki dari yang baik-baik dan Kami lebihkan mereka dengan kelebihan yang sempurna atas kebanyakan makhluk yang telah Kami ciptakan. (Al Israa' 17:70)

Hati adalah singgasana kemuliaan bagi seorang manusia, orang yang kaya hatinya hidupnya akan mulia karena dia tidak pernah menghinakan dirinya di hadapan mahluk-Nya.

Orang yang mulia juga susah sekali diukur dari luar, tetapi hatinya akan tahu betapa dia bisa dengan

mudah untuk bersyukur dengan apa yang telah menjadi bagiannya. Dia jarang sekali mengeluh apalagi dengan menghinakan dirinya di hadapan mahluk-Nya.

Dia selalu berusaha memberi bukan diberi, dia selalu berusaha menjadi penerang bukan diterangi, dia sadar bahwa Tuhan nya lah yang berhak untuk mengendalikan hidupnya, mengaturnya bahkan menghinakannya. Inilah do'a kemuliaan yang senantiasa diingat dan selalu dilantunkannya dalam membangun kemuliaan dirinya...

"Wahai Tuhan Yang mempunyai kerajaan, Engkau berikan kerajaan kepada orang yang Engkau kehendaki dan Engkau cabut kerajaan dari orang yang Engkau kehendaki. Engkau muliakan orang yang Engkau kehendaki dan Engkau hinakan orang yang Engkau kehendaki. Di tangan Engkaulah segala kebajikan. Sesungguhnya Engkau Maha Kuasa atas segala sesuatu. (Ali Imran 3 : 26)

Dia sadar Tuhanlah yang kuasa memuliakannya, dan karena itulah dia selalu berusaha membangun integritas untuk menjadi orang yang kuat dalam

memegang prinsip kebenaran karena itu adalah perintah langsung dari Tuhannya.

Dalam berwirausaha dia selalu menempatkan diri pada posisi terhormat, waspada dan tidak berlebihan dalam menyikapi dan melakukan sesuatu dihadapan mitra usaha yang berhubungan dengannya.

Dia menjadikan perusahaannya menjadi perusahaan yang merdeka, tidak bergantung pada rasa kasihan orang lain, tetapi juga tidak anti sosial. Dia hanya ingin menempatkan diri dan perusahaannya untuk berdiri sama tinggi dan duduk sama rendah dengan siapapun yang ingin bermitra dengannya dalam memberikan pelayanan terbaiknya kepada masyarakat.

Ketika sudah ada perusahaan lain ataupun individu yang merendharkannya, maka dia tidak akan mendebatnya tetapi akan meninggalkannya dengan santun untuk mengingatkan bahwa kemuliaan dalam bekerjasama itu bukanlah untuk saling merendahkan atau merasa menjadi yang paling hebat.

7

LANGKAH NYATA

Pengkajian

Langkah pertama untuk memulai berwirausaha adalah kita melakukan pengkajian. Masalah adalah hal pertama yang kita ingin dapatkan dari proses pengkajian. Maka untuk memulai bisnis, kita harus mengetahui masalah apa yang terjadi.

Saat ini yang paling berpengaruh dalam dunia bisnis adalah pasar (market). Maka pengkajian yang kita lakukan untuk memulai berbisnis adalah mengkaji kebutuhan pasar. Pasar memerlukan apa? Ada masalah apa?

Semakin baik kita mengenal permasalahan orang-orang dan lingkungan di sekitar kita maka semakin tinggi tingkat kepekaan kita dalam menemukan peluang usaha. Marilah kita lihat

contoh kepekaan terhadap lingkungan yang melahirkan sebuah inovasi usaha yang hebat.

1. Air Kemasan
2. Cutton Bud
3. Paper Clip
4. Loose leaf
5. Posh it
6. Sam Splint
7. Pneumo Splint
8. IV Catheter
9. DII.

Semua tercipta dari sebuah kepekaan terhadap masalah. Masalah tidak mudah untuk menjadi sebuah hikmah jika tidak dikaji dengan baik yang diikuti dengan keinginan untuk memberikan solusi atas permasalahan tersebut.

Diagnosa

Langkah kedua setelah melakukan pengkajian adalah menetapkan diagnosa. Dalam dunia bisnis, setelah kita mengetahui kebutuhan pasar maka yang selanjutnya dilakukan adalah memetakan potensi yang bisa kita masuki untuk menjawab

kebutuhan pasar. Pemetaan potensi itu dalam langkah ini adalah tahap diagnosa.

Perencanaan

Setelah kita mengetahui potensi pasar yang bisa kita masuki, maka langkah selanjutnya adalah menyusun rencana untuk bisa masuk kedalam pasar yang sesungguhnya. Tahap perencanaan ini merupakan tahap ketika kita harus memiliki konsep usaha yang jelas dan detail. Apa yang kita jual? Apa yang kita berikan kepada konsumen? Apa solusi yang bisa dilakukan untuk menjawab kebutuhan pasar?

Implementasi

Langkah ini adalah tahap bagi kita untuk *take action*. Konsep usaha yang jelas harus diwujudkan dalam bentuk nyata. Tahap ini merupakan tahap yang paling inti dalam proses berbisnis dan tentu saja merupakan tahap yang paling sulit. Semua orang bisa punya ide, namun tidak semua orang berani *take action*.

Evaluasi

Dalam sistem apapun, evaluasi merupakan bagian penting dan tidak boleh terlupakan. Dari evaluasi ini, kita bisa mengetahui apakah implementasi yang kita lakukan berhasil atau tidak. Sama dalam dunia bisnis, evaluasi akan memberikan gambaran kepada kita apakah konsep yang sudah kita jalankan berhasil atau tidak. Jika berhasil, maka kita bisa lakukan peningkatan, namun jika tidak, perubahan rencana dan strategi bisa dilakukan.

8

TEORI UTAMA

Berbicara tentang teori wirausaha, semua yang telah anda baca pada tulisan terdahulu adalah merupakan kumpulan dari banyak teori, bahkan mungkin jika dibutuhkan tentu bisa dimunculkan teori wira usaha yang lebih banyak lagi.

Tetapi apakah sebuah wirausaha akan menjadi nyata jika hanya dengan terus mencari dan membaca berbagai teori ?

Ternyata tidak, wirausaha yang nyata adalah sesuatu yang harus segera dipraktikkan. Untuk itu saya lebih senang mengambil beberapa teori penting wira usaha yang lebih mengena untuk bab ini.

Guru saya seorang Nurse Entrepreneur, saya sering memanggilnya Pak Iyus Yosef, beliau mengatakan teori wira usaha itu ada tiga, satu : praktek, dua : Praktek dan tiga : Praktek.

Seorang pengusaha nyentrik Indonesia Om Bob Sadino mengatakan bahwa ketika ingin berwirausaha segeralah bertindak, jangan terlalu banyak mikir, karena kalau terlalu banyak mikir biasanya lupa untuk bertindak.

Jadi menurut pemikiran saya jika anda ingin menjadi seorang wira usahawan sejati, maka segeralah memulai langkah nyata anda untuk berwira usaha sekecil apapun itu. Biarlah anda akan belajar dari apa yang akan anda temukan saat anda melangkahakan kaki untuk menjadi seorang pengusaha.

Tak perlu ada lagi waktu yang harus kita buang hanya untuk sekedar mencari referensi wira usaha atau berdebat tentang kebenaran sebuah teori tentang wirausaha jika semua itu akan membuat kita menunda tindakan nyata kita untuk benar-benar berwirausaha.

Mulailah wirausaha kita dari sesuatu yang kecil yang kita mampu dan kuasai, Juallah apa saja baik barang ataupun jasa, mulailah walaupun dari tempat yang apa adanya, lupakanlah kata gengsi

dalam kamus hidup kita jika itu tak memiliki alasan yang jelas, dan mulailah sekarang ! bukan besok ataupun nanti !

Berdo'alah kepadanya untuk memudahkan kita dalam menjemput rezeki, bertebaranlah di muka bumi ini untuk menjemput rezeki-Nya, bersyukurlah dengan apa yang kita dapatkan sekecil apapun itu, pelajarilah kegagalan dan kesalahan langkah kita dan jangan pernah mengulanginya lagi. Tidak mengulanginya lagi bukan berarti kita berhenti berwirausaha, tetapi melanjutkan wirausaha dengan strategi yang berbeda, yaitu dengan strategi yang membuat kita tidak bertemu dengan kegagalan-kegagalan yang kita temukan sebelumnya.

Selamat Mencoba !

9

RESEP KUNCI

Resep Tentang Kegagalan

1. Kegagalan bukanlah vonis atas ketidakberdayaan tetapi peta penunjuk jalan penting menuju keberhasilan
2. Kesuksesan adalah kemenangan kita dalam menyikapi dan menghantam kegagalan yang telah kita hadapi.
3. Gagal lebih baik daripada tidak mencoba sama sekali.
4. Jika kita mampu bangkit dari kegagalan, maka kegagalan itu akan menjadi keberhasilan yang tertunda.
5. Kegagalan saat ini bukan sesuatu yang mustahil akan menjadi fase kesempurnaan sebuah keberhasilan di masa yang akan datang.
6. Kegagalan diri sendiri adalah guru yang terbaik dan termahal dalam hidup kita, meskipun kita sebenarnya bisa mengambil pelajaran dari kegagalan orang lain sebagai guru yang terbaik tetapi murah.

7. Untuk menghilangkan sejuta kegagalan yang telah dirasakan, anda hanya membutuhkan satu keberhasilan yang gemilang. Karena dengan satu keberhasilan yang gemilang kegagalan yang lalu akan berubah menjadi tambang emas kesuksesan yang anda nikmati setelah satu keberhasilan itu.
8. Jika kegagalan adalah sesuatu yang menakutkan, tentu seorang bayi tak akan bisa merangkak, duduk, berdiri, berjalan dan berlari saat dia tumbuh dewasa, karena dia akan kapok untuk bangkit saat dia terjatuh, kesakitan ataupun terluka dan dia tak akan bisa berlari sehebat kita .
9. Kegagalan adalah fitrah penyeimbang sebuah kesuksesan, karena tak akan ada kata kesuksesan jika tak ada kata kegagalan.
10. Jika kesuksesan adalah matahari dan kegagalan adalah hujan, maka tentu kita butuh keduanya untuk menghadirkan indahnya pelangi.
11. Dan akhirnya kata apa lagi yang dapat meyakinkan kita untuk terus mencoba tanpa harus merasa dihantui oleh rasa takut gagal.

Karena Tuhan tak akan pernah membebankan sesuatu diluar batas kemampuan hamba-Nya.

Resep Tentang Percaya Diri

1. Percaya diri adalah awal dari kesuksesan
2. Percaya diri adalah cara mudah kita untuk mensyukuri kehebatan dan kesempurnaan Tuhan dalam menciptakan bentuk kita sebagai manusia yang mulia.
3. Percaya diri bukanlah sebuah kesombongan tetapi sebuah kemerdekaan untuk bisa hidup mulia di hadapan Tuhan.
4. Percaya diri sendiri adalah kemampuan diri terpenting agar mampu membuat orang lain mempercayai diri kita.
5. Percaya diri tidak mengenal ragu-ragu melainkan kematangan, tidak mengenal takut melainkan kewaspadaan, tidak mengenal kesombongan melainkan kemuliaan.
6. Percaya diri untuk sesuatu yang baik adalah keyakinan kuat bahwa kita tidak berjalan sendirian dalam menghadapi hidup ini, karena ada Tuhan yang selalu mengawasi

dan menjaga kita dengan pengawasan dan penjagaan yang sempurna.

7. Percaya diri adalah senjata ampuh untuk membunuh penghinaan diri yang dihembuskan oleh perasaan minder tak beralasan dari perasaan kita sendiri.

Resep Tentang Keberanian

1. Keberanian adalah langkah terarah yang dikawal oleh pengetahuan, dan nekad adalah langkah tak terarah tanpa pengetahuan.
2. Keberanian adalah keberhasilan dalam melawan rasa takut jadi rasa takut itu ada sebagai penyeimbang sebuah keberanian
3. Keberanian adalah cara sederhana untuk mewujudkan sebuah impian
4. Keberanian adalah senjata untuk melawan ketidakpastian.
5. Keberanian dalam memunculkan sebuah jati diri yang baik akan menjadikan kita menjadi jiwa yang memiliki karakter.
6. Keberanian yang sejati adalah bukan berani untuk pertentang dalam menyalahkan orang lain, tetapi berani mencari solusi

untuk lepas dari masalah dengan berfokus pada memperbaiki kekurangan diri.

7. Dua hal yang paling tepat dalam menempatkan keberanian dan ketakutan secara proporsional adalah berani karena benar takut karena salah.

10

MEMBANGUN INTEGRITAS

Integritas adalah adalah konsistensi dan keteguhan yang tak tergoyahkan dalam menjunjung tinggi nilai-nilai luhur dan keyakinan. Definisi lain dari **integritas** adalah suatu konsep yang menunjuk konsistensi antara tindakan dengan nilai dan prinsip.

Gambar 7



Dalam etika, **integritas** diartikan sebagai kejujuran dan kebenaran dari tindakan seseorang. Lawan dari **integritas** adalah hipocrisy (hipokrit atau munafik). Seorang dikatakan “*mempunyai*

integritas” apabila tindakannya sesuai dengan nilai, keyakinan, dan prinsip yang dipegangnya.

Jadilah perawat luar biasa, bukan hanya menjadi perawat biasa, dan untuk itu tentu anda harus berani masuk ke zona luar biasa. Jangan biarkan sikap anda terjebak pada persepsi yang kurang tepat tetapi secara tidak sadar teradopsi dalam kehidupan kita. (gb.8)

Gambar 7

ZONA LUAR BIASA	ZONA BIASA
GELAR → PELUANG	GELAR → HAMBATAN
ILMU → PERKAKAS	ILMU → PAJANGAN
WAKTU → FAKTA	WAKTU → PENANTIAN
MIMPI → HARAPAN	MIMPI → ANGAN-ANGAN
MODAL → FLEKSIBEL → KEINGINAN	MODAL → KAKU → FINANSIAL
LANGKAH KAKI → PELUANG	LANGKAH KAKI → LELAH
GAJI → JEMBATAN	GAJI → TUJUAN
TIDUR → ISTIRAHAT	TIDUR → PELARIAN
HARTA → ASSET	HARTA → LIABILITAS
BANTUAN → TANGGUNG JAWAB	BANTUAN → PRESTASI
KEGAGALAN → PETA	KEGAGALAN → VONIS
PENSIUN → PASIF INCOME	PENSIUN → GAJI.....

Gelar : Peluang Vs Hambatan

Janganlah menjadikan gelar yang anda sandang menghambat kreatifitas anda sebagai seorang pengusaha.

Jadikan gelar anda miliki sebagai sebuah peluang untuk memperkokoh dan memperluas jejaring wirausaha anda. Karena logikanya gelar tersebut seharusnya lebih memantaskan anda untuk menjadi seorang wirausahawan yang cerdas dan professional.

Gelar adalah penghargaan atas pencapaian anda dalam menuntut ilmu, dan ilmu yang baik adalah ilmu yang tidak hanya mengejar pengakuan dalam selembar kertas yang disebut dengan certificate atau ijazah. Ilmu yang baik adalah ilmu yang pengamalannya nyata dirasakan manfaatnya oleh banyak orang.

Sederhananya adalah ketika anda mendapatkan gelar Ahli Madya Keperawatan untuk jenjang diploma tiga, atau Sarjana Keperawatan dan Ners untuk yang telah melaksanakan jenjang Strata satu keperawatan dan mengikuti pendidikan profesi

ners, atau bahkan strata dua dan tiga sampai dengan professor sekalipun, seharusnya itu dapat lebih membuka wawasan anda untuk menjadi pribadi yang kreatif dalam mengaplikasikan ilmunya di masyarakat.

Jangan jadikan gelar yang anda miliki sebagai hambatan untuk berwirausaha karena alasan yang tidak jelas seperti masa sih seorang sarjana harus jualan air kemasan atau catering. Anda seharusnya menyadari bahwa sebagai seorang sarjana tentu anda memiliki akses untuk mendapatkan peluang usaha yang susah didapatkan oleh yang bukan sarjana.

Jangan samakan posisi anda dengan penjual aqua asongan, tapi coba buat perusahaan air kemasan dengan merek sendiri seperti “NersQua” atau catering seperti “NersCatering” yang dapat anda pakai di setiap perhelatan, seminar atau pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh para perawat. Tentu hasilnya akan lebih elegan dan sesuai dengan hirarki anda dengan gelar keperawatan yang anda miliki saat ini.

Mengambil hikmah dari seorang kawan perawat yang kini telah sukses dengan wirausahanya di Kalimantan. Beliau pernah mengisahkan bagaimana sebelumnya anaknya pernah bertanya kepada mereka dengan pertanyaan, “Mah apa memang hidup keluarga kita sudah begitu susahnyanya sehingga mamah sama papa harus berjualan di sekolah aku” pertanyaan yang lahir dari kepolosan seorang anak yang secara tidak sadar telah dipengaruhi oleh lingkungan tumbuhnya yang mungkin menganggap bahwa biasanya pedagang kecil itu identik dengan kesusahan. Sang anak tentu protes karena dia nyata sekali melihat orang tuanya adalah orang yang berkecukupan, memiliki gelar dan terhormat karena memiliki jabatan di sebuah yayasan dan perguruan tinggi tetapi masih menyempatkan diri untuk berwirausaha. Dan kawan perawat saya ini akhirnya bisa membuktikan pada sang anak betapa kesuksesannya sebagai perawat pengusaha adalah sebuah teladan nyata bagi anaknya. Beliau kini memiliki usaha laundry yang sukses bagi public maupun mahasiswanya, meskipun juga adalah seorang direktur di sebuah sekolah tinggi.

Ketika semua dikelola secara professional, dan elegan tentu gelar bukanlah lagi sebuah masalah dalam membuat sebuah pencitraan diri dalam beraktualisasi, tetapi justru menjadi sebuah peluang besar untuk berwirausaha.

Ilmu : Perkakas Vs Pajangan

Ilmu adalah sesuatu yang harus kita miliki untuk menjadi khalifah yang baik di dunia ini, bahkan Alloh SWT telah berjanji akan meninggikan derajat orang-orang yang berilmu.

Logikanya semakin tinggi ilmu seseorang maka semakin besarlah manfaatnya, kecakapannya dan karya nyatanya bagi kehidupan ini. Masalahnya menjadi lain jika kita menuntut ilmu hanya sekedar untuk mendapatkan pengakuan saja, karena ilmu yang baik itu adalah ilmu yang di amalkan.

Ilmu yang tidak diamankan ibarat air jernih yang tidak mengalir, sejernih apapun air itu, pada akhirnya tentu dia akan keruh dan bau juga.

Ilmu yang kita miliki seharusnya tidak hanya sekedar menjadi pajangan saja yang hanya elok

untuk dilihat tetapi minim fungsi, jadikan ilmu yang kita miliki sebagai perkakas kuat untuk kita gunakan dalam meringankan tugas kehidupan kita. Golok pajangan dibuat untuk memanjakan mata sehingga fungsi goloknya menjadi hilang karena biasanya tumpul. Golok perkakas selain indah juga dapat digunakan untuk membantu kita dalam banyak hal dari memotong, membelah bahkan mungkin untuk membela diri kita dari serangan musuh.

Ilmu yang akan menjaga kita adalah ilmu yang diamalkan, ilmu yang ringan untuk dibawa adalah ilmu yang memberikan manfaat, ilmu yang tak akan hilang dan berkurang adalah ilmu yang kita berikan.

Jangan jadikan gelar panjang yang anda miliki hanya sekedar menjadi pemanis dan penghias nama indah anda, jadikanlah dia sebagai bukti bahwa anda pantas menyandanginya sebagai manusia berilmu yang siap mengamalkannya.

Ketika anda mengamalkan ilmu itu sebanyak-banyaknya apalagi jika itu diamalkan dalam bentuk praktik nyata yang aplikatif, anda hakikatnya telah

memulai langkah anda sebagai perawat pengusaha.

Ada tiga orang perawat yang cakap dalam ilmu merawat luka, perawat **pertama** menggunakannya untuk bekerja di sebuah rumah perawatan luka. Perawat **kedua** lebih senang mengajarkan ilmu itu kepada perawat lain dan jadilah dia seorang trainer handal di sebuah lembaga diklat swasta yang dipercaya dan perawat **ketiga** adalah perawat yang memilih untuk langsung mengaplikasikannya ke masyarakat dengan membuat sebuah rumah luka dan mengajarkan ilmunya pada perawat lain dengan memiliki sebuah lembaga pendidikan dan pelatihan.

Semua perawat hebat itu telah mengamalkan ilmunya dengan baik dan mulia, tetapi cara perawat pengusaha mengamalkan ilmunya tentu lebih dekat pada yang dilakukan oleh perawat ketiga. Dia tidak hanya puas menggunakan ilmunya hanya sekedar untuk mendapatkan imbalan dari orang lain, tetapi juga dia ingin memberikan imbalan kepada kawan-kawan perawat lainnya serta berbagi ilmu pada perawat yang haus dan

tertarik untuk mempelajari ilmu yang dimilikinya sebagai seorang perawat.

Perawat keempat sebenarnya tidak ingin saya sebutkan, tetapi terpaksa harus saya sebutkan karena ternyata masih ada meskipun tentu bukan anda. Perawat keempat adalah perawat yang punya sertifikat perawatan luka, tetapi dia tidak bekerja, mengajar atau berwirausaha karena dia tidak percaya diri dengan ilmu yang dimilikinya itu. Tentu banyak kemungkinan tentang kenapa dia menjadi tidak percaya diri dengan certificate yang dimilikinya misalnya karena :

1. Lupa lagi karena ilmunya lama tidak digunakan
2. Tidak berhasil meyakinkan orang lain atas ilmu yang dimilikinya
3. Tidak mau bekerja untuk orang lain tapi juga enggan berbagi
4. Selama pelatihan ngantuk tapi akhirnya dapat certificate karena trainer menghargai investasinya untuk biaya pelatihan.
5. Dan banyak kemungkinan lainnya...

Contoh di atas adalah tentang satu keterampilan perawat dari sekian banyak ilmu dan keterampilan yang tentu dimilikinya sebagai seorang perawat hingga dia dinyatakan lulus dan dilantik sebagai seorang perawat.

Hidup adalah pilihan, pilihlah jalan manapun yang anda suka, jangan merasa dipaksa atau terpaksa karena buah dari pilihan anda bukanlah untuk orang lain, tetapi untuk anda sendiri

Waktu : Fakta Vs Penantian

Jika anda mencari saksi sejati hidup anda, sang waktulah yang akan menjadi saksinya, dia akan selalu setia menemani anda dan tak pernah mengenal kata kembali. Waktu tak akan kembali.....dia akan terus membawa anda menuju masa atau zaman yang sebelumnya belum anda lewati hingga tiba pada satu titik dimana putaran sang waktu akan terhenti untuk berganti wujud pada kehidupan yang baru yang tak lagi berbatas waktu.

Waktu bagi seorang pengusaha adalah fakta dimana dia akan berusaha memaknainya dengan

karya yang tentu akan membuat dirinya selalu ada dan dibutuhkan oleh banyak orang. Fakta tersebut akan menjadi sebuah bukti bahwa dalam hidupnya yang singkat dia akan mengukir sebuah sejarah atas nama dirinya untuk memuliakannya dalam hidupnya kini maupun hidupnya kelak.

Jangan pernah menjadikan waktu sebagai penantian karena kita kehilangan kebahagiaan dalam menikmati proses dan perjalanan kehidupan ini. Sederhananya seorang pengusaha tidak akan menghabiskan waktunya untuk menanti sesuatu yang tidak pasti, atau membuangnya untuk sesuatu yang sia-sia. Dia akan sekuat tenaga mengkonversikan waktunya menjadi modal yang sangat berharga dalam hidupnya.

Seorang pengusaha akan menjadikan waktunya menjadi fakta dengan menciptakan peluang dan kesempatan berharga dalam hidupnya sekecil apapun itu. Dia tidak punya waktu untuk menghabiskan energy untuk menanti jawaban dari pertanyaan “kapan ya gaji saya ..”, “kapan ya saya bisa membeli...”, “kapan ya saya bisa memberi.....”. Kapan ya saya bisa

membahagiakan....” yang dia tahu hari ini saat sang waktu menjadi miliknya, dia kan memaknainya dengan sesuatu yang nyata sebagai fakta bahwa dia ada untuk waktu berharga yang dia miliki.

Waktu yang dia miliki bukanlah masa lalu karena itu sudah menjadi kenangan, atau masa depan yang belum tentu dia jelang, waktunya adalah hari ini yang kini menjadi miliknya. Dia sadar kesuksesan besar di masa depan jika dia diberi kesempatan untuk merasakannya, adalah merupakan kumpulan dari kesuksesan-kesuksesan kecil yang dia lakukan hari ini.

Jadikanlah waktu ini sebagai fakta, bukan penantian.

Mimpi : Harapan Vs Angan-angan

Hidup tanpa mimpi hakikatnya mati, dan karena adanya mimpilah kehidupan kita menjadi penuh warna.

Tuntaskanlah mimpi anda dengan menjadikannya sebagai sebuah harapan, karena ketika dia telah

menjadi harapan tentu anda akan berusaha untuk mewujudkannya dengan langkah nyata, langkah yang membawa anda dengan sekuat tenaga untuk mendekati mimpi itu.

Jika anda ingin punya sebuah klinik keperawatan, mulailah untuk mewujudkannya dari melaksanakan tindakan keperawatan sebaik-baiknya kepada siapapun yang membutuhkannya. Jika belum mampu membeli atau menyewa gedung di pusat kota, sewalah rumah di pinggiran kota, jika juga tidak mampu cobalah menjadikan rumah pasien anda sebagai klinik anda. Kumpulkanlah kekuatan meskipun sedikit tetapi harus bertambah setiap harinya, dan tanpa terasa anda akan memiliki sebuah klinik keperawatan di pusat kota dengan tempat parkir yang luas dan bangunan yang megah dimana anda menjadi pemiliknya.

Bagaimana dengan izin kliniknya ?

Mulailah dari menolong karena menolong itu hanya perlu izin dari yang ditolong, dan menolong itu tidak memasang tarif atau plang perusahaan. Menolong hanya terjadi jika diminta atau diizinkan.

Jika semakin banyak orang yang meminta tolong buatlah izin resmi mengikuti aturan hukum yang berlaku di negara ini, jangan ragu berinvestasi untuk masalah izin ini, jika pangsa pasar perusahaan anda sudah jelas. Kesuksesan dan kekayaan itu akan bertahan lama jika kita ikhlas berbagi.

Bagaimana kalau bergerak tanpa izin kita disebut malpraktik walau niat kita menolong?

Malpraktik itu hanya terjadi jika kita melakukan sesuatu yang kita tidak bisa, dan tidak memiliki ilmunya. Belajarlah untuk memantaskan diri kita bahwa memang kita pantas menjadi orang yang berilmu. Jangan pernah melakukan sesuatu di luar batas kemampuan kita....bukankah anda setuju jika merawat luka itu adalah tindakan keperawatan?, bukankah anda setuju bahwa memberikan massase, hypnotherapy, herbal, akupresure itu adalah juga merupakan tindakan keperawatan komplementer? Jika anda bisa amalkanlah, jika belum bisa belajarlah dengan baik hingga bisa dan amalkanlah.

Ilmu yang tidak di amalkan langksana pohon rindang yang tak berbuah.

Bagaimana kalau ?.....

Sampai berapa lama lagi anda akan terus bertanya bagaimana, jangan jadikan diri anda dikendalikan oleh ketakutan yang belum tentu ada alami jika anda lakukan sesuatu yang membuat anda takut itu, bergeraklah karena kalau kita terlalu banyak berfikir biasanya sering lupa bertindak. Belajarlah dengan bijak dari setiap proses kehidupan yang kita jalani.

Jadikanlah mimpi anda menjadi harapan dengan segera bertindak sekecil apapun itu, bukan mimpi yang hanya menjadi angan-angan yang indah untuk dibayangkan tetepi akan hilang begitu saja saat kita terjaga bahwa semua itu adalah khayalan semu karena kita tidak segera untuk menggapainya.

Modal : Fleksibel Vs Kaku

Modal adalah sesuatu yang penting dalam melangkah untuk berwirausaha. Seorang

wirausahawan membutuhkan modal yang besar untuk bergerak.

Apakah modal berupa uang ?

Uang adalah bagian dari modal, tapi bukanlah satu-satunya modal. Jangan jadikan langkah anda tertunda karena masalah uang. Karena meskipun penting uang tentu bukanlah segala-galanya untuk kita jadikan modal.

Kata Om Bob Sadino, kalau anda tidak punya modal ingat dengkul anda, dengkul anda itu modal yang sangat berharga sekali, adakah yang mau dengkulnya saya beli satunya 500 juta ? tentu tidak ada yang mau, dan anda memiliki dua dengkul itu artinya anda punya modal lebih dari 1 milyar.

Ya. Modal dengkul itu sudah cukup sebagai modal menjadi pengusaha.

Atau kata kawan saya yang juga seorang perawat entrepreneur muda yang hebat dari Cirebon, beliau memiliki banyak unit usaha mulai dari rumah luka, Restaurant, Perumahan dan Even

Organizer. Kata Pak Junaedi nama beliau, modal itu tidak harus selalu uang, jika tidak punya uang pakailah BOBOL, BOTOL dan BODOL.

BOBOL adalah singkatan dari Berani Optimis Bisnis Orang Lain. Pasarkanlah bisnis orang lain, dan anda akan mendapatkan imbalannya dengan sesuai.

BOTOL adalah singkatan dari Berani Optimis Tenaga Orang Lain. Jika tenaga anda terbatas untuk melakukan sebuah usaha, bekerjasamalah dengan orang lain untuk mendapatkan tenaganya dengan mengajaknya berbagi rezeki.

BODOL adalah singkatan dari Berani Optimis Duit Orang Lain. Jika anda tidak punya uang pakailah uang orang lain dengan meyakinkan mereka bahwa anda adalah orang yang jujur dan dapat dipercaya untuk mengelolanya. Kuncinya adalah jadilah orang yang jujur dan dapat dipercaya, karena banyak orang kaya yang sebenarnya ingin mengelola uangnya untuk merintis usaha lain, tetapi mereka kesulitan untuk mencari orang yang pas untuk dijadikannya mitra usaha. Semua itu

terjadi karena susahnya mencari orang yang jujur dan bisa dipercaya.

Jadi jika anda ingin berwirausaha jangan jadikan modal menjadi kaku, jadikanlah dia sesuatu yang fleksibel yang tidak hanya selalu berorientasi pada benda yang bernama uang.

Langkah : Peluang Vs Lelah

Melangkah adalah cara kita untuk bergerak menuju satu titik yang sering kita sebut dengan tujuan dan cita-cita kita. Tujuan terjauh dan terhebat dalam hidup ini sering kita kenali dengan istilah visi, dan untuk mewujudkannya kita akan melangkah tahap demi tahap mulai dari sekarang. Tahapan atau langkah yang kita lakukan sesegera mungkin untuk mewujudkan sebuah visi itu sering kita sebut dengan istilah misi.

Langkah nyata atau misi tentu harus mengacu pada visi kita. Bagi seorang pengusaha dia akan berusaha menjadikan langkahnya tidak menjadi sebuah langkah kosong, dia akan selalu melihat peluang dalam setiap langkahnya. Peluang yang berhasil dia ambil dalam setiap langkahnya itu

disadari atau tidak akan berubah menjadi emas permata yang berharga dalam kehidupannya.

Setinggi, sejauh dan sehebat apapun visi yang dibuatnya dia tidak akan terlalu dipusingkan untuk terlalu memikirkan apakah dia bisa menggapainya, yang dia pikirkan adalah bagaimana menyelesaikan misinya dengan sebaik-baiknya dengan mensyukurinya, menikmatinya, dan mengambil setiap peluang dalam misi itu. Dia sadar bahwa ada pedang pemenggal waktu yang setiap saat bisa menebasnya tanpa bisa dia hindari. Dan pedang itu bernama pedang kematian.

Jika visinya terletak pada indahnya bintang dilangit, maka dia tidak akan membuang begitu saja momen indah saat berada di bumi, bulan dan matahari yang dia lewati sebelum menggapai bintang itu. Ketika perjalanannya menggapai bintang harus berhenti karena ditebas pedang pemenggal waktu, tentu dia akan menerimanya dengan senyuman keikhlasan dan kebahagiaan, karena sebenarnya dia telah merasakan betapa indahnya bumi, bulan dan matahari.

Tak ada momen berlalu yang dilewatinya tanpa keindahan, setiap langkah adalah peluang yang dia rubah menjadi emas permata.

Seorang pengusaha yang cerdas akan tahu bagaimana cara menjadikan akar sebanding dengan rotan indah yang diinginkannya. “Tak ada rotan akarpun jadi” Langkahnya tak pernah berujung penyesalan, keluhan atau kata lelah.

Sekali lagi tentu langkah seorang pengusaha akan memunculkan banyak peluang yang akan membuat dirinya menemukan emas permata bukan rasa lelah yang membuatnya selalu mengeluh dan menyalahkan orang lain.

Gaji : Jembatan Vs Tujuan

Tidak ada yang salah jika anda menjadi seorang karyawan yang kemudian mendapatkan gaji sebagai imbalannya. Banyak sekali karyawan yang bergaji besar bahkan lebih besar dari keuntungan pengusaha-pengusaha kecil dan menengah. Contohnya gaji direktur, gaji kepala bagian atau kepala seksi di sebuah institusi tentu akan lebih besar dari pedagang bakso bahkan mungkin pengusaha bakso. Apalagi jika anda menjadi direktur di sebuah bank terkenal.

Dengan merasa cukup dan bersyukur, berapapun gaji yang anda terima sebagai seorang karyawan tentu itu akan terasa nikmat dan barokah yang Insya Allah akan membuat anda hidup bahagia. Anda tidak akan mengeluh atau menggerutu dengan apa yang anda dapatkan, anda tidak akan pernah menyalahkan siapapun atas apa yang anda dapatkan jika anda bersyukur. Karyawan seperti inilah yang memang memiliki jiwa sebagai karyawan sejati. Dia akan disayangi oleh atasannya, akan dipertahankan oleh institusinya, akan dimanjakan supaya tidak pindah atau

berpaling. Sebagai pengusaha tentu siapapun akan sangat membutuhkan sekali karyawan seperti ini. Karyawan seperti ini cepat atau lambat akan dipercaya menjadi pimpinan tertinggi di sebuah perusahaan, karena tentu setiap pengusaha menginginkan agar karyawan seperti ini menularkan sikap dan loyalitasnya kepada karyawan yang lainnya, akan menjadi sebuah keuntungan jika dalam sebuah perusahaan memiliki banyak karyawan seperti ini.

Tetapi nyatanya bahwa ternyata mencari atau membentuk karyawan seperti ini bukanlah sebuah pekerjaan yang mudah. Perbandingannya nyaris 1 : 1000.000 orang, dan ketahuilah pada hakikatnya karyawan seperti ini adalah seorang pengusaha jasa professional yang handal. Dia mampu menjadikan keahlian atau kepakaran yang dimilikinya dihargai mahal oleh pemilik perusahaan. Faktanya di lapangan yang banyak ditemukan adalah karyawan biasa-biasa saja yang bekerja terjebak oleh rutinitas kerja yang minim kreatifitas.

Akhirnya jika tidak ada yang salah dengan gaji dan gajian, biarkanlah itu terjadi dengan alami, tetaplah jadi karyawan yang baik, dan terimalah gaji itu dengan bersyukur. Tetapi tentu semua akan menjadi lebih memiliki tantangan jika seandainya kita tidak menjadikan gaji itu sebagai tujuan akhir, dimana sering kita menuntut dan menunggu gaji besar sebagai satu-satunya bukti kesuksesan kita dalam bekerja. Berfikirlah sedikit kreatif untuk menjadikan gaji itu sebagai jembatan yang dapat menjadi modal financial anda dalam merintis sebuah usaha sekecil apapun usaha itu. Jika ini anda lakukan maka anda akan menemukan titik akhir yang lain dimana anda tidak hanya mengharap mendapatkan gaji besar tetapi juga mampu menggaji besar orang lain dengan menjadi seorang pengusaha.

Amin adalah seorang perawat lulusan D3 yang bekerja di sebuah Rumah Sakit swasta, seperti perawat kebanyakan dia tentu ingin merasakan gaji besar di tempatnya bekerja tersebut. Untuk mendapatkan gaji besar dia tetap harus aturan main yang ditetapkan di institusinya tersebut. Tiga bulan pertama dia harus mengikuti masa

percobaan kerja, kemudian jika hasilnya baik dia akan mendapatkan kontrak kerja selama satu tahun dengan status sebagai karyawan kontrak. Status sebagai karyawan kontrak jika sangat berprestasi cukup satu tahun akan diangkat menjadi karyawan tetap, jika belum berprestasi maka dia diberikan kesempatan untuk memperbaikinya dengan tetap berstatus karyawan kontrak maksimal dua kali penambahan kontrak satu tahun. Setelah menjadi karyawan tetap dia diberi kesempatan selama tiga tahun menjadi karyawan fungsional atau karyawan tetap yang tidak memiliki jabatan. Jika berprestasi dia akan dipromosikan untuk menduduki jabatan fungsional seperti kepala shift, satu sampai dua tahun dia dinilai prestasinya, jika baik maka dia akan dipromosikan untuk menduduki jabatan struktural terendah seperti kepala ruangan, jika lulus menjadi kepala ruangan dia akan diberikan kesempatan tiga sampai lima tahun untuk menunjukkan prestasinya, jika berprestasi maka dia akan di promosikan untuk menjadi kepala instalasi rawat inap atau kepala sub bagian keperawatan, kemudian diberikan lagi kesempatan untuk menunjukkan prestasinya selama tiga sampai lima

tahun, jika berprestasi dia akan dipromosikan untuk menjadi kepala bagian keperawatan sebagai jabatan struktural tertinggi di keperawatan. Dan semua itu akan lancar didapatkannya jika dia berprestasi dan mampu mengalahkan saingan-saingannya yang juga memiliki keinginan yang sama dengan dirinya. Untuk memperlancar proses tersebut tentu ada hal lain yang harus dia pikirkan, yaitu pendidikan. Semakin tinggi jenjang pendidikan yang dia miliki maka tentu semakin tinggi nilai tawarnya untuk menduduki jabatan tertentu dalam karirnya. Saat ini banyak rumah sakit yang mempersyaratkan pendidikan minimal S1 Keperawatan untuk menduduki jabatan Kepala Ruangan dan S2 Keperawatan untuk jabatan Kepala Bagian.

Dan Amin telah menyelesaikan semua tantangan itu dengan baik, dia kini menjadi kepala bagian keperawatan dan inilah tabel waktu perjalanan karirnya :

PERJALANAN KARIR	WAKTU
Karyawan Percobaan	3 bulan
Karyawan Kontrak	1 tahun
Karyawan Tetap Fungsional	3 tahun
Kepala Ruangan	3 tahun
Kepala Sub Bagian	5 tahun
Kepala Bagian	5 tahun
Total waktu tempuh dalam karir	17.3 tahun

Ini adalah tabel Pencapaian Karir dan Gaji Amin

PERJALANAN KARIR	GAJI/bulan	Waktu pencapaian dalam bulan	Akumulasi
Karyawan Percobaan	1 jt	3	3 jt
Karyawan Kontrak	2 jt	12	24 jt
Karyawan Tetap Fungsional	2.5 jt	36	90 jt
Kepala Ruangan	3.5 jt	36	126 jt
Kepala Sub Bagian	4.5 jt	60	270 jt
Kepala Bagian	5.5 jt	60	330 jt
Akumulasi Bonus finansial selama bekerja			150 jt
Akumulasi Tunjangan non finansial selama bekerja yang dikonversikan dalam rupiah			150 jt
Total			1.143 milyar

Amin adalah karyawan yang berprestasi sehingga dia mampu mencapai target karirnya tepat waktu karena dia mau dan mampu bersaing dengan karyawan lainnya. Diapun mau menginvestasikan sebagian rezekinya dalam bentuk pendidikan sehingga saat ini dia adalah seorang magister keperawatan.

Amin mulai bekerja di usia 21 tahun dan diperkirakan akan pensiun pada usia 55 tahun, artinya dia memiliki waktu 32 tahun untuk bekerja secara loyal sampai menjalani masa pensiunnya. Jika jabatan Amin sebagai Kepala Bagian Tak tergantikan lagi sampai pensiun maka dia akan mendapatkan penghasilan tambahan kurang lebih 1.5 milyar lagi dari jumlah tabel diatas.

Sebuah jumlah yang fantastis, dan Amin adalah manusia sepersejuta karena untuk mencapai karir seperti Amin secara konsisten dan tepat waktu tentu akan membutuhkan pengorbanan dan loyalitas super sebagai seorang karyawan sejati.

Ikutilah jejak Amin, karena dia perawat yang hebat yang memiliki integritas untuk menjadi seorang

karyawan berprestasi atau saya lebih senang menyebutnya dengan pengusaha jasa professional sejati.

Andika adalah juga seorang perawat D3, tetapi dia tidaklah sepintar dan sehebat Amin, dia merasa banyak perawat yang lebih cakap darinya yang tentu adalah merupakan saingan berat baginya dalam berkarir di rumah sakit. Faktanya setelah 10 tahun bekerja dia baru diangkat menjadi kepala ruangan dan mungkin butuh 20 tahun lagi jika ingin menjadi Kepala Bagian. Menyadari situasinya sangat sulit Andika kemudian berfikir lain dimana dia memutuskan untuk menyisihkan gajinya untuk berwirusaha tanpa harus mengganggu pekerjaannya. Dia kemudian membuat sebuah gerobak bakso dorong dan mencari orang jujur yang mau menjualkan baksonya itu, pucuk dicinta ulam tiba, akhirnya dia mendapatkan orang jujur yang mau berjualan bakso untuknya. Bakso dorongnya itu sengaja dia tempatkan di dekat gerbang rumah sakit tempatnya bekerja sehingga setiap saat dia dapat mengawasi dan mengajak teman-teman sekantornya untuk jajan bakso bersama di bakso gerobak miliknya tersebut.

Inilah tabel penghasilan usaha bakso Andika ditahun pertama mulai berwirausaha.

PENCAPAIAN DALAM BULAN	HASIL BERSIH	BAGI HASIL	
		KARYAWAN	ANDIKA
1	3 Jt	1.5 Jt	1.5 jt
2	4 jt	2 jt	2.jt
3	4 jt	2 jt	2 jt
4	5 jt	2.5 jt	2.5 jt
5	5 jt	2.5 jt	2.5 jt
6	5 jt	2.5 jt	2.5 jt
7	5 jt	2.5 jt	2.5 jt
8	5 jt	2.5 jt	2.5 jt
9	5 jt	2.5 jt	2.5 jt
10	5 jt	2.5 jt	2.5 jt
11	5 jt	2.5 jt	2.5 jt
12	5 jt	2.5 jt	2.5 jt
Total Penghasilan Andika Tahun I			26 jt

Jika anda melihat tabel di atas maka tentu sedikit aneh mengapa penghasilan Andika berhenti di nilai 2.5 juta. Hal ini ternyata karena Andika memasang target hanya 300 mangkok bakso sehari, dan selebihnya keuntungannya dia serahkan

seluruhnya untuk sang penjual Bakso sebagai bentuk penghargaan kinerja darinya. Dan ternyata si tukang Bakso rajin tersebut bisa mendapatkan penghasilan sekitar 3-5 juta sebulan yang jelas lebih besar darinya. Andika bahagia karena meskipun karirnya tidak secemerlang Amin tetapi dia bisa mendapatkan penghasilan nyaris tanpa bekerja selain hanya sekedar mengawasi dan memasarkan baksonya sambil tetap bekerja sebagai seorang perawat dengan gaji yang selalu dia syukuri. Silahkan hitung sendiri jika Andika ternyata kini sudah memiliki kantin bakso di sekitar rumah sakit yang harga sewa tempatnya saja 45 jt / tahun dengan memiliki 4 karyawan yang dipimpin oleh sang tukang bakso yang dulu dengan setia menjalankan usahanya dengan jujur dan baik.

Andika tidak melanjutkan pendidikan keperawatannya, tetapi kini dia sangat bahagia sekali dengan penghasilan dan statusnya sebagai perawat yang juga nyambi sebagai pemilik kantin bakso di rumah sakit tempatnya bekerja.

Lain Amin dan Andika, Wildan adalah seorang perawat yang berprestasi, berpendidikan S1

Keperawatan dan kini akan menyelesaikan program magister keperawatannya di sebuah perguruan tinggi swasta. Wildan bekerja di sebuah rumah sakit yang karena kesupelan dan kecerdasannya dia memiliki karir yang sangat baik bahkan lebih baik dari Amin, dalam waktu sebelas tahun dia sudah bisa menjadi seorang Kepala Bagian Keperawatan. Tetapi dia memiliki hobi seperti Andika yang juga senang berwirausaha, mungkin karena tingkat pendidikan dan keuletannya yang lebih tinggi dari Andika, Wildan membuka usaha kecil tetapi lebih banyak, Usaha yang dibukanya adalah Toko Obat yang dia rintis dengan menyisihkan gajinya dan sedikit berbagi kebahagiaan dengan seorang teman apotekernya di rumah sakit yang dia minta kesediaannya untuk menjadi penanggung jawab toko obat tersebut, dia juga membuka sebuah Balai pengobatan yang juga bekerjasama dengan seorang dokter yang juga teman kerjanya di rumah sakit. Hasilnya Wildan terjebak dalam kesibukan yang nyata karena dia harus bekerja rangkap dengan jabatan sebagai kepala bagian keperawatan di rumah sakit, pemilik toko obat, dan pemilik balai pengobatan.

Akhirnya dia harus menentukan pilihan untuk pensiun muda dari rumah sakit tempatnya bekerja untuk lebih menekuni usahanya. Dia dipaksa untuk memilih yang terbaik diantara yang terbaik, dan sang waktulah yang telah langsung memaksanya. Penghasilannya kini minimal adalah 100 jt / bulan dari usahanya tersebut. Dan dia memutuskan untuk meninggalkan dan menyerahkan jabatannya di rumah sakit dengan penghasilan bersih 7 jt / bulan sebagai kepala Bagian Keperawatan kepada juniornya yang berprestasi untuk melanjutkan kecemerlangan karir dirinya.

Wildan memilih keluar dari rumah sakit dengan pertimbangan yang matang, tidak nekad atau konyol begitu saja dengan meninggalkan sesuatu tanpa alasan yang jelas. Dia tidak dipaksa oleh ego, sang waktu dan realitas hiduplah yang telah memaksanya.

Kini toko obat yang dirintis Wildan dari menyisihkan gajinya itu telah menjadi sebuah apotik dengan satu orang apoteker dan empat orang asisten apoteker. Dan Balai Pengobatannya telah menjadi klinik 24 jam yang menggaji 2 orang

dokter dan 8 orang perawat. Tetapi dasar Wildan, dia tidak berhenti sampai disitu, dia menyadari bahwa dunia usaha bukanlah sebuah zona nyaman dimana dia bisa diam dengan hanya menunggu begitu saja minim kreatifitas, dia kini membuka banyak usaha lain yang meskipun kecil tetap saja dia jalani dengan serius seolah idenya tak pernah bisa dihentikan. Wildan juga sering didaulat untuk berbagi kisahnya di banyak daerah di Indonesia, dan sekedar berbagi kisah saja uang dengan sukarela menghampirinya tanpa dipaksa bahkan cenderung memaksa, setiap langkahnya seolah selalu melewati bongkahan emas permata. Hal yang paling menyesakkan bahkan main atau jalan-jalannya terkadang berubah menjadi sebuah ide bisnis yang cemerlang.

Amin, Andika dan Wildan adalah penggalan kisah seorang perawat yang ternyata pernah menerima gaji atau gajian, dan mereka tidak berusaha menafikan itu. Ada yang professional dengan pekerjaannya sehingga mendapatkan gaji yang sangat layak dan nikmatinya, ada yang mendapatkan gaji sambil berwirusaha, dan ada

yang merelakan gaji besarnya untuk menjadi seorang pengusaha sejati.

Gaji bagi perawat hebat di atas bukanlah lagi menjadi sebuah tujuan, tetapi adalah sebuah jembatan untuk menciptakan sesuatu yang lebih besar lagi dalam hidupnya yang tentu lebih dari sekedar gaji.

Ketika gaji dijadikan sebuah tujuan akhir...lihatlah perawat "Otoy" dia bekerja sudah 15 tahun tetapi ternyata gajinya tidaklah naik secara signifikan selain kenaikan normal sebesar 5-10% per tahunnya, dia lupa bahwa gaji tak akan pernah naik secara signifikan jika tidak diikuti prestasi dan loyalitas terhadap perusahaan tempatnya bekerja. Jangan pernah bermimpi gaji akan naik secara signifikan jika kita bekerja rajin karena diawasi dan atau hanya melakukan pekerjaan yang rutin yang sudah tentu siapapun bisa jika dilatih agar biasa karena seringnya dia melakukan pekerjaan itu. Kalaupun dia hebat, tentu dia juga harus berhitung masih banyakkah orang yang lebih hebat dari dia di tempat dimana dia bekerja, karena sebuah perusahaan akan mencari yang terhebat diantara

yang hebat. Jika ingin gaji yang memuaskan belajarlah seperti Amin dan berhentilah mengeluh.

Otoy hari ini mungkin tidak akan jauh berbeda dengan Otoy tujuh belas tahun kemudian saat dia menerima SK pensiun dari institusi tempatnya bekerja. Yang berbeda adalah dirinya sudah semakin tua, sakit-sakitan dan membutuhkan banyak istirahat di hari tuanya. Dia mungkin hanya akan menyadari bahwa sekian lama waktunya telah dia sia-siakan hanya untuk menunggu gaji yang tak kunjung tinggi dengan banyak protes dan mengeluh pada atasan atau perusahaan tempatnya bekerja. Kegiatan mengeluh, protes dan meyalahkan orang lain yang dilakukannya tersebut jika durenungkan, ternyata sama-sama menghabiskan energy, pengorbanan dan air mata seperti kegiatan yang seharusnya dilakukannya untuk berusaha kreatif dan bergerak maju mencari solusi kehidupan tanpa mengeluh, protes dan menyalahkan orang lain.

Hidup adalah pilihan, pilihan manapun ujungnya kita akan tetap berjuang. Jika gaji akan kita jadikan tujuan maka terimalah berapapun yang memang

menjadi hak kita dengan ikhlas, jika masih tidak puas dan susah untuk menerima gaji kita dengan ikhlas karena dirasa terlalu kecil, berhentilah mengeluh jadilah perawat yang tidak gajian seumur hidup, jadikan gaji kecil yang saat ini anda terima sebagai modal untuk jembatan berwira usaha sehingga menghasilkan sesuatu yang lebih besar dari sekedar gaji, bahkan anda bisa menggaji orang lain dan membahagiakan orang lain dari pengembangan gaji kecil anda.

Setiap kisah penting anda dalam menghadapi hidup ini dengan tegar dan tawakal niscaya akan melahirkan sebuah kesuksesan. Kisah kesuksesan tersebut dikemudian hari akan menjadi sebuah kisah yang berharga yang akan menggerakkan dan menginspirasi banyak hati untuk menjadi hebat seperti anda. Wildan sudah mampu membuktikannya dengan menjadikan kisahnya menjadi sebuah emas permata yang tiada duanya.

Jadikan gaji anda sebagai jembatan untuk menyeberang melewati sungai keraguan menuju ke jalan kesuksesan dari pintu yang lain (wirausaha) bukan tujuan akhir satu-satunya

sampai anda tidak menyadari bahwa anda telah menerima SK pensiun anda di hari tua anda yang tentu memerlukan sekali banyak waktu untuk beristirahat. Semangat!!

Tidur : Istirahat Vs Pelarian

Tidur adalah merupakan kebutuhan dasar seorang manusia, manusia membutuhkannya tanpa terkecuali bahkan semua mahluk yang hidup memerlukan istirahat dan tidur untuk selalu menjaga fitrah keseimbangan yang baik dalam kehidupannya.

Dalam uraian berikut ini saya ingin mempertegas dan lebih memantapkan tidur anda untuk betul-betul anda nikmati sebagai istirahat anda yang begitu nikmat setelah anda beraktifitas dengan tekun yang menghabiskan banyak energy karena anda betul-betul memaksimalkan waktu anda saat bangun untuk sesuatu yang tidaklah sia-sia. Meskipun bisa dan mungkin, janganlah menjadikan tidur anda sebagai senjata ampuh untuk melarikan diri dari kerasnya kompetisi kehidupan karena

tetap saja suatu saat anda akan terjaga dari tidur anda.

Kesenangan, kemewahan, kebahagiaan, kepahitan, kesedihan, dan penderitaan yang terjadi saat anda tertidur adalah sebuah fatamorgana, karena semua itu adalah sebuah mimpi. Dengan satu kata saja, yang terjadi dalam sebuah mimpi akan hilang begitu saja tanpa bekas yang tersisa sedikitpun. Dengan “terjaga” maka hilanglah fatamorgana yang dihadirkan oleh mimpi dalam tidur anda.

Iwan adalah seorang perawat yang sangat aktif dan penuh dengan kreatifitas dalam mengisi hidupnya. Dia bekerja sebagai seorang tenaga pengajar atau dosen keperawatan di sebuah perguruan tinggi swasta. Profesionalismenya dalam mengajar membuat dirinya begitu dikagumi dan dihormati oleh banyak mahasiswanya. Banyak sekali mahasiswa yang berprestasi yang menemuinya di luar kampus untuk sekedar berbagi pengalaman atau bahkan rela mengikuti kegiatannya di luar mengajar. Itu semua dilakukan oleh para mahasiswanya untuk belajar hal lain khususnya dalam membentuk diri dan kepribadian sebagai

seorang pemimpin. Mahasiswanya tahu bahwa selain mengajar Iwan adalah seorang organisatoris. Iwan aktif di organisasi profesi, organisasi kepemudaan bahkan dalam organisasi kemasyarakatan. Banyak kegiatan bhakti sosial kemasyarakatan yang sering Iwan lakukan untuk masyarakat tidak mampu, mulai dari kegiatan bhakti sosial keperawatan, khitanan masal, pemeriksaan laboratorium sederhana ke sekolah-sekolah, mengajar bahasa inggris dasar untuk anak-anak dan bahkan memberikan pelatihan P3K untuk anak palang merah remaja di sekolah setingkat SLTP maupun SLTA. Semua kegiatan tersebut Iwan lakukan dengan senang hati secara sukarela.

Iwanpun senang mengajak sang mahasiswa untuk ikut mengajar bersamanya dan meskipun hanya beberapa menit Iwan senang memberikan kesempatan kepada mahasiswa yang mengikutinya untuk mencoba berbicara di depan kelas membawakan beberapa materi ringan yang sengaja dipersiapkannya untuk sang mahasiswa. Iwan sangat pandai membuat mahasiswa untuk berani tampil percaya diri dalam berbicara, bahkan

mahasiswa yang asalnya sangat pemalu sekalipun disulapnya menjadi mahasiswa yang percaya diri.

Iwan tak sungkan mengajak mahasiswa yang berprestasi dan memiliki sikap yang baik untuk tinggal bersama keluarganya tanpa lagi harus memikirkan biaya kos atau makan. Iwan hanya meminta bayaran waktu dan semangat belajar yang kuat dari mahasiswanya untuk selalu mengikutinya dan menjadikannya sebagai dosen di kampus dan mentor kepemimpinan di luar kampus.

Semakin lama mahasiswa yang berminat menjadikan Iwan sebagai mentornya semakin bertambah, semua karena bukti nyata yang dapat mereka lihat dari prestasi, sikap dan kepemimpinan para mahasiswa yang sedang dan pernah tinggal bersama Iwan. Alam tidak pernah berbohong dan promosi tak perlu dituliskan lagi, ada tulisan tak bertinta dan lukisan tak berbingkai yang jelas terlihat oleh siapapun yang ingin melihatnya dari hasil karya dan ketulusan Iwan.

Kini Iwan telah memiliki tujuh buah rumah mahasiswa yang dihuni oleh lebih dari 40 orang mahasiswa. Iwan tidak lagi sendirian dalam mengembangkan lingkungan tinggal mahasiswa yang baik dan berprestasi ini, dia dibantu oleh mahasiswa tangguh yang dulu mengikutinya sepenuh hati, berkorban tenaga, waktu dan pikiran membangun satu ikatan keluarga yang kokoh berinvestasi waktu untuk menjadi manusia yang luar biasa.

Semakin bertambah saja mahasiswa yang ingin bergabung bersama Iwan, tujuh tempat sepertinya sudah tidak cukup lagi meskipun pada akhirnya untuk membantu biaya operasional Iwan membebankan biaya khusus bagi mahasiswa yang ingin tinggal dengannya. Jika dulu Iwan sendiri mengasuh mahasiswa yang bersamanya, kini Iwan dibantu oleh 16 orang mahasiswa tangguh yang dulu tinggal bersamanya, dan tentu mereka telah memiliki visi yang sama dengan Iwan dalam mengabdikan. Mereka kini memiliki penghasilan yang cukup lumayan meskipun masih mahasiswa. Kini Iwan dan Istrinya seolah menjadi ayah dan ibu kedua bagi mereka.

Dan itulah Iwan, kini penghasilannya tidak hanya dari gaji dosen saja, tetapi dari tujuh rumah tinggal mahasiswa yang dimilikinya, dengan sekaligus dapat juga memberikan penghasilan bagi 16 orang mahasiswa yang selalu setia bersamanya.

Kisah Iwan sebenarnya saya ceritakan untuk meyakinkan anda bahwa sungguh perjuangan Iwan sangatlah luar biasa, nyaris tiada waktu tak berguna yang muncul dalam hidup Iwan. Inilah tabel waktu dan kegiatan Iwan sehari-hari :

KEGIATAN HARIAN	
WAKTU	KEGIATAN
04.00 – 04.15	Bangun Pagi + Persiapan Shalat Shubuh
04.15 – 04.30	Shalat Shubuh berjama'ah bersama mahasiswa
04.30 – 06.00	Tadarus Al-Qur'an dan memberikan kuliah shubuh untuk mahasiswa
06.00 – 06.45	Persiapan Kerja
06.45 – 16.00	Kerja (mengajar)
16.00 – 17.30	Istirahat
17.30 – 18.00	Persiapan kegiatan sore dan shalat Maghrib berjama'ah dg mahasiswa
18.00 – 19.00	Mentoring untuk mahasiswa
19.00 – 19.30	Shalat Isya
19.30 – 20.30	Istirahat bersama keluarga
20.30 – 21.00	Mempersiapkan Bahan kerja besok pagi.
21.00 – 04.00	Istirahat dan Tidur
KEGIATAN MINGGUAN	
03.00 – 04.00	Setiap Senin Shalat Tahajud bersama mahasiswa
16.30 – 17.30	Setiap Rabu membina komunitas berbicara bahasa Inggris Mahasiswa
16.30 – 17.30	Setiap Jum'at membina komunitas belajar anatomi mahasiswa
KEGIATAN BULANAN	
08.30 – 10.00	Diskusi Umum tentang Kepemimpinan dan Keperawatan
KEGIATAN INSIDENTIL BERKESINAMBUNGAN	
ORGANISASI DAN KEMASYARAKATAN	

Tidur bagi Iwan adalah istirahat yang begitu nikmat setelah menyelesaikan kegiatan yang padat tetapi tetap dia nikmati dan jalani dalam hidupnya seakan-akan semua itu seperti sebuah panggilan hati yang harus dia tunaikan.

Tidur Iwan bukanlah tidur untuk melupakan masalah kehidupan seperti tagihan kartu kredit yang belum terbayar, jabatan yang tak kunjung dimiliki, gaji yang tak kunjung naik, atau memikirkan saingan bahkan musuh dalam dunia kerja. Tidur Iwan adalah benar-benar istirahat dan bukanlah sebuah upaya untuk melarikan diri menghindari masalah kehidupan yang harus dhadapinya dengan jantan.

Harta : Asset Vs Liabilitas

Harta yang kita miliki apabila kita lihat sifatnya maka akan terbagi menjadi dua jenis harta yaitu pertama yang disebut asset dan kedua yang disebut liabilitas. Menurut Robert Kiyosaki apabila didefinisikan secara sederhana asset adalah harta yang kita miliki yang senantiasa membuat isi

dompet kita terus bertambah jumlahnya, dan liabilitas adalah harta yang membuat isi dompet kita menjadi terus berkurang jumlahnya. Pesannya adalah tentu jika kita ingin uang kita bertambah maka perbanyaklah asset dan jika ingin uang kita berkurang maka perbanyaklah liabilitas.

Meskipun liabilitas kita perlukan untuk sebuah prestise atau aktualisasi diri, tentu semua itu harus dalam pengontrolan yang tepat sehingga pada akhirnya tidak menjadi beban yang justru memberatkan kita.

Jika anda mempunyai uang 120 juta rupiah, sebenarnya uang tersebut bisa membeli 3 buah mobil angkutan kota atau mungkin 1 buah mobil Honda jazz. Jika anda membeli tiga buah mobil angkutan kota maka selanjutnya anda akan memiliki penghasilan 6 juta rupiah per bulan. Jika anda memilih membeli Honda Jazz maka anda berkewajiban menganggarkan biaya perawatan dan pajak kendaraan kurang lebih 500 ribu per bulan. Keduanya tentu adalah harta milik anda tetapi seorang pengusaha biasanya akan mencoba menunda kesenangannya (*Delayed gratification*)

untuk tidak dulu membeli Honda Jazz yang merupakan bentuk liabilitas dengan terlebih dahulu membeli tiga buah angkutan kota yang menjadi assetnya dengan harapan 20 bulan kemudian dia akan mendapatkan Honda Jazz dan 3 buah angkutan kota sekaligus.

Perbanyaklah asset, cobalah menciptakan penghasilan harian, mingguan, bulanan, dan tahunan dari asset yang anda miliki tersebut dan kemudian cepat atau lambat semua itu akan membuat kita hidup “merdeka”.

Bantuan : Tanggung Jawab Vs Prestasi

Bantuan untuk usaha khususnya dalam bentuk pinjaman uang adalah merupakan sesuatu yang tentu diharapkan akan memperlancar usaha kita dalam berkembang. Bantuan dalam bentuk pinjaman uang bagi seorang pengusaha adalah merupakan sebuah tanggung jawab besar yang harus dipikirkan secara serius bagaimana mengelolanya dengan baik agar bantuan tersebut bisa kembali tepat waktu dan memberikan dampak

yang baik bagi kegiatan usahanya. Banyak sekali kesalahan yang menganggap bantuan atau cairnya aplikasi pinjaman uang adalah merupakan sebuah prestasi usaha dimana dengan segala cara bahkan membuat data palsu agar bantuan bisa cair dengan lancar tanpa memikirkan imbasnya di kemudian hari. Jika ternyata kita tidak bisa menyikapi pinjaman tersebut dengan bijak karena proses pengajuannya dimulai dengan menciptakan kebohongan-kebohongan yang sistematis, maka saran saya lebih baik anda mencoba mengelola yang ada saja dahulu secara bertahap meskipun tentu itu akan terasa lambat.

Jika untuk membuat sebuah usaha kita membutuhkan sebuah tempat yang representative di pusat keramaian dengan akses yang mudah tentu itu adalah sesuatu yang baik jika kita memiliki modal banyak untuk memperolehnya. Jika ternyata kita belum memiliki modal banyak maka akan lebih bijak jika kita memulainya dari sesuatu yang kita miliki meskipun sederhana atau apa adanya, misalnya menjadikan rumah sekaligus kantor kita meskipun letaknya tidak di pusat keramaian, carilah pelanggan setia terlebih dahulu

dengan meningkatkan kualitas pelayanan dari aspek yang lain seperti dari aspek Sumber Daya Manusianya. Banyak usaha yang jor-joran menciptakan infrastuktur yang representative tetapi kemudian bangkrut karena tidak mampu menutup biaya operasional yang muncul karena belum memiliki pelanggan setia “*loyal customer*”.

Kegagalan : Peta Vs Vonis

Kegagalan dalam berwirausaha bukanlah sesuatu yang harus kita takuti secara berlebihan sehingga mempersempit ruang gerak dan mengurangi keberanian kita untuk memulai wirausaha.

Tidak ada yang menginginkan kegagalan dalam hidup ini, dan juga tidak ada seorang pun yang tidak pernah mengalami kegagalan dalam hidupnya. Kegagalan adalah merupakan fitrah kehidupan yang akan mendewasakan kita bahwa tidak ada kesuksesan yang dapat kita peroleh dengan mudahnya dalam hidup ini. Semua kesuksesan harus melewati sebuah pintu yang

bernama usaha yang dibalikinya terbentang sebuah jalan yang disebut dengan perjuangan.

Untuk menjadi sukses salah satu ukurannya adalah bagaimana menyikapi kegagalan dengan pandangan yang positif. Menjadikan sebuah kegagalan sebagai sebuah petunjuk arah yang dapat menyadarkan kita bahwa ada jalan salah yang tidak boleh kita lewati dua kali atau bahkan berulang-ulang. Kegagalan bukanlah sebuah vonis atau kesimpulan bahwa kita tidak bisa menjemput kesuksesan kita, justru dengan kegagalan itu kita seharusnya mengetahui jalan mana yang selanjutnya tidak boleh kita lewati.

Kegagalan diri adalah sebuah pelajaran mahal untuk dapat kita jadikan kompas dalam menentukan arah langkah kita, dan jika kita ingin menurunkan resiko dan harga dari sebuah kegagalan, maka kuncinya adalah belajarlah dari kegagalan orang lain yang dengan ikhlas membuka peta kegagalan dan kesuksesan hidupnya untuk kita pelajari. Carilah mentor kesuksesan anda dan belajarlah kepada mereka dengan penuh semangat.

Pensiun : Pasive Income Vs Gaji

Ketika kebanyakan orang mengejar gaji pensiun untuk mengurangi kekhawatiran dalam menjalani masa tuanya, maka seorang pengusaha sejati akan mempersiapkan diri sejak dini untuk mempersiapkan “*pasif income*” di hari tuanya.

Seperti halnya gaji pensiun, “*pasif income*” adalah merupakan penghasilan yang kita peroleh meskipun kita sudah tidak lagi aktif bekerja. Berikut ini adalah perbedaan tipis tentang persepsi gaji pensiun dan “*pasif income*” yang saya maksud :

GAJI PENSIUN	PASIF INCOME
Penghasilan hari tua para karyawan	Penghasilan hari tua para pengusaha
Diperoleh bulanan	Diperoleh dalam waktu yang bervariasi; bisa harian, mingguan, bulanan dan tahunan
Diwariskan pada generasi keluarga tertentu	Diwariskan pada banyak generasi keluarga
Nilainya cenderung tetap	Nilainya bervariasi dan cenderung meningkat meskipun bisa juga turun
Assetnya tidak bisa dijual	Assetnya bisa dijual
Nilainya selalu lebih rendah dari penghasilan aktif	Nilainya bias lebih rendah dan bias lebih tinggi dari penghasilan aktif

Tabel di atas adalah merupakan sebuah persepsi yang tentu saja bukan merupakan sesuatu yang absolute, saya hanya melihat ini berdasarkan realitas umum yang saat ini dapat kita amati dan tentu mungkin saja di kemudian hari akan selalu mengalami banyak perubahan yang disesuaikan dengan kebutuhan pada zamannya. Jika dulu pensiunan mengambil gaji dengan mengantri di kantor pos, kini sebagian besar sudah langsung ditransfer ke bank. Jika dulu pensiunan mendapatkan gaji pensiun jauh lebih kecil dari gaji selama aktif, kini sudah pada kisaran 75% dari gaji aktif. Bahkan ada beberapa perusahaan yang memberikan sekaligus gaji pensiunnya saat karyawannya menjalani masa pensiun atau menawarkan pensiun dini untuk meningkatkan produktifitas karyawannya.

Berbeda dengan gaji pensiun yang didapat, pasif income bagi seorang pengusaha besar kecilnya adalah merupakan ukuran dari sekuat apa dan sehebat apa dia membangun aset dan memperkokoh kaki-kaki perusahaan yang dirintisnya saat dia dalam masa produktifnya. Gaji pensiun atau pasif income nya pengusaha tentu

bukanlah sebuah kesimpulan baik atau buruknya sebuah pencapaian akhir dari investasi kita di masa muda, tetapi sebuah pilihan dimana jika anda menjadi seorang pengusaha maka saat ini harus mampu dan bersegera mempersiapkan diri untuk mengumpulkan asset serta memperkokoh perusahaan anda secara professional. Suatu saat anda akan benar-benar menikmati hidup anda dan melihat perusahaan anda tetap bergerak hebat walaupun tanpa kehadiran atau keterlibatan anda secara langsung.

Jadilah pengusaha ! jadilah perawat pengusaha !!

11

KISAH PENUTUP

Jika pada kisah pembuka saya menyampaikan kisah tentang perjalanan diri, maka pada kisah penutup ini saya akan menyampaikan beberapa kisah para mahasiswa dan perawat hebat yang saya mentori untuk meraih kesuksesan dalam hidupnya.

Kisah Pertama

Adalah seorang mahasiswa keperawatan program S1, dia memutuskan untuk saya mentori sejak tingkat satu, kita sebut saja namanya Harja. Harja saya tawari untuk berinvestasi waktu mengikuti langkah saya karena melihat bakat yang begitu hebat pada dirinya, saya jatuh hati padanya saat matanya berkaca-kaca menceritakan kisah hidupnya yang getir bahwa selama SMA dia bekerja sebagai pencuci mobil merangkap sebagai sopir angkutan kota tembakan di kota Bogor. Sungguh kisah awal yang luar biasa sebagai modal yang tak ternilai untuk menjadi seorang perawat pengusaha. Dia sudah lulus memiliki satu modal

fundamental sebagai seorang pengusaha yaitu dirinya relative steril dari rasa gengsi tak beralasan dalam bekerja yang sering mengganggu dan menghantui para pengusaha pemula untuk mulai bergerak.

Tekad dan keinginan kuatnya untuk menjadi perawat luar biasa terkadang diam-diam membuat saya harus menitikan air mata karenanya. Bagaimana tidak, kemanapun saya pergi untuk bekerja dan berwirausaha dia selalu setia mendampingi saya bahkan tak jarang dia rela melakukan sesuatu yang sesungguhnya tidaklah pantas dilakukannya oleh kebanyakan mahasiswa terhormat. Memanggul barang, menyetir, bahkan mencuci mobil butut yang sering saya miliki. Semuanya dia lakukan tanpa pernah saya minta dan selalu dilakukannya dengan ikhlas, atau mungkin dia melakukan itu karena dia melihat mentornyapun tidak pernah malu melakukan itu sendiri.

Harja bukanlah perawat yang pintar, karena untuk memahami teori-teori keperawatan dan medis seringkali dia terlihat tampak kesulitan dalam

menguasainya. Tentu bukan berarti dia tidak mampu, tetapi hanya butuh lebih banyak waktu dan kesabaran untuk membuatnya memahami yang satu ini. Dalam praktiknya sering saya temukan hal-hal kocak yang tentu tak akan pernah dilupakannya. Misal untuk mengucapkan kata “ikterik” saja dia sangat kesulitan dengan menyebutnya “intera” bahkan setelah dia mampu mengucapkannya dengan baik, lima menit kemudian kembali lupa mengucapkannya.

Pernah satu waktu dia menghampiri saya dengan muka gugup dan pucat dan meminta bantuan saya untuk menemaninya dengan alasan setelah dipasang selang urinenya keluar kemana-mana. Hmm tentu itu sebuah pertanyaan retorik karena siapapun yang dipasang urin catheter tentu urine akan keluar tinggal kita menampungnya saja dengan baik dan rapi.

Kini saat artikel ini ditulis Harja di mata saya telah menjadi seorang perawat yang luar biasa, bagaimana tidak jika kini dia memiliki penghasilan pada kisaran 5 sampai 12 juta per bulan. Dan dia telah berhasil menjadi mahasiswa yang membiayai

kuliahnya sendiri sampai ke tingkat profesi nersnya. Puncaknya saya menerima kedatangan dua orang tua bahagia yang menangis karena dia merasa haru ketika memiliki anak yang tidak meminta biaya kuliah kepada mereka setelah sekian lamanya semenjak dari tingkat satu hingga kini dia tengah menyelesaikan program profesinya, bukannya meminta bahkan justru memberi bantuan uang untuk orang tua dan adik-adiknya.

Bagaimanakah Harja mendapatkan penghasilan sebesar itu, baiklah akan saya sampaikan untuk mengingatkan kita semua bahwa apa yang Harja dapatkan itu bukanlah sesuatu yang jatuh begitu saja dari langit, tetapi tentu dengan konsistensi do'a dan ikhtiar yang telah dilakukannya.

Selama menjadi mahasiswa Harja berbisnis Alkes, agen obat herbal, menjadi even organizer, menjadi mentor pelatihan khitan, bahkan jual beli motor bekas. Dia betul-betul faham bagaimana mengambil peluang secara elegan dari kepercayaan yang telah saya berikan kepadanya untuk menjadi pengelola The Leadership Center Of

Nursing dimana dia menjadi salah satu mentor utamanya.

Saya adalah saksi untuk pemuda hebat ini, dan saya katakan kepadanya bahwa lima atau sepuluh tahun kedepan, jika Allah mengizinkan dia seharusnya telah menjadi seorang perawat yang luar biasa. Guru, orang tua dan saudara-saudaranya telah ikhlas berdo'a untuk kesuksesannya. Tentang Harja yang bagus untuk menutup kisahnya adalah jawabannya ketika saya Tanya apa visi hidupnya adalah dia ingin mengalahkan saya dengan kata-katanya yang penuh semangat “ Visi hidup saya adalah saya harus lebih hebat dari Bapak” hmmm.....just do t Harja !!

Kisah Kedua

Adalah kisah seorang mahasiswa S1 Keperawatan bernama Sastra yang kebetulan adalah teman satu angkatan dengan Harja. Bedanya dia saya mentori setahun kemudian setelah Harja. Berbeda dengan Harja, Sastra adalah seorang mahasiswa yang pintar, idealis dan sangat disiplin. Dia ingin saya

mentori setelah melihat perubahan yang hebat pada diri Harja di kampusnya. Tidak terlalu sulit untuk memberikan materi-materi keperawatan kepada Sastra karena dia adalah mahasiswa yang pintar, tetapi lucunya kekurangan Sastra adalah kelebihan Harja. Sastra agak kurang percaya diri pada masalah praktik karena dia ternyata takut darah dan jarum hmmm... Pernah melaporkan bahwa dia sempat jatuh pingsan pada saat praktik pengambilan sampel darah di kampus....

Sekali lagi tak ada yang tak bisa, tetapi hanya butuh kesabaran dan waktu untuk membentuknya menjadi bisa. Kini sastra adalah seorang mahasiswa yang berpenghasilan lima sampai sepuluh juta per bulan dengan menjadi supplier obat-obatan untuk para Bidan Praktik Swasta dan beberapa klinik, Praktisi Pengobatan Tradisional dengan pasien lebih dari 100 per bulan, Ketua Ikatan Pengobat Tradisional Kabupaten dan akhirnya karena Sastra memiliki kemampuan kepemimpinan dan manajerial yang di atas rata-rata, kemudian saya memintanya menjadi Direktur The Leadership Center Of Nursing menggantikan posisi saya sekaligus menjadi even organizer

seluruh seminar dan pelatihan keperawatan yang melibatkan saya sebagai instruktur atau pembicaranya. Hal yang paling membanggakan saya adalah dia telah mampu membangun integritas untuk menghadirkan citra dirinya dengan menjadi Komplementer Trainer (Akupuntur, Bekam dan Akupresure).

Penutup kisah tentang Sastra adalah ketika saya melihat dia telah menjadi seorang mahasiswa pintar yang mandiri yang bisa dan berani menjalani sebuah realitas kehidupan secara seimbang antara idealismenya sebagai seorang perawat dan realitas kehidupan yang memaksanya untuk tetap bertahan dalam segala resiko.

Sastra berani memutuskan untuk mempelajari segmen lain dalam menjalankan perannya sebagai seorang perawat dengan memperdalam ilmu pengobatan tradisional, dan bahkan muncul dengan karakter kuat yang dimilikinya, tak ada idealisme sempit yang menghalanginya karena malu atau ragu atas kemungkinan munculnya penilaian orang lain yang menganggapnya tabib atau tukang pijat sekalipun. Sastra mampu

mencerna dan menganalisis dengan baik peran perawat dalam membantu memberikan rasa nyaman kepada kliennya dengan mengembangkan bakat yang dimilikinya dalam pengobatan komplementer, dan itu tampak dari judul penelitian yang dibuatnya yang meneliti bagaimana pengaruh massage terhadap kualitas tidur, dan itu dilakukannya lepas tanpa takut dicap sebagai perawat yang menjadi tukang pijat hmmm... mahasiswa perawat yang luar biasa!!

Kisah Ketiga

Namanya Muchlis seorang perawat lulusan D3 Keperawatan yang juga pernah menjadi perawat teladan di sebuah rumah sakit swasta terkenal di Kota Bandung. Dia memutuskan untuk mengikuti langkah saya dengan resign dari rumah sakit tersebut dan memilih bekerja sebagai perawat honorer rumah sakit negeri di Sukabumi agar bisa tinggal bersama saya untuk belajar bagaimana merintis sebuah Balai Pengobatan.

Keinginan kuatnya telah membius saya yang sebenarnya tanpa disadarinya telah mampu memutarbalikan fakta yang sebenarnya, dimana

ketika dia berfikir telah mengikuti saya untuk belajar merintis Balai Pengobatan, sebenarnya yang terjadi adalah saya telah banyak belajar darinya bagaimana menggabungkan kekuatan do'a, ikhtiar, bersabar dan ikhlas dengan selalu baik sangka kepada Allah dalam kehidupannya secara konsisten sekeras apapun segmen kehidupan yang harus dihadapinya.

Teringat ketika sebelum berangkat bekerja dia membawa sekotak nasi dan lauk sederhana hanya untuk sekedar mengganjal perutnya saat jam makan siang di rumah sakit. Dalam keterbatasannya dia tetap ingin menyisihkan rezekinya meskipun penghasilannya sangatlah kecil dengan menitipkan seluruh gaji yang diterimanya kepada manajer (baca istri) saya, yang telah dia anggap orang tuanya sendiri.

Teringat pula ketika dia selalu mendampingi segala kegiatan saya di Balai Pengobatan sampai kadang dia terlihat begitu kelelahan tetapi sungguh dia tetap mencoba untuk bertahan tanpa mengeluh.

Teringat saat dia melantunkan ayat suci Alqur'an dengan begitu indah dan khusuknya setiap shubuh...

Dan Muchlis adalah perawat terhebat diantara yang hebat yang pernah saya temui, do'a saya anda adalah yang selanjutnya, dimanapun anda berada dan dengan siapapun anda belajar menghadapi hidup ini.

Budi pekertinya yang sangat luhur, telah membuat Allah ridho dan memudahkan jalan hidupnya, kini Muchlis telah menjadi seorang pegawai negeri sipil satu kali testing tanpa ada ketebelece, dan bekerja di sebuah puskesmas dekat dengan rumahnya, memiliki pasien binaan yang banyak sebagai fondasi untuk mewujudkan cita-citanya untuk memiliki sebuah Balai Pengobatan.

Terakhir ketika mengunjunginya kini dia telah memiliki seorang anak berumur 4 tahun dan istrinya tengah mengandung anak yang kedua, tengah membangun rumah, dan memiliki 25 ekor ternak kambing yang dikelola oleh tetangganya, Pasien di klinik binaannya yang masih dalam

pengawasan dinas kesehatan untuk menyelesaikan perizinannya rata-rata 30 kunjungan per hari. Penghasilannya rata-ratanya 20 jt perbulan, tentu besar apabila dibandingkan dengan penghasilan seorang perawat biasa.

Penutup untuk kisah seorang Muchlis adalah Jejak kebersamaan yang ditinggalkannya bersama keluarga kami adalah betapa bosannya saya menjawab pertanyaan para Bapak di masjid yang menanyakannya, serta merindukan suara adzan dan murotal Alqurannya yang sangat indah.....sungguh dia seorang perawat yang sangat luar biasa !!

Sebenarnya masih banyak kisah mahasiswa dan perawat hebat yang ingin saya ceritakan, tetapi tiga terbaik di atas saya kira sementara ini telah cukup untuk menutup banyak kisah di buku ini agar dapat membuka wawasan dan pemikiran kita sebagai seorang perawat untuk tidak menyisakan ruang terlalu banyak untuk mengeluh dalam hidup dan pengabdian kita.

Jikalau kita memiliki keyakinan untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik, sebenarnya Allah yang maha kaya telah ridho membukakan pintu rezeki yang berlimpah agar menghampiri kita. Bukalah pintu rezeki sebanyak-banyaknya yang tentu tidak hanya dari satu pintu saja untuk menjadi seorang karyawan. Jadilah seorang perawat pengusaha yang luar biasa !!

12

ANDA BISA

Siapa pun berhak memilih jalan hidupnya untuk menjadi seorang pengusaha, dan perawat pun bisa menjadi seorang pengusaha.

Hidup ini adalah sebuah pilihan, dan Tuhan telah memberikan kebebasan kepada kita untuk memilihnya dengan kekuatan akal dan hati kita, bahkan keadilan-Nya telah membuat manusia mampu menundukan dunia ini tanpa terkecuali. Selama dia sadar dan mengikuti aturan main yang di tetapkannya dalam kehidupan di dunia ini (*Sunatulloh*), perhiasan dunia niscaya menjadi miliknya meskipun dia adalah seorang atheis sekalipun.

Ketika kita memilih menjadi pengusaha, sebenarnya kita ibarat menanam benih, ketika benih yang kita tanam baik serta dipelihara dengan cara yang baik, maka akan baiklah hasil panen yang

akan kita tuai di kemudian hari dan tentu begitupun sebaliknya.

Meskipun dengan keadilan-Nya siapapun bisa menundukan dunia tanpa terkecuali, semoga kita tidak menjadi pengusaha yang mengukur kebahagiaan hanya dengan kemilau perhiasan dunia saja, tetapi lebih dari itu tentu untuk kebahagiaan yang lain yang hanya diyakini oleh orang yang beriman.

Kaya atau miskin, pengusaha atau bukan, kita berhak memiliki kebahagiaan yang telah diberikan-Nya sebagai fitrah dalam kehidupan ini. Semua akan dikembalikan kepada diri kita sendiri dan kita berhak untuk memilihnya dengan merdeka.

Berikut di bawah ini adalah beberapa kisah nyata tentang perjalanan untuk menjadi seorang pengusaha. Meskipun mereka bukanlah seorang perawat, saya sangat senang sekali membacanya.

Saya harap beberapa kisah hebat ini menguatkan niat anda jika ingin mencoba menjadi seorang pengusaha.

Siapa pun pemilik kisah ini, sehebat apapun dia, anda akan tetap menjadi diri anda sendiri dengan keyakinan dan jalan hidup yang akan anda pilih. Semoga pilihan anda akan menjadi pilihan yang membahagiakan anda dalam kehidupan kini maupun kehidupan kelak.

1. Al Ma'soem

Kalau kita pergi ke Bandung, coba perhatikan dengan seksama pernahkan kita membaca plang Al Ma'soem?

Lebih jelas lagi ketika kita sudah di ujung jalan tol padaleunyi atau di daerah cileunyi sampai ke Rancaekek, kita akan sering membaca plang Al Ma'soem baik itu apotek, pom bensin, sekolah dari mulai SD, SMP, SMA sampai dengan AKBID, perusahaan LPG, bahkan air minum kemasan sekalipun ada.

TENTU kita bertanya, sejak kapan dan bagaimanakah keluarga Ma'soem bisa sukses mengelola bisnisnya? Dari sejumlah narasumber "PR", terungkap H. A. Ma'soem merintis

usahanya sejak awal 1950-an. Dia me-mulainya dengan berdagang keliling lukisan dan kerajinan tangan khas Cipacing. Wilayah edarnya meliputi Tasikmalaya hingga Kota Bandung.

H. Ma'soem memulai usaha tersebut dari beternak bebek dan membuka usaha toko kelontongan. Dari toko itulah, usaha jual beli bahan bakar minyak (BBM) PT Ma'soem bermula. Di situ pula dengan bermodal dua tangki, H. Ma'soem mulai berdagang minyak tanah.

Nasib usaha ini sangat baik, karena permintaan minyak tanah ke tokonya berkembang pesat. Semula hanya penjaja, H. Ma'soem kemudian menjadi agen yang dipercaya membeli langsung ke BPM (Baatafache Petro-leum Mijhn) atau kini dikenal sebagai Pertamina. Usahanya H. Ma'soem berkembang hingga pada 1958.

Selanjutnya, H. Ma'soem mendirikan SPBU pertamanya di daerah Dangdeur Rancaekek Bandung pada ta-hun 1963, H. Ma'soem dipercaya mengangkut solar dan minyak diesel untuk keperluan projek PLTA Jati-luhur dan pabrik-pabrik

lain di Jawa Barat. Ia lantas mengembangkan usahanya hingga merambah ke bidang-bidang lain.

Tidak semua ekspansi usahanya berjalan mulus. Pada 1964 misalnya, H. Ma'soem merambah bisnis tekstil yang memproduksi kain sarung, namun kurang berkembang baik. Selain itu, ia juga membuka usaha jual beli kendaraan ke Singapura dan Hong Kong. Usaha tersebut gagal dan ditutup. Meski gagal, H. Ma'soem pantang menyerah.

Dia membangun pabrik es di daerah Jawa barat, dari Limbangan, Rancaekek, Jatiwangi, hingga Cikajang dan Padalarang. Ia juga mendirikan toko sepatu di Cirebon dan Alun-alun Kota Bandung. Semua ini gagal dan ditutup, kecuali pabrik es yang ada di Dangdeur Rancaekek.

Pendamping setia

Tatkala masih hidup, H. Ma'soem sempat menuturkan kepada "PR" perihal kesetiaan istrinya mendampingi bisnisnya. "Ibu (begitu menyebut istrinya -red.) setia mendampingi saya. Saat sukacita maupun dukacita ketika berusaha dagang ini," tutur H. Ma'soem saat itu.

Demikian halnya saat masih hidup, Hj. Siti Aisyah pun sempat menuturkan perannya kepada “PR”. Dikemukakannya, “Ibu mah sekadar ketitipan karunia dari Allah SWT., antara lain anak-anak. Ibu membesarkan anak-anak dan bantu-bantu sedikit apa yang bisa Ibu lakukan ketika Bapak dagang.”

Sungguh, pernyataan sederhana dari pasangan suami istri inilah, rupa-rupanya yang patut dicermati tatkala menelaah kesuksesan bisnis Grup Ma’soem.

Di dalam Grup Ma’soem, almarhum Hj. Siti Aisyah Ma’soem (79) sempat diamanahkan sebagai Komisaris Utama PT Ma’soem, Ketua Pembina Yayasan Pendidikan Al Ma’soem, anggota Dewan Syariah BPRS PNM Al Ma’soem.

Siti Aisyah wafat di Paviliun Parahyangan RSHS Bandung, hari Jumat 9 November 2007 atau bertepatan dengan 28 Syawal 1428 H pukul 9.20 WIB. Jenazahnya dimakamkan pada sore harinya pukul 15.20 WIB di pemakaman keluarga Ma’soem di Dangdeur Rancaekek. Almarhumah selain

meninggalkan hasil ikhtiar wira-swastanya yang sukses, juga 9 anak, 26 cucu, dan 11 cicit.

Ihwal peran Siti Aisyah dalam perkembangan usaha H. Ma'soem dituturkan oleh Prof. K.H. A. Mansur Suryanegara, Drs, M.B.A., Ph.D. (sejarawan). Dikemukakannya, di masa hidupnya Ibu Hj. Siti Aisyah tidak pernah meminta istana yang mewah, emas berlian yang melimpah kepada suaminya.

Almarhumah Siti Aisyah, ungkap Ahmad Mansur, hanya meminta tempat tinggal yang sederhana, tepatnya di Dangdeur-Rancaekek Bandung. Akan tetapi, bisa kita lihat sekarang, Yayasan Pendidikan Al Ma'soem yang berdiri megah yang banyak menghasilkan siswa siswi dan mahasiswa yang berprestasi serta berahlaqul karimah. Usahnya, ternyata menyerap banyak tenaga kerja baik di lingkungan Rancaekek maupun wilayah lain di Jawa Barat.

“Usaha H. Ma'soem dan istrinya tercatat dalam sejarah sebagai tokoh pengusaha yang sukses membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Ya, itulah buah dari kesederhanaan dan pandai mengelola kekayaan milik keluarga,” kata Ahmad Mansur saat ditemui pers di tengah-tengah acara pemakaman almarhumah Hj. Siti Aisyah, baru-baru ini.

Hal senada dikemukakan Nanang Iskandar, “Saya ingat kata-kata dari almarhum Bapak H. Ma’soem kepada putra putrinya. Beliau bilang, *mun tea mah urang ayeuna boga rajakaya, eta teh lantaran Ema bisa ngaturna kalawan hemat, kukumpul rejeki saeutik-saeutik, tepi ka ahirna ngagunduk kawas ayeuna* (kalaulah kita punya kekayaan, tidak lain karena Ema/ibu Hj. Siti Aisyah) mampu mengatur melalui cara berhemat, menghimpun rezeki sedikit demi sedikit, sehingga bisa terkumpul seperti sekarang ini). Itulah yang dikatakan ayah saya kepada anak-anaknya.”

Selain itu, menurut Nanang, ayahnya menganggap ibu sebagai mitra hidup yang sama-sama punya kewajiban dengan peran masing-masing. Tugas suami dan istri dalam kehidupan berumah tangga sering diibaratkannya dengan bermain ganda pada bulu tangkis. Antara pemain yang satu dan kawan

mainnya harus bisa mengambil posisi dan menjalankan tugas masing-masing secara kompak.

“Ibu Hj. Siti Aisyah Ma’soem ibarat *pabeasan* (lambung padi) ucap ayah saya. Hal tersebut mengandung makna bahwa istri harus pandai-pandai menyimpan serta mengelola kekayaan milik keluarga. Bagaimana caranya agar tidak terhambur-hamburkan, sehingga tidak terjadi defisit,” kata Nanang.

Almarhumah Siti Aisyah — yang kelahiran Tasikmalaya 11 April 1928 — ini adalah anak dari pasangan K.H. Masduki dan Hj. Sa’adah. Siti Aisyah lahir di lingkungan pesantren dan hal itu berdampak pada kepribadi-annya. Siti Aisyah setia menemani suaminya selama 58 tahun. Dari pernikahannya dengan H. Masoem, Siti Aisyah memperoleh titipan dari-Nya berupa 9 anak. Mereka itu adalah H. Nanang Iskandar Ma’soem, S.E., M.S., Hj. Erna Nuriah Ma’soem (almarhumah), H. Koko Tahkik Ma’soem., Hj. Elli Rosmini Ma’soem., H. Entang Rosadi Ma’soem, S.H, M.H., Hj. Imas Dedah Ma’soem., Dr. H. Dadang Mohammad Ma’soem, Ir., M.Sc.E., H. Ceppy

Nasahi Ma'soem, Ir., M.S., dan Hj. Yuyun Yuhana
Ma'soem, S.H. (Achamd Setiyaji/"PR")***

2. William Soeryadjaya - Pendiri PT Astra Internasional



William Soeryadjaya adalah pendiri PT Astra Internasional, seorang pekerja keras, ulet dan pantang menyerah untuk membangun kerajaan bisnisnya. Bagaimanakah kisah perjalanan bisnis taipan ulung anak pedagang

Majalengka yang bernama Asli Tjia Kian Liong itu?

Bisnis yang dilakoni pria kelahiran Majalengka, Jawa Barat, 20 Desember 1922, itu sesungguhnya diawali dengan penuh pahit dan getir. William telah menjadi yatim piatu pada usia 12 tahun. Menginjak usia 19 tahun, sekolahnya di MULO, Cirebon, putus di tengah jalan. Ia kemudian banting setir menjadi pedagang kertas di Cirebon.

Selain berdagang kertas, William muda juga berdagang benang tenun di Majalaya. Tak begitu lama, ia beralih menjadi pedagang hasil bumi, seperti minyak kacang, beras, dan gula. "Dengan berdagang, saya dapat membantu kehidupan saudara-saudara saya," ujar anak kedua dari lima bersaudara keluarga pedagang ini, suatu ketika.

Dari perolehan hasil berdagang itu, William muda lalu melanjutkan studinya ke Belanda, dengan masuk ke Middlebare Vakschool V/d Leder & Schoen Industrie Waalwijk, sekolah industri yang mengajarkan penyamakan kulit. Begitu kembali ke Tanah Air tahun 1949, William mendirikan industri penyamakan kulit, yang kepengurusannya dia serahkan kepada seorang kawannya. Tiga tahun kemudian, William mendirikan CV Sanggabuana, bergerak di bidang perdagangan dan ekspor-impor. Cuma cilakanya, dalam menggeluti bisnis ini, ia ditipu rekannya. "Saya rugi jutaan DM," ujar William.

Lima tahun kemudian, atau tepatnya tahun 1957, bersama Drs Tjia Kian Tie, adiknya, dan Lim Peng

Hong, kawannya, William mendirikan PT Astra Internasional Inc. Bisnis perusahaan barunya ini pada mulanya hanya bergerak dalam pemasaran minuman ringan merek Prem Club, lalu ditambah dengan mengeksport hasil bumi. Dalam perkembangan berikutnya, lahan garapan usaha astra meluas ke sektor otomotif, peralatan berat, peralatan kantor, perkayuan, dan sebagainya. Astra tumbuh bak "pohon rindang", seperti yang ditamsilkan William sendiri.

Keberhasilan Astra ketika itu, diakui William, tidak terlepas berkat ada kebijaksanaan Pemerintah Orde Baru, yang memberi angin sejuk kepada dunia usaha untuk berkembang. Salah satu contohnya tahun 1968-1969, Astra diperkenankan memasok 800 kendaraan truk merek Chevrolet. Kebetulan, saat itu pemerintah sedang mengadakan program rehabilitasi besar-besaran. Saking banyaknya yang membutuhkan, kendaraan truk itu laris bak pisang goreng. Apalagi, ketika itu terjadi kenaikan kurs dollar, dari Rp 141 menjadi Rp 378 per dollar AS.

"Bisa dibayangkan berapa keuntungan kami," ujar Oom Willem, panggilan akrabnya, kala itu. Sejak itu pula Astra kerap ditunjuk sebagai rekanan pemerintah dalam menyediakan berbagai sarana pembangunan.

Dalam perjalanan selanjutnya, Astra tak hanya sebatas memasok, tetapi juga mulai merakit sendiri truk Chevrolet. Lalu, mengageni dan merakit alat besar, Komatsu, mobil Toyota, dan Daihatsu, sepeda motor Honda, dan mesin fotokopi Xerox. Yang berikutnya pula, akhirnya lahan usaha yang baru ini menjadi "mesin uang" dari PT Astra Internasional Inc.

Masih ada satu bisnis Astra yang lain, yaitu agrobisnis. Astra yang omzetnya pada tahun 1984 mencapai 1,5 miliar dollar AS masuk ke agrobisnis dengan membuka kawasan pertanian kelapa dan casava seluas 15.000 hektar di Lampung. Namun, bukannya tanpa alasan Astra masuk ke sektor agrobisnis. "Agrobisnis yang mengusahakan peningkatan produksi pada sektor pertanian itu merupakan gagasan pemerintah yang patut ditanggapi berbagai kalangan wirausahawan

Indonesia," kata William dalam ceramahnya di Universitas Katholik Parahyangan tahun 1984.

Pada tahun itu juga Astra membeli Summa Handelsbank Ag, Deulsdorf, Jerman. Pengelolaan bank yang tak ada kaitannya dengan bisnis Astra ini diserahkan kepada putra tertuanya, Edward Soeryadjaya, sarjana ekonomi lulusan Jerman Barat.

Di bank ini William mengantongi 60 persen saham yang dibagi rata dengan Edward. Cuma, sayangnya, Edward kurang berhati-hati dalam menjalankan roda usaha perbankan itu. Edward terlalu royal dalam mengumbar kredit. Akibatnya, tahun 1992 bank ini dilanda utang yang begitu besar dan untuk melunasinya, terpaksa William melepas kepemilikannya di Astra.

William pasrah. Ia selalu kembalikan kepada Tuhan. Ia selalu berpegang pada prinsip: Manusia berusaha, Tuhan menentukan. Yang paling penting baginya ketika itu adalah nasib para karyawan dan nasabah Bank Summa. Ia teramat sedih membayangkan pegawai sebanyak itu harus

kehilangan mata pencahariannya. Oleh karenanya ia rela menjual saham-sahamnya di Astra guna memenuhi kewajiban Bank Summa.

Banyak spekulasi yang berkembang ketika Oom Willem terpaksa menjual sahamnya di Astra. Spekulasi yang banyak diyakini orang adalah adanya rekayasa pemerintah untuk menjatuhkan Oom Willem. Namun, Oom Willem sendiri tidak pernah merasa dikorbankan oleh sistem. Semua itu dianggapnya sebagai konsekuensi bisnis. Ia tidak mau larut dalam tekanan spekulasi dan keluhan. Melainkan ia pasrah dengan tulus kepada kehendak Tuhan. Dengan ketulusan itu pula, ia terus melangkah maju ke depan dengan pengharapan yang hidup. Dan, kini, salah satu kepeduliannya yang terbesar adalah bagaimana Astra dapat terus berperan sebagai agen pertumbuhan ekonomi nasional, yang antara lain dapat membuka lapangan kerja lebih luas.

Memang, membuka lapangan kerja, adalah salah satu impiannya yang tetap membara dari dulu hingga kini. Sebuah impian dan obsesi yang dilandasi kepeduliannya kepada sesama. "Salah

satu hasrat saya dari dulu adalah membuka lapangan kerja," katanya. Apalagi kondisi Indonesia saat ini, yang dilanda krisis ekonomi, yang berakibat bertambahnya pengangguran.

Impian inilah yang mendorong Omm Wilem membeli 10 juta saham PT Mandiri Intifinance. Di sini, ia mengumpulkan dana untuk diinvestasikan ke dalam pengembangan usaha petani-petani kecil dan small and medium enterprises (usaha-usaha kecil dan menengah). Agar dapat menciptakan lapangan-lapangan kerja baru dan meningkatkan daya beli masyarakat, yang pada akhirnya akan mengangkat bangsa ini dari keterpurukan.

Namun, yang patut dipuji dari sikap William semasa kejayaannya di Astra adalah kepeduliannya terhadap rekannya, pengusaha kecil. Dalam suatu tulisannya di harian Suara Karya, "Peranan Pengusaha Besar Dalam Kerja Sama dengan Pengusaha Kecil demi Suksesnya Pelita IV", menengahkan bentuk-bentuk kerja sama antara yang besar dan yang kecil. Misalnya, menjadikan perusahaan besar sebagai market dari perusahaan kecil dalam bentuk leadership dan menjadi

perusahaan kecil sebagai bagian dari service network produk perusahaan besar. Sikapnya yang lain, yang juga patut ditiru, adalah kepeduliannya terhadap dunia pendidikan. William merelakan tanahnya di Cilandak, Jakarta Selatan, terjual dengan harga "miring" bagi pembangunan gedung Institut Prasetya Mulya, lembaga pendidikan yang dimaksudkan mencetak tenaga-tenaga manajer yang handal. Sejumlah konglomerat juga ikut membidani lembaga. William sendiri kala itu duduk sebagai Wakil Ketua Dewan Pembina.

Sikap religiusnya pun merupakan salah satu contoh yang baik dalam menjalankan roda usahanya. Penganut Protestan yang teguh ini percaya betul bahwa keberhasilan yang diperolehnya , selain kerja kerasnya bersama semua karyawan, juga berkat rahmat dari Tuhan, bukan semata dari dirinya.

Semangatnya dalam menempuh bisnis pun patut dijadikan panutan. Kalau ia terjegal dalam kancah bisnis, itu bukanlah akhir dari perjalanan bisnisnya, melainkan justru awal dari kebangkitannya.

William Soeryadjaya, pendiri PT Astra Internasional Inc (sejak tahun 1990, Tbk), meninggal dunia hari Jumat (2/4/2010) pukul 22.43 di Rumah Sakit Medistra, Jakarta Selatan. William sebelumnya beberapa kali dirawat karena sakit. Terakhir, ia dirawat tanggal 10 Maret dan sejak hari Kamis (1/4/2010) dirawat di unit rawat intensif (ICU). Jenazah disemayamkan di rumah duka RSPAD Gatot Subroto, Jakarta Pusat, hingga Senin (5/4/2010).

William yang lahir di Majalengka, Jawa Barat, 20 Desember 1922, adalah pribadi yang rendah hati dan bersahaja. Keberhasilannya membangun Astra Internasional tidak pernah diklaim sebagai keberhasilan dirinya. Ketika ditanya mengenai keberhasilannya, ia mengatakan, "Keberhasilan Astra berkat kerja keras semua karyawan dan rahmat Tuhan, bukan karena keberhasilan saya pribadi."

William juga seorang visioner yang seakan mengerti ke mana bisnis akan bergerak. Ia juga adalah salah satu pelopor modernisasi industri otomotif nasional. Ia membangun jaringan bisnis

dengan core product di sektor otomotif. Namun, memang, pertumbuhan bisnisnya tidak pernah lepas dari campur tangan pemerintah.

Keberhasilannya dalam berbisnis menjadikan ia menduduki banyak jabatan penting di sejumlah perusahaan, terutama yang berbasis otomotif.

William menjadi orang pertama Asia yang menjadi anggota Dewan Penyantun The Asia Society yang didirikan John D Rockefeller III di New York, AS, tahun 1956. Ia menarik diri dari dunia bisnis tahun 1992 ketika Bank Summa milik anaknya, Edward, kolaps dan harus dilikuidasi sehingga memaksanya melepas 100 juta lembar saham Astra Internasional guna melunasi kewajibannya. Beliau meninggal pada usia 78 tahun tepatnya hari Jumat (2/4/2010).

3. Muhammad Jusuf Kalla



Muhammad Jusuf Kalla lahir di Wattampone, Kabupaten Bone, Sulawesi Selatan, 15 Mei 1942. Ia menyelesaikan pendidikan pada Fakultas Ekonomi, Universitas Hasanuddin Makassar tahun 1967 dan The European Institute of Business

Administration Fountainebleu, Prancis (1977).

Pada Oktober 2004 menjadi Wakil Presiden Republik Indonesia. Pasangan Susilo Bambang Yudhoyono-Jusuf Kalla (SBY-JK) berhasil sebagai pemenang Pemilu. SBY dilantik sebagai Presiden RI ke-6 dan M. Jusuf Kalla sebagai Wakil Presiden RI ke-10. Pasangan ini menjadi Presiden dan Wakil Presiden RI yang pertama kali dipilih rakyat secara langsung. Pada masa pemerintahan Presiden Abdurrahman Wahid (Presiden RI ke-4), M. Jusuf Kalla dipercayakan selama kurang dari setahun (1999-2000) sebagai Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI merangkap Kepala Bulog. Pada masa Presiden Megawati Soekarnoputri (2001-

2004) ia dipilih menduduki jabatan Menteri Koordinator Kesejahteraan Rakyat. Jusuf Kalla kemudian mengundurkan diri sebagai Menko Kesra RI sebelum maju sebagai calon wakil presiden, mendampingi calon presiden Susilo Bambang Yudhoyono.

Selain tugas-tugas sebagai Menko Kesra, M. Jusuf Kalla telah meletakkan kerangka perdamaian di daerah konflik Poso, Sulawesi Tengah, dan Ambon, Maluku. Lewat pertemuan Malino I dan Malino II dan berhasil meredakan dan menyelesaikan konflik di antara komunitas Kristen dan Muslim.

Kunjungan kerjanya sebagai Menko Kesra ke Nanggroe Aceh Darussalam (NAD) pada awal tahun 2004 memberinya inspirasi untuk menerapkan pengalaman penyelesaian konflik Ambon-Poso di NAD. Upaya penyelesaian Aceh di dalam dan dilanjutkan penanganannya saat setelah dilantik menjadi Wakil Presiden RI. Akhirnya, kesepakatan perdamaian untuk NAD antara Pemerintah dan tokoh-tokoh Gerakan Aceh Merdeka (GAM) berhasil ditandatangani di Helsinki pada tanggal 15 Agustus 2005.

Pengalaman pada organisasi pemuda/mahasiswa seperti Ketua HMI Cabang Makassar tahun 1965-1966, Ketua Dewan Mahasiswa Universitas Hasanuddin (UNHAS) 1965-1966, serta Ketua Presidium Kesatuan Aksi Mahasiswa Indonesia (KAMI) tahun 1967-1969 memberi bekal untuk menyelesaikan masalah-masalah yang sulit tersebut.

Tahun 1965 sesaat setelah pembentukan Sekretariat Bersama Golongan Karya (Sekber Golkar), M. Jusuf Kalla terpilih menjadi Ketua Pemuda Sekber Golkar Sulawesi Selatan dan Tenggara (1965-1968). Kemudian, terpilih menjadi Anggota DPRD Provinsi Sulawesi Selatan Periode 1965-1968 mewakili Sekber Golkar. Pada Musyawarah Nasional (Munas) Golkar di Bali, bulan Desember 2004 ia terpilih menjadi Ketua Umum Partai Golkar Periode 2004-2009. Sebelumnya, ia menjabat sebagai Anggota Dewan Penasihat DPP Golkar, dan menjadi Anggota Majelis Permusyawaratan Rakyat (MPR) RI Utusan Golkar (1982-1987), serta Anggota MPR-RI Utusan Daerah (1997-1999).

Putra pasangan Hadji Kalla dan Hajjah Athirah ini sebelum terjun ke pemerintahan dikenal luas oleh dunia usaha sebagai pengusaha sukses. Usaha-usaha yang dirintis ayahnya, NV. Hadji Kalla, diserahkan kepemimpinannya sesaat setelah ia diwisuda menjadi Sarjana Ekonomi di Universitas Hasanuddin Makassar Akhir Tahun 1967.

Di samping menjadi Managing Director NV. Hadji Kalla, juga menjadi Direktur Utama PT Bumi Karsa dan PT Bukaka Teknik Utama.

Usaha yang digelutinya, di samping usaha lama, ekspor hasil bumi, dikembangkan usaha yang penuh idealisme, yakni pembangunan infrastruktur seperti pembangunan jalan, jembatan, dan irigasi guna mendorong produktivitas masyarakat pertanian.

Anak perusahaan NV. Hadji Kalla antara lain; PT Bumi Karsa (bidang konstruksi) dikenal sebagai kontraktor pembangunan jalan raya trans Sulawesi, irigasi di Sulsel, dan Sultra, jembatan-jembatan, dan lain-lain. PT Bukaka Teknik Utama

didirikan untuk rekayasa industri dan dikenal sebagai pelopor pabrik Aspal Mixing Plant (AMP) dan gangway (garbarata) di Bandara, dan sejumlah anak perusahaan di bidang perumahan (real estate); transportasi, agrobisnis dan agroindustri.

Atas prestasinya di dunia usaha, Jusuf Kalla dipilih oleh dunia usaha menjadi Ketua Kamar Dagang dan Industri Daerah (Kadinda) Sulawesi Selatan (1985-1997), Ketua Dewan Pertimbangan KADIN Indonesia (1997-2002), Ketua Umum Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia (ISEI), Sulawesi Selatan (1985-1995), Wakil Ketua ISEI Pusat (1987-2000), dan Penasihat ISEI Pusat (2000-sekarang).

Di bidang pendidikan, Jusuf Kalla menjadi Ketua Yayasan Pendidikan Hadji Kalla yang mewadahi TK, SD, SLTP, SLTA Athirah, Ketua Yayasan Pendidikan Al-Ghazali, Universitas Islam Makassar. Selain itu, ia menjabat Ketua Dewan Penyantun (Trustee) pada beberapa universitas, seperti Universitas Hasanuddin (UNHAS) Makassar; Institut Pertanian Bogor (IPB); Universitas Islam Negeri (UIN) Makassar; Universitas Negeri Makassar (UNM), Ketua Dewan Pembina Yayasan Wakaf

Paramadina; Ketua Ikatan Keluarga Alumni (IKA) UNHAS.

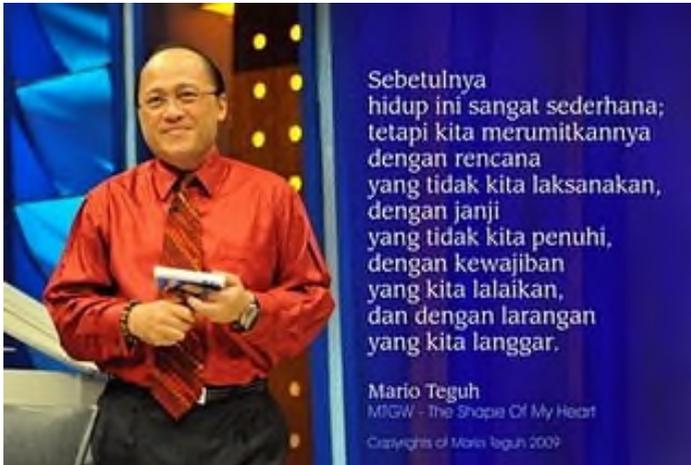
Di kalangan ulama dan pemuka masyarakat, nama Jusuf Kalla dikenal sebagai Mustasyar Nahdhatul Ulama Wilayah Sulawesi Selatan, melanjutkan tugas-tugas dan tanggung jawab ayahnya, Hadji Kalla, yang sepanjang hidupnya menjadi bendahara NU Sulsel juga menjadi bendahara Masjid Raya, Masjid Besar yang bersejarah di Makassar. Ketika akan membangun masjid bersama Alm. Jenderal M. Jusuf, Jusuf Kalla dipilih menjadi Ketua Yayasan Badan Wakaf Masjid Al-Markaz al-Islami (Masjid Jend. M. Jusuf). Sekarang, Masjid tersebut menjadi Masjid termegah di Indonesia Timur. Di kalangan agama-agama lain selain Islam, Jusuf Kalla dipilih menjadi Ketua Forum Antar-Agama Sulsel. Penggemar olah raga golf ini, selama sepuluh tahun (1980-1990) menjadi Ketua Persatuan Sepak Bola Makassar (PSM) dan Pemilik Club Sepak Bola Makassar Utama (MU) tahun 1985-1992.

H. M. Jusuf Kalla yang menikah dengan Nyonya Hajjah Mufidah Jusuf telah dikaruniai satu putra dan empat putri serta dikaruniai sembilan cucu.

Selain tugas rutin, Wakil Presiden Republik Indonesia juga melaksanakan program-program strategis pemerintah Indonesia, meliputi: revitalisasi pertanian dan kehutanan, pertanian; peningkatan kinerja industri dalam negeri dengan membangun industri listrik, dan industri pertahanan, energi dan sumber daya mineral; pekerjaan umum dengan percepatan pembangunan jalan tol Trans-Jawa, jalan di luar Jawa serta proyek pengairan skala menengah.

Program strategis Wakil Presiden Republik Indonesia juga mencakup: percepatan pembangunan bandara udara, pelabuhan dan kereta api; perdagangan dengan peningkatan ekspor; kelautan untuk peningkatan produksi perikanan; tenagakerja dengan penyelesaian masalah perburuhan; perumahan dengan membangun rumah susun; pariwisata dengan peningkatan; bidang BUMN dengan peningkatan kinerja BUMN; bidang Usaha Kecil Menengah dengan menghidupkan kembali sistem jaminan untuk kredit kecil; dan bidang penanaman modal dengan menyusun program perbaikan Doing Business.

4. Mario Teguh



Mario Teguh (lahir di Makassar, 5 Maret 1956; umur 54 tahun) adalah seorang muslim yang menjadi motivator dan konsultan asal Indonesia. Nama aslinya adalah Sis Maryono Teguh, namun saat tampil di depan publik, ia menggunakan nama Mario Teguh.

Ia meraih gelar Sarjana Pendidikan dari Institut Keguruan dan Ilmu Pendidikan (IKIP) Malang. Mario Teguh sempat bekerja di Citibank, kemudian mendirikan Business Effectiveness Consultant, Exnal Corp. menjabat sebagai CEO (Chief Executive

Officer) dan Senior Consultan. Beliau juga membentuk komunitas Mario Teguh Super Club (MTSC)

Tahun 2010 kembali meraih penghargaan dari Museum Rekor Indonesia, MURI, sebagai Motivator dengan Facebook Fans terbesar di dunia.

Di awal tahun 2010, Beliau terpilih sebagai satu dari 8 Tokoh Perubahan 2009 versi Republika surat kabar yang terbit di Jakarta.

Sebelumnya Beliau membawakan acara bertajuk Business Art di O'Channel. Kemudian namanya semakin dikenal luas oleh masyarakat ketika ia membawakan acara Mario Teguh Golden Ways di Metro TV. Pada saat ini Mario Teguh dikenal sebagai salah satu motivator termahal di Indonesia.

Di tahun 2003 mendapat penghargaan dari Museum Rekor Indonesia, MURI, sebagai penyelenggara seminar berhadiah mobil pertama di Indonesia.

Pendidikan

1. Jurusan Arsitektur New Trier West High (setingkat SMA) di Chicago, Amerika Serikat, 1975.
2. Jurusan Linguistik dan Pendidikan Bahasa Inggris, Institut Keguruan dan Ilmu Pendidikan Malang (S-1).
3. Jurusan International Business, Sophia University, Tokyo, Jepang.
4. Jurusan Operations Systems, Indiana University, Amerika Serikat, 1983 (MBA).

PENGALAMAN

- Citibank Indonesia (1983 – 1986) as Head of Sales
- BSB Bank (1986 – 1989) as Manager Business Development
- Aspac Bank (1990 – 1994) as Vice President Marketing & Organization Development
- Exnal Corp Jakarta (1994 – present) as CEO, Senior Consultant
- Spesialisasi : Business Effectiveness Consultant

BUKU KARANGAN MARIO TEGUH

- *Becoming a Star* (2006)
- *One Million Second Chances* (2006) Biodata

PRESTASI MARIO TEGUH DI TAHUN 2010

- Meraih penghargaan dari Museum Rekor Indonesia, MURI, sebagai Motivator dengan Facebook Fans terbesar di dunia.
- Terpilih sebagai satu dari 8 Tokoh Perubahan 2009 versi *Republika* surat kabar yang terbit di Jakarta.

Sebelumnya Mario Teguh membawakan acara bertajuk *Business Art* di O'Channel. Kemudian namanya semakin dikenal luas oleh masyarakat ketika ia membawakan acara *Mario Teguh Golden Ways* di Metro TV. Dan pada saat ini Mario Teguh dikenal sebagai salah satu motivator termahal di Indonesia.

TIPS MARIO TEGUH

Semua keberhasilan dan kegagalan seseorang itu berasal dari masing masing orang tersebut, memulai suatu usaha apapun harus dimulai dari sikap dan cara berpikir kita dalam menanggapi berbagai situasi yang akan ditemui dalam

mengarungi kerasnya kehidupan ini. Semua kita ini adalah orang-orang yang memiliki kelebihan dan kekurangan, tinggal bagaimana kita mengoptimalkan potensi kelebihan kita dan meminimalkan kekurangan kita, karena keseimbangan ke semua unsur kita adalah kunci sukses yang akan kita raih. Kita bukan harus berhasil, bukan harus sukses, tapi kita harus mencoba untuk sukses tanpa kenal lelah dan kata menyerah, kegagalan adalah jenjang untuk sebuah kesuksesan bukan harus ditangisi dan disesali.

**KUMPULAN KATA BIJAK MARIO TEGUH
KATA MUTIARA MARIO TEGUH | KATA MOTIVASI
MARIO TEGUH**

Jika kita menasehatkan sesuatu yang belum pernah kita lakukan, cepat atau lambat kita akan diuji dengan apa yang kita nasehati. Nasehatkan tentang kesabaran, maka kesabaran kita akan diuji. Orang yang menghindari kesalahan, tidak akan tumbuh. Nikmatilah setiap proses kehidupan.

Orang lain adalah cermin. Ada dua jenis : cermin baik dan buruk. Cermin buruk, sebaik apapun diri kita, akan tetap memantulkan gambar diri yang bengkok. Itulah mengapa kita perlu bergaul dengan lingkungan yang baik

Budi Pekerti adalah tindakan baik yang didasari oleh tujuan yang baik. Tujuan kemanusiaan dari budi pekerti adalah agar kita berguna bagi sesama.

Jika hidup dan matiku untuk Tuhan, untuk saya apa? Kita dapat apa yang Tuhan miliki.

Kebesaran orang bukan ditentukan oleh besar kecil tubuhnya, melainkan besar kecil hatinya.

Tidak mungkin ada dua benda dalam satu ruang. Pilih apa yang hendak kita masukkan ke hati kita : kebaikan atau kejahatan?

Hadiah pertama bagi orang yang melakukan kebaikan adalah kebaikan.

Penampilan terbaik dari seseorang adalah penampilan yang mewakili hati yang baik.

Manusia terindah adalah manusia yang bermanfaat untuk saudaranya.

Bagi pribadi yang tidak waspada dan tidak bersikap baik, dia bahkan akan menipu dirinya sendiri di hadapan pribadi yang mulia dan jujur kepadanya.

Harus datang akhir dari masa di mana orang mengambil keuntungan dari mengatakan dan melakukan yang tidak jujur kepada kita dan kepada mereka yang kita cintai.

Segala yang kita lakukan tidak ada yang tidak beresiko. Tinggal bagaimana kita menyikapinya. Ada beberapa panduan menyikapi resiko.

- Resiko tidak seharusnya membuat kita ciut nyali, namun tidak seharusnya juga menjadikan diri sebagai orang yang tidak takut dosa.
- Memilih sebuah hubungan adalah menerima resiko, cerminan diri kita dapat dilihat dari perilakunya terhadap kita.
- Resiko seharusnya dapat membuat kita menjadi orang yang lebih baik.

- Berfokuslah pada apa yang berani kita lakukan, hasilnya kita serahkan kepada Tuhan.

Jangan paksa orang untuk berubah. Berubah itu sulit. Berkasih sayanglah.

Perubahan itu tidak mudah, terutama untuk memperbaiki kualitas hidup.

Inginkanlah yang mudah, tetapi jangan lupakan keharusan mu untuk menjadi lebih kuat. Bukan pemberian yang mudah yang akan memudahkan hidup mu, tetapi kemampuan yang menjadikan mu pantas bagi semua pemberian besar – yang tidak mudah untuk didapat itu, yang akan menjadikan mu penegak kehidupan yang berjaya.

Lebih mudah meneruskan apa adanya, walau pun tidak mudah hidup dalam kesulitan. Maka jangan ganggu dia yang sulit berubah, walau pun itu untuk kebbaikannya sendiri. Biarkanlah dia mengutamakan yang mudah sekarang, karena dia tidak keberatan dengan kesulitannya.

Orang yang hidup hanya untuk dirinya sendiri lebih mudah untuk merasa sedih dan tidak berguna.

Tujuan hidup adalah sebuah ketetapan yang mendasari semua rencana dan kerja kita, dan yang menjadi penjaga arah perjalanan.

Kasih sayang itu sederhana. Tetapi, tidak sederhana perannya dalam mencantikkan kehidupan kita. Marilah kita mengikhlaskanlah diri untuk mengasihi pasangan kita sepenuhnya.

Jika kita sedang benar, jangan terlalu berani dan bila kita sedang takut, jangan terlalu takut. Karena keseimbangan sikap adalah penentu ketepatan perjalanan kesuksesan kita.

Tidak ada harga atas waktu, tapi waktu sangat berharga. Memiliki waktu tidak menjadikan kita kaya, tetapi menggunakannya dengan baik adalah sumber dari semua kekayaan.

Tugas kita bukanlah untuk berhasil. Tugas kita adalah untuk mencoba, karena didalam mencoba

itulah kita menemukan dan belajar membangun kesempatan untuk berhasil.

Kita hanya dekat dengan mereka yang kita sukai. Dan seringkali kita menghindari orang yang tidak kita sukai, padahal dari dialah kita akan mengenal sudut pikiran yang baru.

Orang-orang yang berhenti belajar akan menjadi pemilik masa lalu. Orang-orang yang masih terus belajar, akan menjadi pemilik masa depan.

Tinggalkanlah kesenangan yang menghalangi pencapaian kecemerlangan hidup yang diidamkan. Dan berhati-hatilah, karena beberapa kesenangan adalah cara gembira menuju kegagalan.

Jangan menolak perubahan hanya karena kita takut kehilangan yang telah dimiliki, karena dengannya kita merendahkan nilai yang bisa kita capai melalui perubahan itu.

Kita tidak akan berhasil menjadi pribadi baru bila kita berkeras untuk mempertahankan cara-cara

lama kita. Kita akan disebut baru, hanya bila cara-cara kita baru.

Ketepatan sikap adalah dasar semua ketepatan. Tidak ada penghalang keberhasilan bila sikap kita tepat, dan tidak ada yang bisa menolong bila sikap kita salah.

Orang lanjut usia yang berorientasi pada kesempatan adalah orang muda yang tidak pernah menua ; tetapi pemuda yang berorientasi pada keamanan, telah menua sejak muda.

Hanya orang takut yang bisa berani, karena keberanian adalah melakukan sesuatu yang ditakutinya. Maka, bila merasa takut, kita akan punya kesempatan untuk bersikap berani.

Kekuatan terbesar yang mampu mengalahkan stress adalah kemampuan memilih pikiran yang tepat. Kita akan menjadi lebih damai bila yang kita pikirkan adalah jalan keluar masalah.

Jangan pernah merobohkan pagar tanpa mengetahui mengapa didirikan. Jangan pernah

mengabaikan tuntunan kebaikan tanpa mengetahui keburukan yang kemudian kita dapat.

Seseorang yang menolak memperbarui cara-cara kerjanya yang tidak lagi menghasilkan, berlaku seperti orang yang terus memeras jerami untuk mendapatkan santan.

Bila kita belum menemukan pekerjaan yang sesuai dengan bakat kita, bakatilah apapun pekerjaan kita sekarang. Kita akan tampil secemerlang yang berbakat.

Kita lebih menghormati orang miskin yang berani daripada orang kaya yang penakut. Karena sebetulnya telah jelas perbedaan kualitas masa depan yang akan mereka capai.

Jika kita hanya mengerjakan yang sudah kita ketahui, kapankah kita akan mendapat pengetahuan yang baru ? Melakukan yang belum kita ketahui adalah pintu menuju pengetahuan.

Jangan hanya menghindari yang tidak mungkin. Dengan mencoba sesuatu yang tidak mungkin, kita

akan bisa mencapai yang terbaik dari yang mungkin kita capai.

Salah satu pengkerdilan terkejam dalam hidup adalah membiarkan pikiran yang cemerlang menjadi budak bagi tubuh yang malas, yang mendahulukan istirahat sebelum lelah.

Bila kita mencari uang, kita akan dipaksa mengupayakan pelayanan yang terbaik. Tetapi jika kita mengutamakan pelayanan yang baik, maka kitalah yang akan dicari uang.

Semua waktu adalah waktu yang tepat untuk melakukan sesuatu yang baik. Jangan menjadi orang tua yang masih melakukan sesuatu yang seharusnya dilakukan saat muda.

Kekuatan terbesar yang mampu mengalahkan stress adalah kemampuan memilih pikiran yang tepat. Kita akan menjadi lebih damai bila yang kita pikirkan adalah jalan keluar masalah.

Kita lebih menghormati orang miskin yang berani daripada orang kaya yang penakut. Karena

sebetulnya telah jelas perbedaan kualitas masa depan yang akan mereka capai.

Jangan hanya menghindari yang tidak mungkin. Dengan mencoba sesuatu yang tidak mungkin, kita akan bisa mencapai yang terbaik dari yang mungkin kita capai.

Waktu ,mengubah semua hal, kecuali kita. Kita mungkin menua dengan berjalannya waktu, tetapi belum tentu membijak. Kita-lah yang harus mengubah diri kita sendiri.

5. Bob Sadino



Bob Sadino (Lampung, 9 Maret 1933), atau akrab dipanggil om Bob, adalah seorang pengusaha asal Indonesia yang berbisnis di bidang pangan dan peternakan. Ia adalah pemilik dari jaringan usaha Kemfood dan Kemchick. Dalam banyak kesempatan, ia sering terlihat menggunakan kemeja lengan pendek dan celana pendek yang menjadi ciri khasnya. Bob Sadino lahir dari sebuah keluarga yang hidup berkecukupan. Ia adalah anak bungsu dari lima bersaudara. Sewaktu orang tuanya meninggal, Bob yang ketika itu berumur 19 tahun mewarisi seluruh harta kekayaan keluarganya karena saudara kandungnya yang lain sudah dianggap hidup mapan.

Bob kemudian menghabiskan sebagian hartanya untuk berkeliling dunia. Dalam perjalanannya itu, ia singgah di Belanda dan menetap selama kurang lebih 9 tahun. Di sana, ia bekerja di Djakarta Lygod

di kota Amsterdam dan juga di Hamburg, Jerman. Ketika tinggal di Belanda itu, Bob bertemu dengan pasangan hidupnya, Soelami Soejoed.

Pada tahun 1967, Bob dan keluarga kembali ke Indonesia. Ia membawa serta 2 Mercedes miliknya, buatan tahun 1960-an. Salah satunya ia jual untuk membeli sebidang tanah di Kemang, Jakarta Selatan sementara yang lain tetap ia simpan. Setelah beberapa lama tinggal dan hidup di Indonesia, Bob memutuskan untuk keluar dari pekerjaannya karena ia memiliki tekad untuk bekerja secara mandiri.

Pekerjaan pertama yang dilakoninya setelah keluar dari perusahaan adalah menyewakan mobil Mercedes yang ia miliki, ia sendiri yang menjadi sopirnya. Namun sayang, suatu ketika ia mendapatkan kecelakaan yang mengakibatkan mobilnya rusak parah. Karena tak punya uang untuk memperbaikinya, Bob beralih pekerjaan menjadi tukang batu. Gajinya ketika itu hanya Rp.100. Ia pun sempat mengalami depresi akibat tekanan hidup yang dialaminya.

Suatu hari, temannya menyarankan Bob memelihara ayam untuk melawan depresi yang dialaminya. Bob tertarik. Ketika beternak ayam itulah muncul inspirasi berwirausaha. Bob memperhatikan kehidupan ayam-ayam ternaknya. Ia mendapat ilham, ayam saja bisa berjuang untuk hidup, tentu manusia pun juga bisa.

Sebagai peternak ayam, Bob dan istrinya, setiap hari menjual beberapa kilogram telur. Dalam tempo satu setengah tahun, ia dan istrinya memiliki banyak langganan, terutama orang asing, karena mereka fasih berbahasa Inggris. Bob dan istrinya tinggal di kawasan Kemang, Jakarta, di mana terdapat banyak menetap orang asing. Tidak jarang pasangan tersebut dimaki pelanggan, babu orang asing sekalipun. Namun mereka mengaca pada diri sendiri, memperbaiki pelayanan. Perubahan drastis pun terjadi pada diri Bob, dari pribadi feodal menjadi pelayan. Setelah itu, lama kelamaan Bob yang berambut perak, menjadi pemilik tunggal super market (pasar swalayan) Kem Chicks. Ia selalu tampil sederhana dengan kemeja lengan pendek dan celana pendek.

Bisnis pasar swalayan Bob berkembang pesat, merambah ke agribisnis, khususnya hortikultura, mengelola kebun-kebun sayur mayur untuk konsumsi orang asing di Indonesia. Karena itu ia juga menjalin kerjasama dengan para petani di beberapa daerah.

Bob percaya bahwa setiap langkah sukses selalu diawali kegagalan demi kegagalan. Perjalanan wirausaha tidak semulus yang dikira. Ia dan istrinya sering jungkir balik. Baginya uang bukan yang nomor satu. Yang penting kemauan, komitmen, berani mencari dan menangkap peluang.

Di saat melakukan sesuatu pikiran seseorang berkembang, rencana tidak harus selalu baku dan kaku, yang ada pada diri seseorang adalah pengembangan dari apa yang telah ia lakukan. Kelemahan banyak orang, terlalu banyak mikir untuk membuat rencana sehingga ia tidak segera melangkah. “Yang paling penting tindakan,” kata Bob.

Keberhasilan Bob tidak terlepas dari ketidaktahuannya sehingga ia langsung terjun ke

lapangan. Setelah jatuh bangun, Bob trampil dan menguasai bidangnya. Proses keberhasilan Bob berbeda dengan kelaziman, mestinya dimulai dari ilmu, kemudian praktik, lalu menjadi trampil dan profesional.

Menurut Bob, banyak orang yang memulai dari ilmu, berpikir dan bertindak serba canggih, arogan, karena merasa memiliki ilmu yang melebihi orang lain.

Sedangkan Bob selalu luwes terhadap pelanggan, mau mendengarkan saran dan keluhan pelanggan. Dengan sikap seperti itu Bob meraih simpati pelanggan dan mampu menciptakan pasar. Menurut Bob, kepuasan pelanggan akan menciptakan kepuasan diri sendiri. Karena itu ia selalu berusaha melayani pelanggan sebaik-baiknya.

Bob menempatkan perusahaannya seperti sebuah keluarga. Semua anggota keluarga Kem Chicks harus saling menghargai, tidak ada yang utama, semuanya punya fungsi dan kekuatan.

Anak Guru

Kembali ke tanah air tahun 1967, setelah bertahun-tahun di Eropa dengan pekerjaan terakhir sebagai karyawan Djakarta Lloyd di Amsterdam dan Hamburg, Bob, anak bungsu dari lima bersaudara, hanya punya satu tekad, bekerja mandiri. Ayahnya, Sadino, pria Solo yang jadi guru kepala di SMP dan SMA Tanjungkarang, meninggal dunia ketika Bob berusia 19.

Modal yang ia bawa dari Eropa, dua sedan Mercedes buatan tahun 1960-an. Satu ia jual untuk membeli sebidang tanah di Kemang, Jakarta Selatan. Ketika itu, kawasan Kemang sepi, masih terhampar sawah dan kebun. Sedangkan mobil satunya lagi ditaksikan, Bob sendiri sopirnya.

Suatu kali, mobil itu disewakan. Ternyata, bukan uang yang kembali, tetapi berita kecelakaan yang menghancurkan mobilnya. "Hati saya ikut hancur," kata Bob. Kehilangan sumber penghasilan, Bob lantas bekerja jadi kuli bangunan. Padahal, kalau ia mau, istrinya, Soelami Soejoed, yang berpengalaman sebagai sekretaris di luar negeri, bisa menyelamatkan keadaan. Tetapi, Bob

bersikeras, "Sayalah kepala keluarga. Saya yang harus mencari nafkah."

Untuk menenangkan pikiran, Bob menerima pemberian 50 ekor ayam ras dari kenalannya, Sri Mulyono Herlambang. Dari sini Bob menanjak: Ia berhasil menjadi pemilik tunggal Kem Chicks dan pengusaha perladangan sayur sistem hidroponik. Lalu ada Kem Food, pabrik pengolahan daging di Pulogadung, dan sebuah "warung" shaslik di Blok M, Kebayoran Baru, Jakarta. Catatan awal 1985 menunjukkan, rata-rata per bulan perusahaan Bob menjual 40 sampai 50 ton daging segar, 60 sampai 70 ton daging olahan, dan 100 ton sayuran segar.

"Saya hidup dari fantasi," kata Bob menggambarkan keberhasilan usahanya. Ayah dua anak ini lalu memberi contoh satu hasil fantasinya, bisa menjual kangkung Rp 1.000 per kilogram. "Di mana pun tidak ada orang jual kangkung dengan harga segitu," kata Bob.

Om Bob, panggilan akrab bagi anak buahnya, tidak mau bergerak di luar bisnis makanan. Baginya, bidang yang ditekuninya sekarang tidak ada habis-

habisnya. Karena itu ia tak ingin berkhayal yang macam-macam.

Haji yang berpenampilan nyentrik ini, penggemar berat musik klasik dan jazz. Saat-saat yang paling indah baginya, ketika shalat bersama istri dan dua anaknya.

6. Putera Sampoerna - Pemilik PT Sampoerna



Putera Sampoerna, mengguncang dunia bisnis Indonesia dengan menjual seluruh saham keluarganya di PT HM Sampoerna senilai Rp18,5 triliun, pada saat kinerjanya baik. Generasi ketiga keluarga Sampoerna yang belakangan bertindak

sebagai CEO Sampoerna Strategic, ini memang seorang pebisnis visioner yang mampu menjangkau pasar masa depan.

Berbagai langkahnya seringkali tidak terjangkau pebisnis lain sebelumnya. Dia mampu membuat sensasi (tapi terukur) dalam dunia bisnis. Sehingga pantas saja Warta Ekonomi menobatkan putra Liem Swie Ling (Aga Sampoerna) ini sebagai salah seorang Tokoh Bisnis Paling Berpengaruh 2005. Sebelumnya, majalah Forbes menempatkannya dalam peringkat ke-13 Southeast Asia's 40 Richest 2004.

Putera Sampoerna, pengusaha Indonesia kelahiran Schidam, Belanda, 13 Oktober 1947. Dia generasi ketiga dari keluarga Sampoerna di Indonesia. Adalah kakeknya Liem Seeng Tee yang mendirikan perusahaan rokok Sampoerna. Putera merupakan presiden direktur ketiga perusahaan rokok PT. HM Sampoerna itu. Dia menggantikan ayahnya Aga Sampoerna. Kemudian, pada tahun 2000, Putera mengestafetkan kepemimpinan operasional perusahaan (presiden direktur) kepada anaknya, Michael Sampoerna. Dia sendiri duduk sebagai Presiden Komisaris PT HM Sampoerna Tbk, sampai saham keluarga Sampoerna (40%) di perusahaan yang sudah go public itu dijual kepada Philip Morris International, Maret 2005, senilai Rp18,5 triliun.

Pria penggemar angka sembilan, lulusan Diocesan Boys School, Hong Kong, dan Carey Grammar High School, Melbourne, serta University of Houston, Texas, AS, itu sebelum memimpin PT HM Sampoerna, lebih dulu berkiprah di sebuah perusahaan yang mengelola perkebunan kelapa sawit milik pengusaha Malaysia. Kala itu, dia

bermukim di Singapura bersama isteri tercintanya, Katie, keturunan Tionghoa warga Amerika Serikat.

Dia mulai bergabung dalam operasional PT. HM Sampoerna pada 1980. Enam tahun kemudian, tepatnya 1986, Putera dinobatkan menduduki tampuk kepemimpinan operasional PT HAM Sampoerna sebagai CEO (chief executive officer) menggantikan ayahnya, Aga Sampoerna.

Namun ruh kepemimpinan masih saja melekat pada ayahnya. Baru setelah ayahnya meninggal pada 1994, Putera benar-benar mengaktualisasikan kapasitas kepemimpinan dan naluri bisnisnya secara penuh. Dia pun merekrut profesional dalam negeri dan mancanegara untuk mendampinginya mengembangkan dan menggenjot kinerja perusahaan.

Sungguh, perusahaan keluarga ini dikelola secara profesional dengan dukungan manajer profesional. Perusahaan ini juga go public, sahamnya menjadi unggulan di bursa efek Jakarta dan Surabaya. Ibarat sebuah kapal yang berlayar di samudera luas berombak besar, PT HM Sampoerna berhasil

mengarunginya dengan berbagai kiat dan inovasi kreatif.

Tidak hanya gemilang dalam melakukan inovasi produk inti bisnisnya, yakni rokok, namun juga berhasil mengespansi peluang bisnis di segmen usaha lain, di antaranya dalam bidang supermarket dengan mengakuisi Alfa dan sempat mendirikan Bank Sampoerna akhir 1980-an.

Di bisnis rokok, HM Sampoerna adalah pelopor produk mild di tanah air, yakni rokok rendah tar dan nikotin. Pada 1990-an, itu Putera Sampoerna dengan kreatif mengenalkan produk rokok terbaru: A Mild. Kala itu, Putera meluncurkan A Mild sebagai rokok rendah nikotin dan “taste to the future”, di tengah ramainya pasar rokok kretek. Kemudian perusahaan rokok lain mengikutinya.

Dia memang seorang pebisnis visioner yang mampu menjangkau pasar masa depan. Berbagai langkahnya seringkali tidak terjangkau pebisnis lain sebelumnya. Dia mampu membuat sensasi (tapi terukur) dalam dunia bisnis. Langkahnya yang paling sensasional sepanjang sejarah sejak HM

Sampoerna berdiri 1913 adalah keputusannya menjual seluruh saham keluarga Sampoerna di PT HM Sampoerna Tbk (40%) ke Philip Morris International, Maret 2005.

Keputusan itu sangat mengejutkan pelaku bisnis lainnya. Sebab, kinerja HM Sampoerna kala itu (2004) dalam posisi sangat baik dengan berhasil memperoleh pendapatan bersih Rp15 triliun dengan nilai produksi 41,2 miliar batang. Dalam posisi ketiga perusahaan rokok yang menguasai pasar, yakni menguasai 19,4% pangsa pasar rokok di Indonesia, setelah Gudang Garam dan Djarum.

Mengapa Putera melepas perusahaan keluarga yang sudah berumur lebih dari 90 tahun ini? Itu pertanyaan yang muncul di tengah pelaku bisnis dan publik kala itu.

Belakangan publik memahami visi Tokoh Bisnis Paling Berpengaruh 2005 versi Majalah Warta Ekonomi ini ((Warta Ekonomi 28 Desember 2005). Dia melihat masa depan industri rokok di Indonesia akan makin sulit berkembang. Dia pun ingin menjemput pasar masa depan yang hanya dapat

diraihinya dengan langkah kreatif dan revolusioner dalam bisnisnya. Secara revolusioner dia mengubah bisnis intinya dari bisnis rokok ke agroindustri dan infrastruktur. Hal ini terungkap dari langkah-langkahnya setelah enam bulan melepas saham di PT HM Sampoerna. Juga terungkap dari ucapan Angky Camaro, orang kepercayaan Putera: “Arahnya memang ke infrastruktur dan agroindustri.”

Terakhir, di bawah bendera PT Sampoerna Strategic dia sempat berniat mengakuisisi PT Kiani Kertas, namun untuk sementara dia menolak melanjutkan negosiasi transaksi lantaran persyaratan yang diajukan Bank Mandiri dinilai tak sepadan. Dia pun dikabarkan akan memasuki bisnis jalan tol, jika faktor birokrasi dan kondisi sosial politik kondusif.

7. Soichiro Honda



Semua berawal dari Soichiro yang berumur 16 tahun, dan tak mau melanjutkan sekolah. Karena ia menganggap sekolah saat itu hanya membuang waktu. Ia hanya ingin mendalami tentang mesin mobil. Akhirnya, ayahnya yang mengerti betul tentang ambisinya mengenalkan kepada seorang teman di Tokyo bernama Kashiwabara, seorang direktur bengkel mobil bernama Art. Akhirnya pada bulan Maret 1922, Soichiro diantar ayahnya ke Tokyo untuk bekerja disana. Tapi bukan sebagai teknisi atau yang berhubungan dengan mesin, ia hanya sebagai pengasuh bayi. Bayi yang ia asuh adalah anak dari direktur bengkel Art.

Dari sanalah pengetahuannya tentang mesin berkembang. Ia mencuri-curi waktu pada saat bengkel tutup untuk sekedar melihat dan menganalisa mesin mobil. Apalagi ketika ia menemukan sebuah buku di perpustakaan, dan mengumpulkan uang gajinya hanya untuk

menyewa buku tersebut. Buku yang pertama ia baca adalah Sistem Pembakaran Dalam.

Pada suatu hari, ketika Soichiro sedang mengepel lantai, ia diajak majikannya untuk membantu di bengkel, karena hari itu bengkel sedang sibuk. Dan disinilah ia menunjukkan kemampuannya membetulkan mesin mobil Ford model T yang dikeluarkan pada tahun 1908. Dengan pengetahuannya mencuri-curi waktu untuk sekedar mengintip mesin mobil dan ilmu yang ia dapat dari buku, akhirnya ia berhasil membuat takjub para teknisi lain.

Pada umur 18 tahun, ia pergi ke kota Marioka untuk membetulkan mesin mobil. Karena masih muda, sampai-sampai penjemput keheranan.

“Tuan bengkel Art-nya sedang ke toilet ya?” tanya salah satu dari dua orang penjemput, karena sangat tidak percaya yang ia jemput hanyalah anak muda berumur belasan tahun.

“Sayalah yang kita maksud, terima kasih sudah menjemput saya” jawab Soichiro santai.

Hihihi.. lucu juga kalau melihat wajah kedua penjemput itu. Ketakjuban para teknisi tidak

sampai disitu, saat ia mulai membongkar mobil pun, banyak yang tak percaya ia bisa memasangnya kembali. Tapi ternyata, ia berhasil membetulkan mobil tersebut. Dengan prestasinya tersebut, pada usia 22 tahun ia sudah menjadi kepala bengkel Art, dan dipercaya untuk membuka cabang di kota Hamamatsu.

Pada tahun 1928 Soichiro menjadi kepala bengkel Art cabang Hamamatsu. Awalnya bengkel tersebut hanya mempunyai 1 orang karyawan, tapi setelah 3 tahun berdiri, sudah mempunyai sekitar 50 orang karyawan. Selama kurun waktu tersebut, masalah perbaikan mobil diserahkan kepada anak buahnya yang terlebih dahulu diberikan pengetahuan tentang mesin. Sedangkan Soichiro hanya memeriksa hasil kerja anak buahnya, dan lebih berkonsentrasi pada peningkatan kreativitas dan pengetahuannya dalam bidang mesin.

Sebagai kepala bengkel, ia terkenal galak dan keras. Ia tak segan untuk memukul kepala anak buahnya dengan obeng atau kunci pas (seperti yang terlihat di buku, entah itu benar atau tidak). Dari seluruh karyawannya, terdapat dua golongan. Yang satu adalah yang bertahan dan yang

melarikan diri. Dan biasanya, orang-orang yang bertahan adalah orang-orang yang menjadi teknisi handal.

Pada kurun waktu 3 tahun, Soichiro membuat veleg mobil yang terbuat dari besi. Di masa itu, veleg mobil terbuat dari kayu, sehingga jika digunakan dalam jangka waktu yang lama, poros veleg tersebut akan longgar.

Pada tahun 1933, ternyata Soichiro sudah mulai membuat mobil balap dengan tangannya sendiri, yang ia namakan Curtis. Nama Curtis diambil dari nama mesin yang ia gunakan, mesin pesawat jenis Curtis A1. Dengan mobil buatannya, ia pernah menjuarai balapan tetapi hanya sebagai navigator, bukan sebagai pembalap.

Di tahun yang sama, Soichiro menikah dengan Sachi, seorang wanita berpendidikan. Kehadiran Sachi yang berpendidikan, bagi Soichiro yang tidak menjalani pendidikan formal menjadi sangat besar artinya. Sachi tidak hanya berperan sebagai istri, tapi juga guru yang mengajarkan tata krama dan ilmu-ilmu dasar. Tapi yang paling besar artinya

adalah bagaimana Sachi mengerti tentang minat Soichiro pada bidang teknik.

Pada tahun 1934, Soichiro berencana membuat mobil sendiri. Bukan mengambil mesin mobil dari merek-merek terkenal di masa itu. Niat itu pun ia jalani dengan terlebih dahulu membuat ring piston. Di tahun 1935, tepat disamping bengkel Art ia membuat papan nama Pusat Penelitian Ring Piston Art.

Ring piston buatan Soichiro selalu gagal, karena ia sama sekali tak mengerti masalah pencampuran logam. Karena ring piston buaatannya selalu patah atau menggores dinding slinder. Akhirnya ia datang ke Sekolah Tinggi Hamamatsu jurusan mesin, dan diberitahu bahwa ada campuran lain yang diperlukan untuk membuat ring piston, diantaranya silikon. Dengan informasi yang ia terima, akhirnya ia punya tekad yang bulat untuk melanjutkan sekolah, walaupun saat itu Soichiro sudah berumur 28 tahun.

Akhirnya 3 tahun kemudian, tepatnya tanggal 20 November 1937 ring piston berhasil dibuatnya.

Dan pada tahun 1938 ia mendirikan pabrik pembuatan ring piston bernama Tokai Seiki. Sedangkan bengkel yang ia kepalai diserahkan kepada anak buahnya untuk dikelola.

Bengkel yang ia dirikan akhirnya berproduksi secara resmi pada tahun 1941 setelah ada investor dari Toyota. Pada tahun 1945, tepatnya setelah perang dunia ke-2, Jepang menjadi negara rendah karena kalah perang. Dan hidup Soichiro menjadi terlunta-lunta. Ia tak mengerjakan pekerjaan apapun saat itu. Tidak ada niat lagi untuk membangun pabrik, bahkan ia hanya ingin belajar bermain suling saat itu.

Di masa setelah perang, dimana benda-benda masih sangat langka, justru industri tekstil berkembang sangat pesat saat itu. Kabarnya, orang-orang yang mempunyai mesin tenun, sekali menggerakkan mesinnya, ia bisa mendapatkan 10 ribu yen. Dan saat itu Soichiro berfikir bagaimana membuat mesin tenun yang lebih canggih dari yang ada saat itu. Ia pun mendirikan pabrik pembuatan mesin tenun yang akhirnya terhenti karena kurang modal.

Saat pabrik yang ia buat terhenti, ada seorang teman yang menawarkan mesin pemancar radio bekas kegiatan perang yang ternyata berjumlah 500 buah. Dan Soichiro diminta untuk memanfaatkan mesin tersebut.

Setelah melihat sepeda, ia pun berniat membuat sepeda motor dengan mesin pemancar radio. Cara mengendarai sepeda motor saat itu juga sangat berlainan dengan yang ada sekarang. Pertama-tama mesin harus dipanaskan dengan api, dan digenjot minimal 30 menit, baru mesin bisa digunakan. Tapi tetap saja laku keras, dan kapasitas produksi saat itu 1 unit lebih dalam 1 hari. Dalam setahun saja, 500 buah pemancar radio habis.

Dengan prestasi tersebut, Soichiro terus mengembangkan mesin sepeda motor, dan berhasil menciptakan sepeda motor yang dinamakan Dream D, setelah membuat mesin A, B, dan C. Motor buatan Soichiro ini adalah mesin 2 tak dengan 98 cc dan kecepatan hanya 50 km/jam.

Bersamaan dengan akan dipasarkannya Dream D, seorang marketer hebat bernama Fujisawa ikut menggabungkan diri dengan Soichiro dan membangun pabrik pembuatan sepeda motor. Kemudian selanjutnya, kehadiran Fujisawa membawa perubahan besar terhadap perusahaan bernama Honda.

Sebelum Dream D dipasarkan, Fujisawa menguji coba motor tersebut kepada masyarakat. Dan diketahui, karena Dream D adalah motor 2 tak, maka kebisingan yang dibuat menjadi masalah. Dan dengan demikian, Fujisawa memaksa Soichiro untuk membuat mesin 4 tak yang miskin suara kebisingan. Akhirnya mesin 4 tak dibuat dan berhasil menjadi nomor satu di Jepang. Dengan mesin 4 tak ini, kecepatan maksimum adalah 75 km/jam.

8. Bill Gates



William Henry Gates III atau lebih dikenal dengan nama Bill Gates dilahirkan pada 28 Oktober 1955, di Seattle, Washington. Bill Gates adalah anak kedua dari tiga bersaudara. Ayahnya William Henry Gates adalah seorang pengacara perusahaan yang punya banyak relasi di kota. Sedangkan ibunya Mary Maxwell seorang pegawai First Interstate Bank, Pacific Northwest Bell dan anggota Tingkat Nasional United Way.

Bill seorang anak yang cerdas, tetapi dia terlalu penuh semangat dan cenderung sering mengalami kesulitan di sekolah. Ketika dia berumur sebelas tahun, orang tuanya memutuskan untuk membuat perubahan pada dirinya dan mengirimnya ke Lakeside School, sebuah sekolah dasar yang bergengsi khusus bagi anak laki-laki. Di Lakeside itulah pada tahun 1968 Bill Gates untuk pertama kalinya diperkenalkan dengan dunia komputer, dalam bentuk mesin teletype yang dihubungkan

dengan telepon ke sebuah komputer pembagian waktu.

Dia dengan cepat menguasai BASIC, sebuah bahasa pemrograman komputer, dan bersama dengan para hacker yang belajar sendiri di Lakeside, dia melewatkan waktu ber-jam-jam menulis program, melakukan permainan, dan secara umum mempelajari banyak hal tentang komputer. “Dia adalah seorang eksentrik,” sebagaimana salah seorang guru memberikan Gates julukan itu. Bill Gates menempuh kuliah di Harvard University di Cambridge mulai tahun 1975. Di sana ia bertemu dengan Paul Allen sewaktu sekolah bersama-sama. Bersama Paul Allen, Bill Gates terus mengembangkan talentanya di bidang pemrograman komputer. Namun, Bill Gates memutuskan keluar (drop out) untuk menyumbangkan waktunya ke Microsoft.

Latar Belakang Pekerjaan

Melalui usaha kerasnya, perusahaan yang ia dirikan yang bernama Microsoft Corporation menjadi sukses dan Bill Gates melambung menjadi seorang jutawan. Di tahun 1990 Bill Gates sukses

merilis sistem operasi yang sangat sukses di pasaran dunia. Namun, Bill Gates juga mendapat reputasi yang tidak baik dalam karirnya. Tidak hanya satu kali, bahkan Bill Gates melakukan beberapa kali kesalahan dalam bisnis perangkat lunaknya. Di tahun 1990 Bill Gates mendapat tuntutan dari Departemen Keadilan Amerika Serikat dengan dakwaan Gates telah melakukan monopoli terhadap perusahaan-perusahaan kecil. Dan sekali lagi Bill Gates tersandung oleh hukum undang-undang bisnis Amerika Serikat pada tahun 1999. Pada tahun 2000, Bill gates mengundurkan diri dari jabatannya sebagai Ketua Pegawai Eksekutif dan ia memilih kembali ke profesi lamanya yang ia cintai yaitu Kepala Penelitian dan Pengembangan Perangkat Lunak di perusahaanya sendiri, Microsoft Corp. Dan pada awal tahun 2008, Bill Gates memutuskan untuk mengundurkan diri dari manajemen Microsoft dan mengkonsentrasikan diri pada kerja kedermawanan melalui yayasan sosial yang didirikannya, yaitu Bill & Melinda Gates Foundation.

Kehidupan Pribadi

Dalam kehidupan peribadinya, Gates menikah dengan Melinda French pada 1 Januari 1994. Mereka mempunyai tiga orang anak, Jennifer Katherine Gates (1996), Rory John Gates (1999) dan Phoebe Adele gates (2002). Dengan istrinya, Bill Gates telah mendirikan Bill & Melinda Gates Foundation, yang merupakan sebuah Yayasan Sosial yang memperhatikan penderita AIDS, beasiswa bagi universitas-universitas dan kepedulian pada dunia ketiga. Para kritikus mengatakan ini merupakan pembuktian terhadap kemarahan banyak orang tentang praktik monopoli, adikuasa perusahaannya dan beberapa kejahatan yang telah ia lakukan, tetapi beberapa orang yang dekat dengan Bill Gates berkata bahwa ia memang telah lama berencana untuk menyumbangkan sebagian besar hartanya. Di tahun 1999 koran Washington Post memberitakan bahwa "Gates telah menyatakan bahwa dia memutuskan untuk menyumbangkan \$5 milyar kepada organisasi mereka. Hal itu tentu tidak mengherankan karena menurut survei Majalah Forbes, Bill Gates selalu menjadi orang terkaya di dunia berturut-turut selama tahun 1996 – 2004

dengan jumlah \$ 90 Milyar. Dengan perjuangan dan tekad yang keras kini Bill Gates telah menggapai cita-citanya. Untuk mencapai kesuksesan memang diperlukan pengorbanan dan perjuangan yang berat, namun usaha keras dan sikap pantang menyerah Bill Gates telah membuahkan hasil yang dapat ia nikmati saat ini.

FAKTA FAKTA KEKAYAAN BILL GATES

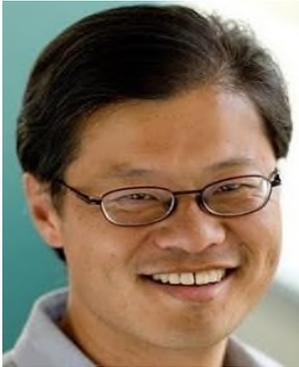
1. Bill Gates menghasilkan US\$250 setiap detik, itu sekitar US\$20 juta sehari dan US\$7,8 milyar setahun!
2. Jika dia menjatuhkan US\$1.000, dia bahkan tidak perlu repot-repot lagi untuk mengambilnya kembali karena sama dengan waktu 4 detik untuk mengambil, dia sudah memperoleh penghasilan dalam jumlah yang sama.
3. Utang nasional Amerika sekitar US\$5,62 triliun, jika Bill Gates akan membayar sendiri utang itu, dia akan melunasinya dalam waktu kurang dari 10 tahun.

4. Dia dapat menyumbangkan US\$15 kepada semua orang di dunia tapi tetap dapat menyisakan US\$5 juta sebagai uang sakunya.
5. Michael Jordan adalah atlit yg dibayar paling mahal di Amerika. Jika dia tidak makan dan minum dan tetap membiarkan penghasilannya utuh dalam setahun sejumlah US\$30 juta, dia tetap harus menunggu sampai 277 tahun agar bisa sekaya Bill Gates sekarang.
6. Jika Bill Gates adalah sebuah negara, dia akan menjadi negara terkaya sedunia nomor ke 37 atau jadi perusahaan Amerika terbesar nomor 13, bahkan melebihi IBM.
7. Jika semua uang Bill Gates ditukarkan ke dalam pecahan US\$1, kita dapat menyusunnya menjadi jalan dari bumi ke bulan, 14 kali bolak balik. Tapi jalan itu harus dibuat non stop selama 1.400 tahun dan menggunakan total 713 buah pesawat Boeing 747 untuk mengangkut semua uang itu.
8. Bill Gates sekarang berumur 40 tahun. Jika kita mengasumsikan dia dapat hidup 35 tahun lagi maka dia harus membelanjakan US\$6,78

juta per hari untuk menghabiskan semua uangnya.

9. Tapi! Jika pemakai Microsoft Windows dapat mengklaim US\$1 untuk setiap kali komputernya hang karena Microsoft Windows, Bill Gates akan segera bangkrut dalam waktu 3 tahun!

10. Jerry Yang



Jerry Yang dilahirkan pada tahun 1968 di Taipei, Taiwan, dengan nama Yang Chih Yuan. Pada umur 10 tahun, ia "hanyalah" seorang imigran dari Taiwan. Bersama ibu dan adiknya, mereka hijrah dan menetap di San Jose, California, Amerika Serikat.

Ayahnya sudah meninggal pada saat ia baru berumur dua tahun. Saat dia pertama masuk sekolah di San Jose, dia hanya memiliki satu kosakata bahasa Inggris, shoe (sepatu). Ketika menginjak dewasa, Yang kuliah di Stanford University pada tahun 1990, dan mendapatkan gelar sarjana muda dan master dalam waktu 4 tahun..

Pada akhir tahun 1993, Jerry melanjutkan pendidikan program Ph.D. di Electrical Engineering Stanford University. Di sana, Jerry Yang berkenalan dengan teman sekampusnya David Filo. Lewat pertemanan bersama David Filo, Jerry Yang mulai menyukai kegiatan surfing di internet, hingga

menghabiskan waktunya berjam-jam berada di depan komputer. Akibatnya, aktivitas belajar mereka terbengkalai.

Pada saat melakukan kegiatan surfing, mereka sering kesulitan mencari sesuatu yang mereka butuhkan di dunia maya ini. Maka pada bulan Februari 1994, mereka mulai rajin mengumpulkan link-link dengan membuat indeks atas situs-situs web favoritnya. Kegiatan ini mereka lakukan di trailer di kampus Stanford University. Dalam waktu singkat, mereka telah lebih banyak menghabiskan waktu untuk membuat link-link situs favorit dari pada membuat disertasi program doktor yang tengah mereka tempuh.

Akhirnya, list berupa link dari situs yang telah mereka temukan yang mereka buat telah menjadi terlalu panjang dan terlalu banyak, sehingga mereka membaginya menjadi kategori-kategori. Saat kategori-kategori itu pun tidak memenuhi, dibuat juga sub-subkategori. Itulah awal mula lahirnya konsep dari pembuatan Yahoo!.

Pada saat pertama kali dibuat, mereka memberi nama situsnya Jerry's Guide to the World Wide Web, tetapi nama tersebut terlalu panjang untuk nama sebuah situs. Kemudian setelah mencari nama yang dianggap bagus di dalam direktori yang mereka buat, mereka memutuskan untuk menggunakan nama Yahoo, yang merupakan singkatan dari yet another hierarchical officious oracle. Tujuan awal dari pembuatan situs itu adalah sebagai alat untuk mencari sesuatu di internet atau search engine.

Pada awalnya, mereka menggunakannya untuk kepentingan pribadi. Namun, ternyata mereka kemudian menyadari bahwa indeks situs yang mereka susun dapat digunakan oleh orang lain sebagai titik pijak pertama menyusur situs web. Pengunjung situs ini pun makin banyak dan mendapat sambutan luar biasa oleh pengguna Internet. Mengetahui banyak orang yang mengakses Yahoo!, maka jadilah mereka membuatnya menjadi database yang teratur dan mengembangkan semacam software mesin pencari untuk menjalankannya.

Karena belum ada modal, mereka memanfaatkan komputer-komputer milik universitas untuk kegiatan ini. Data disimpan di komputer Jerry Yang yang mempunyai nickname "Akebono". Sedang mesin pencari ditempatkan di komputer David Filo yang ber-nickname "Konishiki". Kedua nickname tersebut diambil dari nama-nama pegulat terkenal Hawaii pujaan mereka.

Pada musim gugur tahun 1994, situs mereka mulai mendapatkan rekor hit sebanyak 1 juta pengunjung per hari. Itulah yang membuat infrastruktur jaringan komputer di universitas terbebani traffic yang besar. Tak heran jika para pejabat universitas meminta keduanya untuk menyewa server (hosting) di luar untuk menjalankan "bisnis" mereka itu, agar lebih leluasa lagi.

Kini, Yahoo! telah menjadi perusahaan dunia yang bergerak di bidang komunikasi, komersial, dan media berbasis internet. Setiap bulannya ada 232 juta pengguna Internet di seluruh dunia yang menggunakan jasa pelayanan Yahoo!, mulai dari mesin pencari, portal, e-mail gratis, bisnis online, sampai pembuatan dan penyewaan tempat situs.

Jaringan Yahoo! yang berkantor pusat di Sunnyvale, California, AS ini sudah berdiri di 25 lokasi yang tersebar di benua Eropa, Asia, Amerika Latin, Australia, Kanada, dan tentu saja Amerika Serikat. Hasilnya keuntungan besar pun dihasilkan oleh Jerry Yang bersama Yahoo! Yang menjadikan seorang imigran Taiwan tersebut menjadi seorang miliarder.

Menurut Fortune.com, kekayaan pria dengan nama asli Yang Chih-Yuan ini pada tahun 2000 sekitar 5,85 miliar dolar AS. Rumah tinggalnya dibeli seharga 1,9 juta dolar AS, terletak di Los Altos, kawasan barat San Jose dengan lima kamar tidur dan pemandangan ke arah Teluk San Fransisco. Meski demikian, ia tak lupa pada almamaternya. Bersama David Filo, ia menyumbang 2 juta dolar AS untuk almamaternya tersebut. agnes davonar

11. Larry Page



Larry Page adalah salah seorang pendiri Google dan saat ini Presiden Produk-produk Google Inc. Lawrence E. Page lahir tahun 1973 di Lansing, Michigan dari orangtua Carl Vincent Page, adalah seorang profesor ilmu

komputer di

Universitas Michigan dan Gloria Page, yang merupakan guru pemrograman komputer di Universitas Michigan. Setelah lulus dari East Lansing High School ia belajar dan mendapatkan gelar Bachelor of Science di bidang rekayasa komputer dari University of Michigan dan melanjutkan studi program Master di Universitas Stanford.

Sementara belajar di Universitas Stanford, Page diperkenalkan kepada Sergey Brin. Keduanya tidak memulai sebagai teman, sepertinya tidak setuju pada kebanyakan topik pembicaraan, tetapi akhirnya menemukan sebuah subjek yang telah

menjadi sangat menarik bagi mereka berdua. Topik yang Mengambil informasi dari kumpulan data besar. Pasangan ini kemudian menulis apa yang secara luas dianggap sebagai kontribusi mereka, kertas kerja yang disebut "The Anatomy of a Large-Scale Hypertextual Web Search Engine". sejak itu menjadi makalah mereka menjadi satu dari sepuluh makalah ilmiah paling banyak diakses di Stanford University.

Setelah mereka mulai bekerja pada sebuah proyek yang kemudian menjadi mesin pencari Google. Setelah mencoba menjual gagasan namun gagal, mereka menulis rencana bisnis dan membawa total investasi awal hampir \$ 1 juta untuk memulai perusahaan mereka sendiri. September 1998 Google Inc dibuka di Menlo Park, California. Perusahaan tumbuh begitu cepat dan mendapatkan begitu banyak karyawan beberapa kantor di Relokasi karena kurangnya ruang, akhirnya Google Inc menetap di tempat yang sekarang di sebut Mountain View, California. Selama beberapa tahun berikutnya google yang dipimpin oleh Larry dan Sergey Google membuat banyak inovasi dan ditambahkan ke daftar produk

dan karyawan (hampir 5.000 tahun 2006). Oktober 2004 Google mengumumkan hasil kuartal pertama mereka sebagai sebuah perusahaan yang ditawarkan ke publik, dengan mencatat penerimaan sebesar \$ 805.9 juta. Pada tahun 2005 Page telah diperkirakan memiliki kekayaan senilai US \$ 12 miliar dan menjadi orang urutan ke enambelas dalam daftar majalah Forbes dan membuatnya menjadi orang ke-27 orang terkaya di dunia.

Pada tahun 2002, Larry bersama Forum Ekonomi Dunia Global Leader for Tomorrow. Ia adalah anggota National Advisory Committee (NAC) untuk Universitas Michigan College of Engineering, dan bersama-sama dengan Co-Founder Sergey Brin, Larry mendapat penghargaan Marconi Prize pada tahun 2004. Dia adalah wali direksi dari X PRIZE, dan terpilih menjadi anggota National Academy of Engineering pada tahun 2004.

13

TENTANG PENULIS



Lahir di desa Pasawahan Kecamatan Takokak Cianjur pada tanggal 02 November 1975 dari ayah seorang Guru Sekolah Dasar dan Ibu seorang Guru Taman Kanak-kanak sebenarnya tidak pernah bercita-cita untuk menjadi seorang perawat. Seperti kebanyakan anak-anak pada waktu itu cita-citanya adalah ingin menjadi seorang tentara.

Cita-cita tersebut semakin kuat hingga memutuskannya untuk masuk Akademi Keperawatan Jenderal Achmad Yani Cimahi setelah sebelumnya mengalami kegagalan dalam mengikuti seleksi calon taruna Akademi Angkatan Laut yang dilaksanakan di Ajendam Bandung Jawa Barat.

Dengan berfikir bahwa dengan masuk Akademi Keperawatan Jenderal Achmad Yani yang merupakan milik yayasan angkatan darat (Kartika Eka Paksi) akan memiliki akses khusus untuk mewujudkan impiannya menjadi seorang perwira angkatan Laut, akhirnya jalur alternative untuk menjadi tentara itu direncanakannya dengan mencoba rencana kedua untuk melewati jalur seleksi prajurit karir Sekolah Perwira Wajib Militer dan menjadi Corp Kesehatan Militer (CKM) dengan menyelesaikan kuliah di Akademi Keperawatan terlebih dahulu.

Keinginan tersebut begitu kuatnya sehingga membuatnya hingga sampai semester akhir Akademi Keperawatan masih menggembelng diri untuk mengikuti seleksi menjadi seorang perwira angkatan laut.

Tetapi jalan hidup berkata lain, sebelum seleksi calon perwira wajib militer dibuka, dicobanya untuk mengikuti seleksi PT. AEA (Asih Eka Abadi) sekarang International SOS dan dari seleksi tersebut didapatkannya kabar bahwa dirinya telah

diterima di PT. AEA dan harus segera mengikuti job training di Jakarta.

Berbekal Do'a dari kedua orang tua dan keyakinan bahwa Allah telah memilihkan jalan lain baginya untuk tidak ngotot ingin menjadi seorang tentara, akhirnya dilepaskannya cita-cita kuat untuk menjadi seorang tentara itu dengan menerima tawaran PT.AEA dan mengikuti job training di Jakarta meskipun pada waktu itu semua mahasiswa tengah mempersiapkan diri menjelang pelaksanaan Wisuda kelulusan angkatan XI Akademi Keperawatan Jenderal Achmad Yani Cimahi.

Dari keputusan inilah perjalanan hidupnya untuk menjadi seorang perawat dan menerima dirinya dengan ikhlas dan berbesar hati untuk menjadi seorang perawat dimulai.

Satu hal yang kuat mengobsesi dirinya adalah ingin menjadi seorang perawat yang berbeda dari perawat kebanyakan pada waktu itu yang memang masih berjuang untuk melepaskan diri dari marginalitas dalam profesi kesehatan. Dirinya

ingin membuktikan bahwa seorang perawat memiliki martabat dan berhak berdiri sejajar dengan profesi lain dalam profesi kesehatan dengan bukti yang nyata dalam kehidupannya baik secara fisik maupun psikologisnya.

Pengalaman Kerja

- 1997 : International SOS Paramedic
(Asia Emergency Assistance) Jakarta
- 1997 : International SOS Paramedic
PT. Fluor Daniel International - INCO
Soroako South Sulawesi
- 1999 : International SOS Paramedic
Adaro Coal Mining South Kalimantan
- 2000 : Rumah Sakit Islam Assyifa Sukabumi
- 2003 : Yayasan Meliandhika Indonesia
- 2003 : Balai Pengobatan Prima Medika
- 2007 : Tenaga Pengajar DIII Keperawatan
Poltekes Yapkesbi Sukabumi
- 2009 : Leadership Center Of Nursing
- 2009 : Tenaga Pengajar D III Kebidanan
Poltekes Yapkesbi Sukabumi
- 2010 : Tenaga Pengajar Prodi S1 Keperawatan
Stikes Kota Sukabumi

Prestasi Kerja

- 1998 : International SOS Paramedic On Site
First Aid Trainer for Fluor Daniel
International – INCO corporation
- 1999 : International SOS Paramedic On Site
Coordinator for Adaro Coal Mining
- 2003 : Ketua Yayasan Meliandhika Indonesia
- 2003 : Pendiri dan Pemilik Balai Pengobatan
Prima Medika Kabupaten Sukabumi
- 2004 : Kepala Ruangan ICU
RS Islam Assyifa Sukabumi
- 2004 : Kepala Sub Bag. Asuhan Keperawatan
RS Islam Assyifa Sukabumi
- 2005 : Kepala Sub Bag. Asuhan Keperawatan
dan Diklat Keperawatan RS Assyifa
- 2007 : Sekertaris Koperasi Karyawan Assyifa
- 2009 : Ketua Komite Keperawatan RSI Assyifa
- 2009 : Kepala Sub Bagian Pemasaran
RS Islam Assyifa Sukabumi
- 2009 : Direktur Leadership Center Of Nursing
- 2010 : Kepala Bagian SDM dan Organisasi
RSI Assyifa Sukabumi
- 2011 : Mengundurkan diri untuk berwirausaha

2011 – Sekarang

- Owner Balai Pengobatan Prima Medika Indonesia
- Ketua Yayasan Meliandhika Indonesia
- Ketua Forum Peduli Profesi Perawat Indonesia
- Owner Rumah Luka Cirebon Cabang Kota Sukabumi
- Owner Rumah Herbal Mutiara Agnia Kabupaten Sukabumi
- Ketua Yayasan Whira Ismaya Medika

Pendidikan Keperawatan

1997 : Lulus Akademi Keperawatan
Jenderal Achmad Yani Cimahi

2009 : Lulus S1 Keperawatan
Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan
Kota Sukabumi.

2011 : Lulus Program Pasca Sarjana STM IMNI
Jakarta

Photo Keluarga



Istri :

N. Mely Melani Aprilianti, AMK
Manajer Pribadi dan Ibu bagi anak-anak tercinta.

Anak :

1. Andika Aulia Ramadhan
Juara II Olympiade Pengetahuan Alam Tingkat SD
Cita-cita : Pelatih Sepak Bola menggantikan Jose Mourinho atau Sir Alex Ferguson

2. Wildan Dinova Adisatya
Jago gambar dan main sepeda
Cita-cita : Ingin seperti papa
3. Luna Agnia Mutiara
Penyayang binatang punya kelinci baik,
sepasang si cici dan si Pero dan Kucing manis
sepasang si Cimot dan Si Comet
Cita-cita : Mau sekolah di Amerika

BUKAN KARENA TEORI

Jika kita terlahir dalam kondisi telanjang.....

Siapakah yang memberikan kita rezeki dan pakaian

Jika kita terlahir tak memahami kata

Siapakah yang mengajarkan kita merangkai kata untuk berbicara

Jika kita terlahir tak langsung bisa berlari

Siapakah yang mengajarkan kita telungkup, duduk, berdiri, berjalan dan kemudian berlari.

Bukanlah **TEORI** yang menjadikan kita menjadi seperti saat ini,

Semua terjadi karena kehendak dan kasih sayang-Nya.....

Kita harus beradaptasi dengan alam dan kehidupan untuk menjalani dengan ikhlas segala aturan-Nya....

Kita yakin bahwa kita bisa melakukan sesuatu atas kehendak-Nya...

Kita ikhlas menerima segala resiko dari jalan yang telah kita tempuh karena ridho-Nya....

Kita belum mengenal dengan baik rasa takut dalam kehidupan ini selain rasa takut tidak bersama-Nya....

Akhirnya kita berani untuk mencoba sesuatu yang baru dalam hidup kita untuk-Nya,

Sesuatu yang belum pernah kita lakukan, tetapi harus kita lakukan untuk memaknai hidup kita bagi-Nya.....

Yang menjadikan kita seperti saat ini adalah keberanian untuk **Mencoba, mencoba dan mencoba**

Kita belajar mengetahui kekurangan kita tanpa rasa takut....

Karena yakin bahwa kasih sayang-Nya tak akan membuat kita sengsara dan terlunta-lunta

Masihkan kita takut dan tidak percaya diri untuk menjadi sukses dan bahagia dalam hidup kita.....

*Proud be a Nurse and
Be Nurse Entrepreneur!!*

*Salam Kompak selalu
Wahyudi Hermawan*