

Lukman S. Thahir

Filsafat bisnis

Kiat Sukses Membangun Bisnis Anda



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ini kedalam bentuk apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

All Rights Reserved

FILSAFAT BISNIS

KIAT SUKSES MEMBANGUN BISNIS ANDA

Penulis :

Dr. H. Lukman S. Thahir, M.A

Desain Cover dan Tata Letak:

Taufik Kambayang

Cetak ke 1, MEI 2020

143 Halaman ; 14,8 cm : 21 cm

Percetakan:

Ladang Kata, Yogyakarta

ISBN: DALAM PROSES

Penerbit:

IQRA PUBLISHING Kerja sama LADANG KATA,
YOGYAKARTA

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR ISI.....	iii
<u>1.</u> PENDAHULUAN	1
<u>2.</u> Apa itu Filsafat Bisnis	7
<u>3.</u> Mengapa Pemimpin_Bisnis Masa Depan Butuh Filsafat?	15
<u>4.</u> Berawal dari_Mengelola Perguruan Tinggi yang Collapse	29
<u>5.</u> Menjadi General Maneger di Perusahaan Tambang ...	45
<u>6.</u> Menjadi Konsultan Bisnis_di Perusahaan International	62
<u>7.</u> Membuka Sekolah Bisnis	72
<u>8.</u> Menjadi Motivator Nasional	82
<u>9.</u> Kiat Sukses 1:	94
Cintailah Usaha atau Pekerjaan Anda	94
<u>10.</u> Kiat Sukses 2:	
Milikilah Mental Intrepeneur	106
<u>11.</u> Kiat Sukses 3:	120
Bring your Spirituality into Your Workplace	120
<u>12.</u> Penutup	128

PENDAHULUAN

Buku ini selesai ditulis pada saat dunia umumnya dikejutkan dengan penyebaran wabah pandemi global virus corona atau biasa disebut covid 19, yang bermula pada awal Desember 2019 di ibu kota Provinsi Hubei Wuhan, salah satu kota di China. Wabah ini telah menjangkiti warga di 200 negara, dan hingga 31 Maret, pukul 13.35 Wib, total masyarakat global yang terinfeksi sebanyak 786.291, sembuh 166,041, dan meninggal dunia sebanyak 37.820. Khusus untuk Indonesia/ 31 Maret 2020 pukul 12.00 Wib, tercatat jumlah kasus positif sebanyak 1.528, sembuh 81 orang dan meninggal dunia 136 orang.

Kejadian ini memberi dampak ekonomi yang diprediksi berlangsung lama. Harga saham Wall Street, misalnya tertekan, Indeks Dow Jones Industrial Average ditutup terkoreksi 4,4 persen dari 973,65 poin. Untuk Indonesia sebagaimana penjelasan Menkeu, Sri Mulyani, pertumbuhan ekonomi Indonesia 2020 bisa minus 0,4, persen). Dampak lainnya yang ditimbulkan adalah

dampak social yang signifikan, khususnya di Indonesia, misalnya lebih 50 juta orang terancam kehilangan pekerjaan, terjadi pengangguran massal, timbul rasa curiga dan hilangnya kepercayaan terhadap masyarakat, maraknya kehidupan keagamaan juga menjadi masalah, seperti pengajian dan zikir bersama ditiadakan, masjid-masjid, kosong, dan sebagainya.

Dalam situasi seperti ini, banyak orang kehilangan arah, tidak tahu entah mau berbuat apa; tertekan, bingung dan panik, seakan hidup mereka hanya sejengkal dari kematian. Reaksi demikian, sebenarnya sangat manusiawi, tetapi terkadang berlebihan, karena manusia pada prinsipnya bereaksi, baik negative maupun positif, tergantung cara mereka bagaimana memahami dan memaknai realitas hidup ini. Dalam paradigma filsafat, itulah yang dimaksud dengan world views, pandangan dunia, atau navigasi hidup seseorang [konsep ini akan lebih dipertegas pada kajian apa itu filsafat bisnis]. Anda bisa membayangkan bagaimana hidup tanpa navigasi, seperti kapal tanpa kemudi, kata Napoleon Hills.

Banyak orang tidak menyadari bahwa dirinya memiliki kekuatan yang jauh lebih besar daripada yang ia sadari. “You have so much more power than you realize”. Pandemi kasus Covid 19 misalnya, benar telah memporak-porandakan kehidupan kemanusiaan kita, tetapi itu tidak berarti kita tidak bisa berbuat apa-apa. Setiap penyakit, pasti ada obatnya, dibalik musibah pasti ada jalan keluarnya, dan setiap satu kesulitan yang kita alami, pasti ada dua kemudahan dan kebahagiaan yang akan kita dapati. Manusia benar bahwa secara hukum alam tidak bisa terbang, tetapi kita bisa membuat alat yang bisa menerbangkan kita. Api itu sifatnya membakar, tetapi dengan kecerdasan manusia, ia bisa membuat alat atau benda yang tahan api.

Karena itu, berhentilah merenungi nasib. Jangan mengabaikan masa depanmu dan justru hanya disibukkan oleh keluhan-keluhanmu. Itu sama halnya dengan kita mengabaikan istana-istana yang indah, kata Aidul Qarni, pengarang *La Tahzan*, dengan sibuk meratapinya puing-puing yang telah lapuk. Mulailah bangkit dan berkarya, bakar energi negatifmu dengan jiwamu yang pantang menyerah, terbang hingga ke ujung langit sambil

berteriak ke seluruh semesta alam seperti yang pernah diucapkan oleh Jalaludinn Rumi, “Di balik tirai malam, pasti tersimpul senyum subuh”.

Demikian filsafat menyikapi setiap persoalan hidup. Sebagai navigasi, filsafat memberi ruang terbuka bagi kita untuk melihat berbagai problem dengan cara pandang yang berbeda. Meminjam bahasa Anders Poulsen, dalam tulisannya, “Why Future Business Leaders need Philosophy”, [sebagaimana akan di jelaskan di bawah ini], “to view the world in different shades”, [melihat dunia dalam berbagai nuansa]. Banyak para pebisnis gagal, bukan karena mereka tidak punya mental intreprenneur, bukan juga karena mereka tidak memahami prinsip-prinsip berbisnis, tetapi karena mereka gagal melihat masalah dalam kaca mata yang memiliki berbagai nuansa. Di sinilah pentingnya Filsafat Bisnis, dan mengapa para pemimpin pebisnis masa depan butuh kepada filsafat.

Kamus Webster mendefinisikan filsafat sebagai sistem motivasi atau prinsip-prinsip dasar yang berfungsi sebagai dasar untuk keyakinan atau tindakan. Mereka yang terlibat dalam manajemen perusahaan mungkin

bertanya-tanya bagaimana definisi ini berhubungan dengan kesuksesan di dunia bisnis. Manajer dan pemilik perusahaan mungkin terkejut mengetahui bahwa filosofi yang kuat adalah landasan kesuksesan dalam bisnis. Ketika Anda mulai memahami dan mengembangkan filosofi untuk bisnis Anda, menjadi lebih mudah untuk membangun organisasi yang produktif dan kohesif yang dapat menangani setiap tantangan yang mungkin timbul.

Ide filsafat bisnis mirip dengan peta jalan bagi perusahaan. Jika Anda mengunjungi kota baru, akan frustrasi jika mencoba menavigasi tanpa GPS atau peta. Anda tidak tahu bagaimana menuju ke berbagai tempat atau berapa lama untuk sampai ke sana. Analogi yang sama ini dapat diterapkan pada perusahaan tanpa filosofi bisnis yang solid. Dari penjelasan seperti ini, sebagaimana yang akan dijelaskan secara detil bawah ini, dapat disimpulkan secara umum bahwa apa yang dimaksud filsafat bisnis itu adalah seperangkat prinsip dan keyakinan yang diusahakan perusahaan untuk mencapai kesuksesan.

Apa itu Filsafat Bisnis

Untuk menjawab pertanyaan ini, saya tidak berusaha untuk menjelaskannya secara akademis, pasti sangat berbelit-belit, dan membosankan. Karena alasan seperti ini pula, mengapa filsafat dianggap pelajaran yang sulit dipahami dan orang berusaha untuk tidak mempelajarinya. Dalam konteks bisnis, filsafat sebenarnya, tidak seperti itu. Karena itu, untuk maksud menyederhanakannya sehingga memudahkan kita untuk memahaminya, terutama kaitannya dengan bisnis, saya ingin menyatakan bahwa Filsafat itu secara sederhana adalah memiliki pandangan dunia, “the way they see and understand the world”, cara kita melihat dan memahami dunia, atau sudut pandang seseorang menafsirkan dunianya. Ketika seseorang berpikir, bertindak dan mengambil keputusan, pasti orang itu dipengaruhi oleh pandangan dunianya, baik yang diambil dari orang yang menginspirasi, atau dari orang lain. Jika orang itu telah bertindak dan mengambil keputusan berdasarkan pandangan seseorang yang menginspirasi, maka

orang itu sebenarnya telah memiliki pandangan dunia, atau ia sudah dapat dikatakan berfilsafat.

Untuk lebih jelasnya, saya ingin memberi contoh sebagai berikut: “Semua orang sukses di dunia ini, pasti memiliki filsafat atau pandangan dunia, tanpa terkecuali. Tidak ada orang sukses, kecuali pasti dia memiliki pandangan dunia. Pandangan dunia ini bisa datang dari mana saja, menginspirasi seseorang, lalu kemudian ia jadikan dasar berpikir, bertindak dan mengambil keputusan. Itulah yang dimaksud dengan filsafat. Sebagai contoh, kita bisa lihat pada sosok pengusaha sukses Indonesia, Si Anak Singkong, Chairul Tandjung. Karena lahir dari keluarga yang pas-pasan, Ia memulai bisnisnya dengan usaha foto copy, ketika menjadi mahasiswa kedokteran gigi di Universitas Indonesia, lalu ia kembangkan bisnisnya lebih serius, dengan merintis sebuah toko yang menjual peralatan kedokteran gigi dan laboratorium, selanjutnya ia bersama beberapa rekannya memulai bisnis baru di bidang ekspor sepatu anak – anak yang berpayung di sebuah perusahaan yang bernama PT Pariarti Shindutama. Hanya dengan bermodalkan 150 juta rupiah hasil pinjaman dari sebuah bank, usahanya

tersebut terbilang sukses karena langsung mendapatkan pesanan jumlah besar dari Italia. Walaupun keberuntungan seakan sedang berpihak kepada Chairul dan perusahaannya tersebut, nyatanya terdapat sesuatu yang mengganjal di hatinya. Pada akhirnya, perbedaan pandangan dan lain hal, Chairul memutuskan untuk berpisah dengan ketiga rekannya yang selama ini sudah bersama-sama membangun bisnis sepatu ekspor tersebut dan mulai membangun usahanya sendiri. Terakhir, dengan keahlian yang dimilikinya dan luasnya relasinya, ia mengembangkan perusahaannya, yang ia beri nama CT Corp, perusahaan yang kemudian mengantarkannya menjadi salah seorang terkaya dan inspiratif di Indonesia.

Apakah kesuksesan Chairul Tandjung ini terjadi karena aji mumpung atau karena kebetulan memang nasib baiknya?. Dalam bukunya yang begitu tebal, sekitar 384 halaman, terlihat dengan jelas bagaimana dia dipengaruhi oleh beberapa orang tokoh yang sangat mempengaruhi pandangan dunis bisnisnya, tiga diantaranya harus disebutkan di sini, adalah bapaknya sendiri, Abdul Ghafar Tandjung, dan ibunya Halimah, serta guru teaternya, yang ia biasa sapa dengan panggilan

Mas Yan. Dari mereka inilah terbentuk filsafat bisnisnya, yang dalam wawancara diberbagai media ia merumuskannya menjadi tiga: peluang, kepercayaan, dan Jaringan/komunikasi.

Contoh lain adalah Bill Gate, penemu “makhluk ajaib” yang bernama Microsoft di tahun 1975. Ia menemukan Microsoft ini, dengan temannya, Paul Allen, tidak muncul begitu saja. Ia mendapat inspirasi dari. Dr Henry Edward Roberts, seorang pengembang awal komputer pribadi, meninggal pada hari Kamis di Georgia di usia 68 tahun, setelah melihat sebuah artikel tentang MITS Altair 8800 di Popular Elektronik. Beberapa quotesnya yang inspiratif adalah: “Don’t compare yourself with anyone in this world...if you do so, you are insulting yourself”. [Jangan membandingkan diri anda dengan siapa pun di dunia ini. Jika anda melakukannya, anda menghina diri sendiri]. Ia juga pernah berkata: “Success is a lousy teacher. It seduces smart people into thinking they can't lose” [Sukses adalah guru yang buruk. Ini menggoda orang pintar untuk berpikir bahwa mereka tidak akan kalah]

Demikian juga Warren Buffett, ia tidak menjadi salah satu investor paling sukses sepanjang masa sendirian. Dia memiliki mentor, guru, dan kolega yang membantunya mengembangkan gaya berinvestasi yang cerdas dari waktu ke waktu. Orang-orang seperti Benjamin Graham, David Dodd dan Phil Fisher membantunya mengembangkan alat yang diperlukan untuk membangun kerajaan bisnisnya senilai \$ 92,5 miliar. Kata-kata inspiratif Buffets yang bisa kita jadikan pandangan dunia kita, antara lain: “It takes 20 years to build a reputation and five minutes to ruin it ...[“Butuh 20 tahun untuk membangun reputasi dan lima menit untuk merusaknya] “*You can’t make a good deal with a bad person.*” [Kamu tidak bisa membuat kesepakatan yang baik dengan pribadi yang tidak baik.]. “It’s better to hang out with people better than you. Pick out associates whose behavior is better than yours and you’ll drift in that direction.”

Demikian dua contoh untuk menjelaskan apa yang dimaksud dengan filsafat. Dari pemaparan tersebut, jika dihubungkan dengan bisnis, dapat ditarik kesimpulan, bahwa apa yang dimaksud dengan filsafat

bisnis adalah seperangkat prinsip dan keyakinan yang dimiliki oleh perusahaan atau setiap pelaku usaha [pebisnis] untuk menggerakkan dan menavigasi perusahaan mencapai kesuksesan. Navigasi atau pandangan dunia ini berfungsi sebagai blue print untuk operasi keseluruhan bisnis, yang mempengaruhi visi-misi dan tujuannya. Filsafat bisnis mungkin juga mencantumkan nilai-nilai perusahaan yang penting bagi pendiri, eksekutif, dan karyawannya. Filsafat bagi perusahaan mencerminkan nilai-nilai pemimpinnya, membantu bisnis untuk merasa lebih bersifat personal dan menjunjung tinggi kolektivitas.

Filsafat bisnis bisa juga dipahami sebagai sistem motivasi atau prinsip-prinsip dasar yang berfungsi sebagai dasar untuk keyakinan atau tindakan sebuah perusahaan. Mereka yang terlibat dalam manajemen perusahaan mungkin bertanya-tanya bagaimana definisi ini berhubungan dengan kesuksesan di dunia bisnis. Manajer dan pemilik perusahaan mungkin terkejut mengetahui bahwa filosofi yang kuat adalah landasan kesuksesan dalam bisnis. Ketika Anda mulai memahami dan mengembangkan filosofi untuk bisnis Anda, menjadi

lebih mudah untuk membangun organisasi yang produktif dan kohesif yang dapat menangani setiap tantangan yang mungkin timbul.

Misalnya, salah satu filosofi bisnis yang dapat diterapkan dalam pernyataan misi bisnis anda sendiri adalah: “Do not make excuses, make improvements.” [“Jangan membuat alasan, buat perbaikan”]. Ketika menjalankan bisnis, banyak hal berjalan, tidak sesuai rencana. Anda mungkin gagal meluncurkan produk tepat waktu atau gagal memenuhi proyeksi pendapatan Anda. Jika sesuatu tidak berjalan dengan benar, cari cara untuk memperbaiki daripada membuat alasan. Kebanyakan orang cepat memberikan alasan ketika hal-hal tidak berjalan sesuai rencana, tetapi melakukannya tidak membantu dalam bisnis karena alasan tidak menyelesaikan masalah. Alih-alih, fokuslah pada pemecahan masalah untuk mencapai tujuan Anda.

Beberapa filosofi bisnis dari perusahaan besar yang sudah terkenal dan telah mendasari peta bisnisnya adalah perusahaan Google. Perusahaan ini memiliki beberapa atribut terkenal dalam filosofinya, termasuk, antara lain:

- Anda dapat menghasilkan uang tanpa melakukan kejahatan.
- Yang terbaik adalah melakukan satu hal dengan sangat baik.

Setelah menciptakan filosofi bisnis, langkah selanjutnya adalah mengartikulasikan dan mengomunikasikan filosofi itu kepada karyawan perusahaan. Ketika pemilik bisnis mempraktikkannya, menjadikan tujuan, prinsip, dan keyakinan, maka perusahaan ini telah menciptakan filsafat dalam bisnisnya. Filsafat ini, sebagaimana yang dilakukan perusahaan Google, mungkin berkaitan dengan Profitability, Customers, Employees, Services, dan Products. Karena itu, tugas penting yang harus dilakukan oleh para owner atau leader Perusahaan adalah membuat atau menciptakan filsafat bisnis perusahaannya, yang dengannya menjadi navigasi atau peta bagi kesuluruhan karyawan.

Mengapa Pemimpin Bisnis Masa Depan Butuh Filsafat?

Judul ini sengaja saya angkat, sebenarnya terinspirasi dari tulisan Ander Poursen yang mengurai bagaimana filsafat memainkan peran yang sangat penting dalam menyelesaikan berbagai tantangan dan krisis ekonomi yang dihadapi oleh para pebisnis di abad ini. Menurut Poursen, setelah krisis keuangan, era turbulensi yang parah, telah meningkat berbagai perubahan yang cepat dan munculnya kompleksitas hidup. Awan hitam menggantung selama kemakmuran ekonomi dekade terakhir dan kebiasaan konsumsi global, secara fundamental menantang tujuan bisnis. Seringkali pendekatan terhadap praktik bisnis bersifat satu dimensi, kurang kaya dan mendalam. Ini berlaku baik untuk pendukung maupun yang mengkritisi praktik bisnis saat ini. Pada masa-masa ini, penting untuk dapat melihat dunia dalam berbagai nuansa.

Dengan mengutip Thomas Hurka, professor filsafat di Universitas Calgary dan hasil penelitian terbaru Payscale, Poursen tidak hanya mengangkat kasus

lulusan alumni jurusan filsafat yang setelah dipekerjakan, jurusan filsafat maju lebih cepat daripada rekan-rekan mereka yang hanya memiliki gelar bisnis, tetapi juga, sebagaimana pandangan Thomas Hurka, dimana ia sangat menyarankan generasi muda untuk mempertimbangkan jurusan filsafat, jika mereka ingin sukses dalam bisnis. Hal ini didukung oleh penelitian terbaru oleh Payscale, yang menunjukkan bahwa walaupun gaji awal lulusan filsafat mungkin lebih rendah daripada gaji yang bergelar bisnis, pada pertengahan karir, gaji lulusan filsafat melampaui gaji pemasaran, komunikasi, akuntansi, dan manajemen bisnis. Mempertimbangkan hal ini, tampaknya memiliki gelar bisnis yang tepat dari sekolah bisnis bergengsi tidak menjamin karier yang sukses dalam bisnis.

Mengikuti alur pemikiran ini, Matthew Stewart, mantan konsultan manajemen Mitchell Madison Group mengatakan, "Jika Anda ingin sukses dalam bisnis, jangan dapatkan gelar MBA. Belajar filsafat sebagai gantinya." Dalam pengalamannya, program MBA pada dasarnya melibatkan, "mengambil dua tahun dari hidup Anda dan masuk ke dalam utang, semua demi

mempelajari cara menjaga wajah tetap lurus saat menggunakan frasa seperti "pemikiran di luar kotak," "Situasi win-win," dan "kompetensi inti." Meskipun ini bisa dibilang melebih-lebihkan keadaan pendidikan bisnis saat ini, sulit untuk mengabaikan kebenaran: konsep 'bisnis seperti biasa' dalam pendidikan manajemen dengan cepat menjadi kuno, sementara tantangan sosial-ekonomi global hanya untuk orang sudah matang cara berpikirnya [dewasa]. Di banyak negara, kondisi pasar tenaga kerja memburuk dengan tingkat pengangguran yang memburuk ke tingkat yang belum pernah terjadi sebelumnya. Untuk generasi muda, prospek pekerjaan menurun, karena mereka sering menjadi 'yang terakhir masuk' dan 'yang pertama keluar' dari pasar kerja yang suram.

Saat ini, sudah menjadi lelucon umum bahwa ungkapan yang paling sering digunakan lulusan filsafat adalah "Apakah Anda ingin kentang goreng dan Coke?". Ini lelucon di Barat untuk menjelaskan bahwa lulusan filsafat sulit untuk mendapat pekerjaan. Tetapi apakah ini representasi aktual dari dunia nyata? Anehnya, sebuah penelitian yang dilakukan oleh CNN menunjukkan

bahwa hanya 5% dari orang-orang yang baru-baru ini mendapatkan diploma filosofi mereka menghadapi masalah dalam mencari pekerjaan. Selain itu, banyak pengusaha terkenal seperti Reid Hoffman, Peter Thiel dan Carly Fiorina menghubungkan kesuksesan mereka secara keseluruhan dengan pendidikan mereka dalam bidang filsafat.

John Spence, International Speaker and Business Consultant mempertegas kebutuhan filsafat bagi pebisnis dan pemimpin perusahaan di masa depan, dengan mengungkapkan pengalamannya ketika mengajar atau memberi materi pada seminar-seminar tentang bisnis. Menurutnya, ada dua pertanyaan yang sering ia tanyakan ketika mengajar seminar bisnis: "Apa yang harus anda lakukan jika anda mencoba untuk menumbuhkan budaya seperti keluarga yang kuat dalam organisasi anda, tetapi anda memiliki karyawan jangka panjang yang semua orang sukai, namun tidak kompeten dan tidak menambahkan nilai pada bisnis?" dan "anda ingin perusahaan anda menjadi yang terbaik di dunia, apakah mungkin untuk mencapai ini?" Jawaban John Spence

untuk kedua pertanyaan ini adalah, "Itu tergantung pada filosofi bisnis anda.

Jika anda ingin memiliki perusahaan yang memperlakukan karyawan seperti keluarga, sangat memperhatikan mereka, mendukung mereka, dan ingin mereka merasa aman - dan anda menghargai hal itu dengan memaksimalkan keuntungan -, kata John Spence lebih lanjut, maka anda mungkin harus mentolerir karyawan anda yang berada pada level biasa-biasa saja atau tidak kompeten. Saya terutama melihat ini dalam bisnis milik keluarga di mana kerabat yang bekerja di perusahaan jelas tidak kompeten untuk pekerjaan yang mereka lakukan tetapi tetap dalam bisnis, yang sering membuat marah karyawan lain. Sekali lagi, apa yang lebih penting bagi anda dalam filosofi bisnis anda: orang atau keuntungan? Ya, adalah mungkin untuk memiliki keduanya, tetapi ketika itu tidak berhasil, bagaimana anda akan membuat keputusan yang sulit apakah akan mempertahankan atau memberhentikan karyawan yang berkinerja rendah? Lagi-lagi, itu semua tergantung pada filosofi bisnis anda.

Sebagai contoh, lebih tegas dijelaskan Spence, jika anda bersedia membayar harga dari apa yang benar-benar diperlukan untuk menjadi yang terbaik di dunia, hanya merekrut orang-orang berbakat, membayar di kisaran gaji yang lebih tinggi, menuntut keunggulan, dan sepenuhnya tidak toleran terhadap keadaan biasa-biasa saja, maka ada kemungkinan bisnis anda menjadi yang terbaik di dunia. Namun, saya kata Spence, telah menemukan sangat sedikit perusahaan yang bersedia melakukan kerja keras untuk membedakan diri mereka sebagai pemimpin yang tidak perlu dalam industri mereka. Ini membutuhkan tingkat disiplin, intensitas, dan obsesi yang berkelanjutan yang melampaui apa yang dapat dikerahkan kebanyakan orang.

Berdasarkan uraian-uraian di atas, di bawah ini, dengan meminjam pandangan Nicholas Miller, saya akan memaparkan 5 alasan mengapa pemimpin bisnis masa depan butuh filsafat.

1. Mereka suka berdebat.

Salah satu keterampilan penting yang dipelajari semua jurusan filsafat adalah kemampuan untuk mengikuti argumen sampai akhir. Ini adalah

keterampilan yang berharga jika anda menjalankan rapat atau duduk di depan calon investor. Debat yang sehat menjadi lebih penting ketika bisnis anda mulai tumbuh dan Anda memiliki lebih banyak pemangku kepentingan; pada kenyataannya, debat seringkali merupakan kunci untuk menemukan tindakan yang paling efektif. Salah satu cara untuk menambah nilai pada bisnis Anda adalah menerapkan kebijakan debat terbuka dan mendorong karyawan Anda - terlepas dari level apa mereka - untuk berbagi sudut pandang yang berbeda atau keputusan kontes yang tidak mereka setuju. Ingat, anda tidak berusaha memenangkan argumen ("benar"), tetapi anda mencoba mencari jalan terbaik ke depan ("lakukan dengan benar").

2. Mereka nyaman dengan yang tidak nyaman.

Sebagai wirausaha, anda harus membuat keputusan tentang masalah yang tidak selalu hitam dan putih. Itu berarti anda harus merasa nyaman bekerja di lingkungan di mana ada beberapa jaminan. Bagi kebanyakan orang, ini adalah kurva belajar yang curam, tetapi bagi mahasiswa filsafat, ambiguitas bukanlah hal baru. Filsafat mengajarkan anda untuk mengelola

ketidakpastian itu dan tetap tenang. Sebagai seorang pengusaha, Anda selalu, dalam kata-kata Walt Whitman, "menaklukkan, memegang, berani, bertualang." Anda mungkin akan menghabiskan banyak waktu anda di tempat yang tidak dikenal, jadi anda harus bisa mentolerir ambiguitas. Lain kali saat Anda berada di persimpangan jalan, pikirkan tentang mengambil keputusan dengan kepercayaan diri 51 persen. Meskipun tidak ideal, itu jauh lebih baik daripada menunggu solusi yang tidak pernah muncul.

3. Mereka melihat gambaran besar dalam detail terkecil.

Jika anda tidak dapat melihat gambaran besarnya, anda bisa akhirnya mengejar gagasan yang tidak pergi ke mana pun. Sangat mudah untuk teralihkan oleh detail dan tiba-tiba menemukan diri anda dalam gulma. Latar belakang filosofi sangat berharga di sini karena membantu anda membayangkan bagaimana keputusan yang lebih kecil pada akhirnya akan cocok dengan yang lebih besar dan bagaimana penawaran anda akan membantu perusahaan anda. Salah satu cara untuk memastikan bahwa anda selalu berada di jalur yang

benar adalah mundur dan bertanya pada diri sendiri bagaimana fitur baru dapat masuk ke dalam penawaran produk yang lebih luas atau bagaimana perubahan kecil dapat memengaruhi rencana ekspansi masa depan anda.

4. Mereka mengendalikan emosinya.

Sangat penting untuk memiliki hasrat untuk apa yang anda lakukan, tetapi anda tidak pernah ingin membingungkan antusiasme dengan kemampuan. Dalam filsafat, anda belajar melepaskan diri dari emosi dan membuat keputusan dengan logika yang sehat. Sebagai wirausaha, itu pelajaran berharga, karena mudah jatuh cinta dengan ide atau produk baru, terutama jika anda sudah menginvestasikan banyak waktu atau uang ke dalamnya, dan mengabaikan kekurangan yang jelas. Jika anda mendapati diri jatuh cinta pada proyek baru, tanyakan pada diri sendiri apakah anda benar-benar mengambil pendekatan terbaik atau meminta orang lain untuk memberikan pendapat kedua tentang apakah anda bergerak ke arah yang benar atau tidak.

5. Mereka membedah masalah kompleks.

Albert Einstein dengan terkenal mengatakan, "Jika saya punya waktu satu jam untuk menyelesaikan

masalah, saya akan menghabiskan 55 menit untuk memikirkan masalah dan lima menit untuk memikirkan solusi." Kutipan ini menyoroti keterampilan yang harus dikuasai jurusan filsafat: kemampuan untuk memecah masalah kompleks menjadi yang lebih sederhana. Sebagai seorang wirausahawan, anda harus menyelesaikan masalah kompleks sejak dini dan sering. Anda akan memiliki kaki jika anda dapat memecahnya menjadi bagian-bagian yang dapat dicerna, daripada mencoba menyelesaikannya sekaligus.

Sementara wirausahawan dapat memperoleh manfaat dari sejumlah latar belakang yang berbeda, banyak sifat yang membuat para pemimpin bisnis hebat dibagikan oleh para filsuf di seluruh dunia. Jadi, lain kali anda menemukan diri anda berjuang dengan masalah yang kompleks atau dalam situasi di mana tidak ada solusi yang jelas, ambil langkah mundur, ucap Carnegie dengan Plato, dan coba lihat berbagai hal dari perspektif filsafat.

Pernyataan Carnegie dan Plato ini, meminjam pernyataan Prof Lou Marinoff [yang telah mengadvokasi filosofi dengan bisnis sejak tahun 2000, dan telah bekerja

dengan organisasi seperti Forum Ekonomi Dunia di Jenewa dan Davos dan Komisi. Federal de Electricidad di Meksiko] sudah dilakukan para eksekutif yang sibuk di Lembah Silikon dan sekitarnya, ketika dihadapkan pertanyaan, kepada siapa pemimpin bisnis harus berpaling pada saat krisis?. Kelompok eksekutif ini menjawab mereka meminta layanan dari "filsuf praktis" untuk membantu mereka bekerja melalui keputusan yang sulit.

Masalah lain, yang tidak kalah pentingnya dibutuhkan oleh pemimpin bisnis masa depan adalah masalah etika bisnis. Gambaran singkatnya, sekedar untuk disinggung saja, saya ingin mengutip ulasan Mario Garita, ketika memperkenalkan dan meriview buku Ayn Rand, *Why Businessmen Need Philosophy*. Buku ini diantaranya menjelaskan bahwa bidang etika bisnis yang berkembang memberi kesaksian tentang pentingnya disiplin filsafat untuk kehidupan praktis. Setelah puluhan tahun mendengar desas-desus tentang 'kematian filsafat', tiba-tiba filsafat berperan aktif dalam usaha bisnis yang sangat praktis. Paradigma yang sama telah diaktifkan kembali dalam etika medis dan lingkungan.

Dalam ringkasannya mengapa pengusaha membutuhkan filsafat, editor Debi Ghate dan Richard E. Ralston, kata Mario Garita, telah mengumpulkan koleksi esai yang mengesankan yang secara khusus membahas masalah landasan filosofis bisnis. Esai Harry Binswanger "Philosophy: The Ultimate C.E.O" menetapkan orientasi yang solid untuk tema buku ini. Filsafat, Binswanger berpendapat sangat diperlukan untuk bisnis karena sangat diperlukan bagi manusia yang berusaha untuk mengaktualisasikan potensi tertinggi mereka. Itulah alasannya. Sama seperti C.E.O. sebuah perusahaan menyediakan kerangka kerja konseptual berbasis luas di mana hal-hal seperti tujuan strategis dan inisiatif adalah sesuatu yang dimungkinkan, demikian juga pekerjaan filsafat untuk membangun perspektif yang komprehensif dan koheren tentang realitas secara keseluruhan. Bahkan pilihan yang paling praktis dan 'turun ke bumi' mengenai jalur karier dan masalah keuangan menimpa pertanyaan epistemologis, etis, dan bahkan metafisik. Kegagalan untuk secara eksplisit terlibat dalam masalah besar filsafat adalah memutuskannya secara default, sehingga pilihan filosofis tidak dapat dihindari. Binswanger tidak

terlepas dari implikasi dari pandangan ini. Perlunya menerangi tindakan manusia dalam kerangka luas yang hanya dapat diberikan oleh filsafat menyiratkan bahwa kerangka epistemologis, etis, dan ontologis tidak hanya selalu beroperasi, tetapi membimbing, mengarahkan, dan bahkan menentukan karakter tindakan kita. Jadi, itu adalah gagasan yang membentuk nasib baik individu maupun bangsa.

Demikian beberapa pemaparan ringkas tentang mengapa para pebisnis butuh filsafat untuk mengarahkan usaha mereka di masa depan. Apa yang ingin digagas berikutnya pada tulisan ini adalah pengungkapan secara langsung pengalaman penulis dalam mempraktekkan pandangan dunia filsafat yang selama ini menavigasi karya-karya lapangan selama memimpin, baik dilingkungan Pendidikan Tinggi maupun di berbagai perusahaan yang pernah dijalani.

Berawal dari Mengelola Perguruan Tinggi yang Collapse

Menjadi rektor di Perguruan Tinggi itu adalah anugerah tertinggi yang menjadi impian semua akademisi di kampus. Posisi ini bagi dosen, tidak hanya mendapatkan kemuliaan, tetapi juga pasti ada beban. Itulah kata-kata yang sampai saat ini masih terngiang di kepala saya ketika pertama kali dilantik sebagai rektor. Bahagia bercampur sedih menyelimuti benak saya. Mengapa bersedih? karena kampus yang tadinya sangat dikagumi, bukan saja karena merupakan kampus tertua di daerah saya, tetapi juga karena sangat diminati oleh masyarakat, tiba-tiba nyaris gulung tikar karena ada kesalahan tata kelola manajemen keuangan.

Rektornya dipecat, dengan menyisakan dana hanya 9 juta dan hutang ratusan juta. Secara logika sehat, sulit dipercaya; bagaimana mungkin mengelola perguruan tinggi sebesar itu, yang terdiri dari 5 fakultas, Ekonomi, Pertanian, Perikanan, FKIP, dan Fakultas Agama, dengan bermodalkan uang 9 juta. Belum lagi hutang yang belum terbayar. Tetapi, sebagai seorang

pemimpin, ketiadaan dana itu bukan berarti tidak bisa bekerja, sebaliknya, justru karena tidak ada dana, harus bekerja keras. Demikian prinsip saya ketika itu, sambil mengenang kembali ungkapan ‘Aid Qarni, “Yang Lalu Biarlah Berlalu”. Meengingat dan mengenang masa lalu, kemudian bersedih atas nestapa dan kegagalan di dalamnya merupakan tindakan bodoh dan gila. Itu sama artinya dengan membunuh semangat, memupuskan tekad dan mengubur masa depan yang belum terjadi” 1 Hari dengan perasaan baik, kata Ronda, dalam *The Secret*, bukan hanya mengubah hidup anda, melainkan mengubah hari esok, dan mengubah dunia hidup anda.

Kapal harus berangkat, dan nakoda siap menavigasi perjalanan panjang mengarungi lautan lepas bergelombang. Hantaman-hantaman badai pasti terjadi, angin kencang pasti menghalau buritan. Arah kapal sudah jelas tujuannya, membawa semua penumpang selamat dan sejahtera hingga sampai pelabuhan terakhir. Inilah visi yang saya selalu gaungkan ketika pertama kali menggerakkan universitas yang nyaris gulung tikar. Semua orang harus mengambil peran sekecil apa pun, tanpa melihat posisi dan kedudukannya. Tidak ada atasan

dan bawahan, pejabat dan bukan pejabat, semuanya sama, harus bersatu dan bekerja sama merajut impian, membangun kesuksesan. Universitas itu ibarat tubuh. Jantung [Rektor] tidak bisa menyatakan sayalah yang paling terbaik, tanpa saya darah tidak berfungsi baik. Kepala [Dekan], menyatakan betul jantung seperti itu, tetapi kalau otak tidak bekerja bukankah jantung akan mati. Tangan dan kaki [dosen dan mahasiswa] menyatakan, baik jantung maupun kepala tidak akan memiliki makna kalau tidak ada dosen dan mahasiswa. Pantat, maaf maksud saya dubur, [para clining service] kalau kami tidak membuang semua kotoran, apa yang terjadi dengan kalian semua.

Pandangan dunia seperti ini ibarat darah segar yang masuk pada orang yang sedang sakit, membakar seluruh sel-sel tubuh seluruh sivitas akademika. Bergerak bak air bah menghancurkan ego sektoral dan rasa tidak percaya diri mereka. Dalam kondisi seperti itu saya selalu menyatakan kepada mereka bahwa hidup matinya perguruan tinggi ini tergantung persepsi kita, kalau anda menganggap universitas ini biasa-biasa saja, maka hasilnya akan biasa-biasa saja. Tetapi kalau anda

menganggap universitas ini luar biasa, maka hasilnya pasti luar biasa. Karena itu, bersama sama saya, rubahlah chanel anda mengenai universitas yang terpuruk menjadi terbaik. Hidup seperti gema, kata saya kepada seluruh sivitas akademika, meminjam ungkapan Ibrahim al-Fiki, motivator dunia dari Mesir dan saat ini menetap di Kanada. Kalau anda berteriak bodoh, maka resonansi gelombang yang balik pasti bodoh, tidak mungkin pintar. Dengan perubahan maind seat seperti ini universitas yang terpuruk ini mulai berbenah diri.

Belum lama mencoba berbenah diri menghadapi situasi itu, muncul berbagai penolakan dan ketidakpercayaan dari kalangan akademisi, khususnya dekan-dekan di tingkat fakultas kepada rektor terkait kebijakan pengelolaan keuangan yang sebelumnya desentralistik menjadi sentralistik. Bagi saya ketika itu, salah satu penyebab utama hancurnya perguruan tinggi ini, dalam istilah saya karena ada “negara di dalam negara”. Arus lalu lintas keuangan tidak berada dalam kendali universitas, tetapi dikuasai oleh fakultas. Dengan kata lain, fakultas menjadi “raja-raja kecil” yang menguasai keuangan, sementara universitas sebagai “raja

besar”, tidak ubahnya seperti singa kehilangan gigi dan cakarnya, tidak memiliki otoritas untuk mengaturnya.

Inilah yang membuat para “raja-raja” kecil memberontak dan mengancam kepada saya sebagai rektor untuk membatalkan kebijakan sentralistik, dan jika memaksakan kebijakan itu, mereka para dekan bertekad dan bersepakat untuk menggulingkan saya. Menghadapi ancaman tersebut, saya menyikapinya dengan tenang, dan kasarnya sih sebenarnya bergembira. karena itu artinya terbuka bagi saya sumber masalah yang sebenarnya terjadi. Artinya banyak dana mengalir di fakultas sehingga reaksi para dekan itu adalah hal yang wajar, dan pasti marah, karena “belanga mereka” diusik oleh saya. Logikanya, kalau benar di fakultas tidak ada dana, tidak mungkin reaksi sekeras itu. Karena itu, kebijakan sentralistik menjadi keniscayaan, dan resiko itu saya sadari pasti akan berbenturan dan itu tidak akan mengganggu saya sebab prinsip hidup yang selalu menavigasi tindakan dan keputusan saya adalah bahwa “jika mau berubah, ada kenyamanan yang terganggu”.

Seiring perjalanan waktu, dengan berbagai masalah dan tantangan yang pasti selalu ada, universitas ini

kembali berada di jalur yang sebenarnya, on the right track. Kampus ini mulai memberi harapan baru bagi seluruh sivitas akademik. Para dosen dan mahasiswa yang tadinya tidak percaya diri, bangkit perlahan menemukan jati dirinya. Jumlah mahasiswa yang tadinya berkisar 1000-an menjadi 7000-an. Keuangan universitas semakin sehat mencapai puluhan milyar dan puncaknya terbuka fakultas kedokteran yang usulannya sudah sangat lama digagas oleh 3 rektor sebelumnya.

Terbukanya fakultas kedokteran ini bukan hal mudah, “berdarah-berdarah” memperjuangkannya. Saya bersama tim dokter pengelola fakultas dianggap sebagai “orang gila” oleh sebagian masyarakat. Bahkan ada salah seorang guru besar kedokteran di Makasar [tidak menyebut namanya untuk alasan etis] menganggap pekerjaan gila dan tidak masuk akal, karena syarat untuk membuka kedokteran sebagaimana ketentuan di Kemendiknas, misalnya, harus ada fakultas Mipa, harus ada 12 orang dosen berprofesi dokter, dan harus ada uang jaminan prodi sebesar 15 milyar, dan universitas yang saya pimpin semuanya tidak memilikinya, impossible, katanya dengan bahasa menyindir. Belum selesai dengan

cibiran seperti itu, dari internal kampus mulai disusupi untuk menebar isu ke dosen dan mahasiswa bahwa apa yang dilakukan rektor hanya menghambur-hamburkan dana, memanfaatkan pembukaan kedokteran untuk memperkaya diri, dan sebagainya, yang mendengarnya saja berdiri bulu kuduk, sangat menyeramkan.

Seperti biasanya, menanggapi isu-isu seperti itu, yang terlintas dalam benak saya, universitas yang saya nakodai ini, meski sifatnya negative, mulai menjadi perbincangan dan dilirik orang. Sikap negative diubah “channel” nya menjadi positif. Ibarat bermain ular tangga, tidak enak permainan jika tidak ada ularnya. Kembali filosofi hidup saya bekerja, sekaligus membakar jiwa saya untuk membuktikan kepada mereka yang mencibir dan ragu akan kerja-kerja kami ke depan. Dalam hati saya berguman, hari ini kalian bisa menertawakan kami, tetapi hari esok, kamilah yang akan tertawa bahagia menikmati kemenangan itu.

Dengan keyakinan seperti itu, tidak ada beban, tidak ada rasa takut atau kecewa akan gagal. Mengutip pesan buku *The Secret*, karya Ronda, yang banyak menginspirasi saya, dibantu pendekatan spiritual melalui

al-Qur'an dan hadis nabi, berulang kali saya tekankan kepada teman-teman dari tim kedokteran, percayalah bahwa kedokteran ini pasti akan terbuka. Saya sudah melihat tandanya, meskipun kenyataannya belum terjadi. Kalau kalian tanyakan bagaimana caranya, saya akan menyatakan tidak tahu. Tetapi saya yakin, berdasarkan pengalaman orang-orang sukses, mereka sering berkata “setiap orang yang pernah mencapai sesuatu tidaklah mengetahui bagaimana mereka akan melakukannya. Mereka hanya tahu bahwa mereka akan berhasil melakukannya. Prinsip inilah yang menavigasi saya, memvisualisasikan impian dan merasakan langsung, meskipun belum terjadi, bahwa impian itu telah hadir dan menjelma dalam realitas hidup saya. Dalam bahasa agama, inilah yang dimaksud dengan “husnu zhan”, berprasangka baik. Misalnya dikatakan dalam hadis Nabi, “saya terserah prasangka hambaku, jika dia berprasangka baik, maka kebaikan yang akan hadir dalam hidupnya, sebaliknya jika buruk, maka keburukan yang dialaminya”. Inilah hukum tarik menarik meminjam istilah Ronda.

Hari kemenangan pun mulai menampakkan wajahnya dengan datangnya tim visitasi ke kampus. Berbagai kebutuhan visitasi pun disiapkan dengan kemampuan yang ada. Setelah pemeriksaan yang memakan waktu berhari-hari, para tim visitasi yang berasal dari Konsil Kedokteran Indonesia dan Kolegium Kedokteran Indonesia, dua institusi kedokteran yang direkomendasikan oleh Kemendiknas untuk melakukan visitasi, nampaknya berbeda pendapat, ada yang menyatakan bahwa beberapa kekurangan masih bisa ditolelir, dan ada juga yang sangat keras menyatakan tidak layak. Hasilnya kata tim akan diserahkan ke kemendiknas sebagai lembaga yang memiliki otoritas kelayakan dan kelulusan.

Sambil menunggu putusan Diknas, saya didampingi oleh salah seorang pejabat di kampus, pak Irfan Abdul Gafar, berangkat ke Jakarta untuk meyakinkan tim asesor pusat, terutama mengisi kekurangan yang menjadi temuan tim asesor. Kekurangan itu harus diserahkan ke tim, karena bocoran nilai yang kami dapat dari salah seorang tim yang berbaik hati dengan kami, kurang 3 angkanya dari yang

distandarkan oleh Diknas, yaitu 82. Dengan semangat pantang menyerah mencoba meyakinkan kepada tim asesor agar ditambahkan nilainya. Paginya, saya pun di kontak oleh ketua tim datang ke kantornya di Fakultas Kedokteran UI Salemba. Di kampus ini kembali saya meyakinkan kepada mereka mengenai usulan perubahan nilai. Awalnya, mereka menolak, tetapi dengan kemampuan meyakinkan kepada mereka, akhirnya mereka sepakat merubahnya dengan syarat saya harus menjadi “tukang pos” pulang-pergi dari UI di Salemba ke Kantor Konsil Kedokteran dan Kolegium serta Kemendiknas untuk mengkonekkan nilai yang diberikan oleh personil tim asesor dari UI.

Terharu bercampur gembira menyelimuti perasaan saya. Dengan penuh bahagia saya pun menjadi “tukang pos”, menyewa ojek mengejar waktu untuk bisa selesai urusan secepatnya. Tetapi apa yang terjadi, setelah tiba di Konsil Kedokteran Indonesia, seperti petir di siang bolong, kegembiraan itu sirna seketika, karena pihak KKI menyatakan bahwa hasil nilai itu tidak bisa lagi di rubah, karena sudah diserahkan ke pihak Kemendiknas. Seluruh tubuh saya gemetar, lemah dan

kaku seakan tidak bisa berdiri lagi. Dengan mengumpulkan sisa-sisa tenaga yang ada, mengikuti saran dari pihak KKI agar saya bisa mengantar nilai itu ke pihak Kemendiknas, saya pun berangkat dengan ojek menuju Kemendiknas. Setiba di sana, dengan salah satu direktur yang menangani bagian perizinan, setelah memperkenalkan diri dan belum sempat menjelaskan maksud kedatangan saya, sebuah surat diberikan ke saya. Hati saya berdetak kencang. Dan ketika membacanya, ya Allah, berulang kembali peristiwa di Konsil Kedokteran Indonesia, bahkan lebih parah lagi, karena isi surat itu menjelaskan belum direkomendasinya fakultas kedokteran untuk dibuka dan menerima mahasiswa baru.

Semuanya terasa gelap ketika itu. Malu bercampur kecewa berkecamuk dalam batin saya. Suara-suara mencibir dan menertawakan kerjaan saya dengan teman-teman seketika muncul di hadapan saya, jelas terlihat ibarat sedang menonton film. Seakan tidak percaya, tetapi surat itu jelas sekali kata-katanya, belum direkomendasi. Dengan kaki gemetar keluar dari ruangan itu, sambil menjolorkan kedua kaki saya duduk dilorong kantor menyandarkan tubuh di dinding sambil

istirahat sejenak menunggu jika kalau-kalau ada keajaiban. Melalui seorang bapak yang kebetulan lewat di situ menyapa dan menanyakan kepada saya apa gerangan yang terjadi, saya pun menceriterakan masalah kepadanya, lalu bapak itu berkata, mengapa harus murung pak rektor, bukankah surat itu menyatakan belum direkomendasi, bukan tidak direkomendasi. Seketika pikiran saya terbangun dan “menyala”. Kata-kata orang tua bijak itu seperti membakar semangat saya, mengilhami dan menginspirasi saya untuk tidak berhenti di situ. Dengan bahagia saya menyatakan terima kasih kepada bapak itu sambil saya lari masuk lagi ke kantor, bertemu kembali dengan bapak yang sebelumnya ketemu di kantor, meyakinkan ke dia, dan setelah lama berdiskusi, ia pun memberi lampu biru untuk memecahkan masalah itu. Perubahan bisa dilakukan jika Konsil Kedokteran Indonesia dan Kolegium bersedia untuk mengvisitasi kembali fakultas anda. Jika mereka bersedia, pak rektor bisa menghubungi saya untuk diagendakan kembali waktunya.

Singkat ceritanya, fakultas kedokteran saya divisitasi kembali. Seperti tanah gersang yang baru saja

disirami hujan, segala tanaman yang sudah kering dan layu mekar kembali. Tim asesor yang memeriksa, meski galak dan menjengkelkan, tetap tidak bisa mengalahkan semangat membara yang terpancar dari wajah-wajah semua sivitas akademika. Prof. Biran, nama yang tak akan pernah saya lupakan, ketika itu ia menjabat sebagai ketua kolegium kedokteran Indonesia dan sekaligus ketua tim asesor, di hotel tempat ia menginap, meminta ke saya untuk makan malam nanti tidak perlu di hotel, jika bisa, kata beliau, sambil menunjuk restoran yang ada di pinggir pantai, makan di sana saja sambil mendengar iringan musik malam. Dengan dihadiri seluruh tim asesor dan tim kedokteran saya, sambil berharap cemas apa yang akan dilakukan tim asesor malam itu, tiba-tiba Prof. Biran menuju tempat musik, mengambil mik yang ada di depannya, dengan basa basi menyampaikan permohonan maafnya kepada pengunjung restoran yang padat dan sedang makan malam, sambil menyampaikan selamat kepada saya dan sekaligus pengumuman kepada semua orang yang hadir bahwa fakultas kedokteran Universitas Alkhairat di Palu Sulawesi Tengah telah direkomendasi untuk dibuka. Allahu Akbar, saya berteriak sekeras-

kerasnya sebanyak 3x, bersujud syukur dilantai ketika itu, dan lari menyerbu ke Prof. Biran, memeluk dan menciumnya dengan penuh gembira sambil mengucapkan terima kasih banyak atas rekomendasinya. Seketika, semua beban dipundak malam itu seakan hilang semuanya, terbawa rasa haru bahagia, seakan tidak percaya, merasuk ke sanubari kami semua tim kedokteran UNISA. Tawa pun meledak, lebur bersama lagu syahdu yang dinyanyikan oleh Prof. Biran, dengan senyumnya yang khas yang takkan pernah terlupakan olehku dan semua tim kedokteran fakultas. Dari kejadian itu, kembali saya teringat kepada orang tua bijak di kantor Kemendiknas dan juga pesan yang sering saya baca dan menginspirasi saya, dari winston Churchill, Success is the ability to go from failure to failure without losing your enthusiasm [Keberhasilan adalah kemampuan melewati kegagalan demi kegagalan tanpa kehilangan semangat].

Demikian pengalaman pertama saya mengelola Perguruan Tinggi, yang substansinya sama dengan mengelola perusahaan. Sebenarnya, masih panjang jalan ceriteranya, karena meskipun tim asesor sudah

merekomendasi, tetapi surat rekomendasinya belum di tangan atau masih harus di proses di Kemendiknas. Di sini, masih banyak kendala dan tantangan, tetapi satu hal yang penting untuk diungkapkan adalah pernyataan Menteri Pendidikan ketika itu, Bambang Sudibyo. Ketika menyerahkan SK pembukaan prodi baru kedokteran di ruangnya, tanggal 27 september 2010, ia mengatakan kepada saya, “Pak Rektor, andaikan Gedung ini bisa berbicara, dia pasti akan mengatakan bosan saya melihat wajah rektor UNISA”. Apa artinya itu, kata pak Menteri, kamu tidak pernah bosan dan berputus asa datang ke Gedung ini untuk meyakinkan ke kami bahwa fakultas kedokteran UNISA layak untuk dibuka. Kesabaran kamu, keuletan, dan kemampuan kamu meyakinkan kepada kami merubah persepsi saya tentang hidup bernegara. Ternyata, dalam proses bernegara ini ada dua hal yang tidak bisa dipisahkan, Police dan Wisdom. Police bisa saja menyatakan bahwa untuk membuka kedokteran harus ada fakultas MIPA, banyak dokternya, dan ada uang jaminan prodi, tetapi Wisdom, yaitu, kesabaran, keuletan, kemampuan meyakinkan, dsb, mengalahkan semua Police, aturan dan kebijakan.

Terima kasih pak rektor, semoga fakultas kedokteran anda membawa berkah dan rahmat untuk masyarakat Sulawesi Tengah dan Indonesia.

Saya juga sebagai rektor mengucapkan terima kasih kepada Pak Menteri Bambang Sudibyo, Dirjen Dikti ketika itu, dr. Fazli Jalal, Ketua Utama dan PB. Alkhairaat yang selalu mendukung dan memberi motivasi kepada saya untuk terus berjuang, dan seluruh civitas akademika Universitas Alkhairaat, khusus saya sampaikan kepada Dr. Ali Karim, Drs. Iskandar Nazarudin, M.Sos.I, Dr. Abdul Gafar Mallo, masing-masing sebagai WR1,2 dan 3. Juga kepada dr. Fikri Hamzen [mantan dekan kedokteran, almarhum], dr. Amran Makarim [saat ini Dekan], dr. Ruslan [saat ini wadek 1], dr. Ahmad, ibu dr. Nita, drg. Lutfiah Sahabudin, dsb. Juga kepada dekan Fakultas kedokteran Unhas ketika itu bersama timnya, antara lain, Prof. dr. Irawan, Prof. dr. Suryani, Prof. dr. Budu [Rektor Unhas saat ini]. Semoga Allah membalas seluruh kebaikannya.

Menjadi General Maneger di Perusahaan Tambang

Berbeda ketika memimpin universitas, dimana menjadi rektor itu adalah kemauan sendiri dan impian semua akademisi, tetapi menjadi General Manager [GM] di perusahaan tambang, jangan “menghayal atau menginginkannya, bermimpi pun, tidak. Bagaimana mungkin basis saya yang murni akademisi, dari fakultas agama, jurusan filsafat, bukan ekonomi atau management, memimpin perusahaan tambang yang pengetahuan teknisnya ibarat langit dan bumi. Lalu bagaimana saya kemudian bisa menjadi GM perusahaan tambang?

Criteranya diawali ketika 2 orang owner perusahaan tambang, konon keduanya sejak kecil bersahabat, yang satu di Jakarta dan satunya lagi di Palu, bertemu dan bekerjasama mendirikan perusahaan tambang di Palu. Keduanya datang ke rumah pasca saya selesai menjabat rektor di UNISA. Mereka meminta ke saya untuk menjadi General Manager tambang mereka. Antara percaya dengan tidak, saya menyatakan kepada

keduanya, sambil bercanda, apa ngak salah masuk rumah? Saya ini akdemisi, plus kadang dipanggil ustaz, kok bisa saya diajak untuk menjadi GM, yang modalnya saja hampir ratusan milyar. Keduanya tertawa sambil berkata, apanya yang salah? Bukankah anda berhasil menggerakkan universitas yang tadinya sakit menjadi sehat? dari miskin menjadi berlimpah? dan dari kehilangan harga diri menjadi percaya diri? Waduh, dengan jawaban setegas itu, saya baru ingat, dari mana mereka berkesimpulan seperti itu, bahwa ternyata salah satu dari keduanya adalah orang yang selama ini menjadi penyandang dana di fakultas kedokteran, biasa dipanggil dengan nama Hi. Hasan Aljufrie, Raja Ruko. Saat itu, kata dia, tambang mereka yang tadinya berjalan baik, tiba-tiba nyaris gulung tikar. Antara pemasukan dan pengeluaran jauh tidak berimbang. GM-nya baru saja mengundurkan diri, dan untuk mencari penggantinya, kami sepakat menunjuk anda, itu pun jika anda berkenan.

Dengan tawaran gaji sepuluh kali lipat dari gaji saya sebagai pegawai negeri, tawaran itu sangat menggiurkan, tetapi apa bisa dengan kapasitas keilmuan saya menggerakkan roda perusahaan yang nyaris gulung

tikar itu. Kalau kampus sih, tidak ada urusan, karena saya pernah mengalaminya, tetapi ini perusahaan tambang yang sama sekali minus pengalaman. Itu artinya, seperti seorang penambal ban yang mau membedah pasien jantung di rumah sakit. Itulah pikiran yang berkecamuk dalam benak saya ketika itu. Dalam kebimbangan seperti itu, teringat dan terngiang di kepala saya nasehat dari orang tua saya yang pernah menyatakan: “Nak! hidup itu pasti penuh tantangan. Untuk menghadapinya, jangan pernah menyatakan tidak, sebelum kamu mencobanya. Dengan pesan yang maknanya sangat mendalam ini, saya menyatakan kepada kedua owner perusahaan itu, beri waktu 3 hari untuk saya pelajari dulu situasi yang terjadi di lapangan, bertemu dengan seluruh karyawan, melihat masalah utamanya apa? lalu kemudian saya akan ketemu untuk mendiskusikan langkah-langkah apa yang harus saya ambil.

Setelah terjun ke lokasi untuk merasakan gelombang energi negative-positif di sana, berdiskusi dengan 6 Maneger dan 112 orang karyawan, kesimpulan sementara dari masalah yang ada di perusahaan tersebut, sebenarnya secara teknis tidak jauh berbeda dengan apa

yang pernah saya alami di Perguruan Tinggi. Masalah utamanya berkisar, diantaranya adalah: Pertama, Lidership Style [gaya kepemimpinan] yang terkesan otoriter dan memaksakan kehendak, sehingga pada akhirnya menyebabkan hilangnya rasa percaya diri dari karyawan terhadap pemimpinnya. Kedua, pembagian tufoksi yang didasarkan pada like and dislike, terlalu bersifat teknis dan mengabaikan peran komunikasi yang bersifat populis. Akibatnya, lahirlah kecemburuan di tingkat karyawan, komunikasi menjadi tidak efektif, antar Manager dan sesama karyawan, karena bahasa kerja terkesan memerintah dan memaksa. Ketiga, kelihatannya masalah sepele, tetapi berdampak pada penurunan kinerja karyawan, yaitu masalah Kas Bon yang sangat teknis-birokratis. Kalau belum lunas pinjaman, tidak akan dipinjamkan. Bagaimana dengan karyawan yang belum lunas Kas Bonnya, kata saya dalam hati, sementara anak atau istrinya sakit parah untuk berobat, kepada siapa lagi mereka meminjam kalau bukan di tempat kerja mereka.

Setelah memahami sumber penyakit ini, saya pun ketemu dengan kedua owner, menyatakan kesediaan

saya untuk menakodai perusahaan tersebut dengan syarat jangan mengintervensi kepemimpinan saya, kecuali jika perusahaan itu dianggap gagal untuk berkembang. Syarat ini dipenuhi oleh kedua owner, dan mulailah saya mengumpul kembali semua manager dan karyawan, menyampaikan visi baru perusahaan berdasarkan masalah yang ada dilapangan, yang arahnya equality dan humanity, kebersamaan yang didasari pada nilai-nilai kemanusiaan. Ke depan kata saya kepada mereka, tidak ada lagi pimpinan dan bawahan atau General Manager, Manager dan karyawan, yang ada adalah partner kerja. Itulah style saya memimpin. Anda semua bahagia saya bahagia juga. Anda semua susah, saya juga pasti susah. Karena itu, sebagai partner kerja, kita semua seperti bagian satu tubuh, jika salah satu anggotanya merasa sakit, maka anggota-anggota tubuh yang lain ikut merasakan sulit tidur dan demam. Itulah prinsip saya dalam bekerja, prinsip yang saya ambil dan jadikan navigasi hidup dari baginda kita tercinta Nabi Muhammad.

Kalau kita mau maju dan berkembang, tidak terpuruk seperti saat ini, kata saya kepada semua yang

hadir, prinsip ini harus kita pegang dan kita jadikan budaya korporasi. Saya tahu ini bukan hal yang mudah, tetapi kalau kita jalani bersama, saya pastikan perusahaan ini pasti bangkit dan menjadi yang terbaik di daerah ini. Kita harus memastikan bahwa semua orang yang terlibat dalam bisnis ini memainkan musik yang sama. Seperti halnya orchestra, dimana kita bisa memiliki pemain yang berbeda dengan instrument yang berbeda, namun mereka semua harus bisa selaras dengan nada yang sama. Kesamaan nada tersebut, tidak akan bisa terdengar tanpa adanya sumbangan dari semua pemain.

Kata-kata yang sangat puitis ini saya kutip dari Azim Jamil, *Corporate Sufi*, sebagai dasar kekuatan saya sebagai pemimpin korporasi untuk mengarahkan seluruh karyawan ke arah irama yang sama, seperti seorang konduktor sebuah orchestra, memastikan timnya memainkan satu nada. Sikap ini penting sekali dipahami oleh seluruh karyawan, sebab berbagai perubahan tufoksi yang rencana saya lakukan dalam waktu secepatnya bisa diterima oleh seluruh manger dan karyawan. Mungkin ada reaksi, karena perubahan tufoksi itu mengganggu zona nyaman untuk sebagian manager atau karyawan,

tetapi perubahan posisi itu dipahami bukan karena like and dislike, tetapi untuk sebuah kesempurnaan dari keindahan melodi lagu.

Begitu juga masalah sepele seperti Kas Bon. Kepada Maneger keuangan, saya berpesan untuk tidak besifat kaku dan birokratis. Jangan karena nila setitik merusak susu sebelanga. Hanya karena belum melunasi kas bonnya, mereka tidak dibantu, padahal masalah yang dihadapi karyawan sangat darurat ingin menyelamatkan keluarganya dari bencana. Apa yang terjadi kemudian, stone cruser [mesin pemecah batu] menjadi macet berminggu-minggu karena diisi batu yang melebihi kapasitasnya. Akibatnya, perusahaan mengalami kerugian milyaran, karena gara-gara Kas Bon yang tidak diberikan hanya sebesar Rp. 500.000. Ke depan, kata saya, tidak boleh terjadi lagi seperti ini. Evaluasi Jurnal Kas Bonnya tetap menjadi rujukan, tetapi kemaslahatan karyawan harus didahulukan.

Dengan prinsip dan visi kepemimpinan seperti ini, PT. Hasal Logam Utama, demikian nama perusahaan ini, mulai berbenah diri. Dinamika dan akselerasi penjualan bergerak dengan begitu cepat. Penjualn yang awalnya

hanya mencapai 600 juta/perbulan sementara biaya produksi mencapai 1.2 milyar/bulan bergerak naik menjadi, 1. 5 milyar/bulan. Kondisi ini berjalan baru sekitar 24 hari setelah saya menjadi GM. Senyum dan tawa para karyawan mulai terlihat. Rasa percaya diri mereka tumbuh dan berkembang sejalan dengan meningkatnya penjualan. Sebagai pendatang baru di dunia bisnis, saya harus berlari dengan cepat mengikuti irama penjualan, menaikkan lagi angka penjualan dan belajar banyak terutama memahami istilah-istilah teknis, melakukan berbagai promosi pemasaran di dalam dan di luar daerah.

Pernah suatu ketika saya dihubungi oleh buyer menanyakan berbagai hal yang terkait dengan pembelian batu dan pemuatan kapal tongkang di pelabuhan kami, dan lucunya, saya sendiri tersenyum malu, karena apa yang dibicarakan tidak satu pun saya ketahui dan pahami karena bahasa teknisnya asing ditelinga saya. Misalnya, buyer itu menyatakan draf di jeti bapak berapa? bolder untuk throwingnya berapa buah? posisi barge bisa berthing atau Alongside. Ramdornya berapa meter? Bagaimana proses Clearance out dan completed loading,

dsb. Belum lagi masalah batunya, misalnya harga FOB atau CNF, abrasinya berapa? bagaimana sedimentasinya? Harga agregat A, Agregat B dan Agregat C coba dihitung pak. Menjawab pertanyaan itu, dengan istilah “pintar-pintar jatuh” saya menyatakan kepada buyer itu, beri saya 10 menit, saya kontak balik, karena di depan saya masih ada tamu atau buyer juga. Cara seperti itu saya lakukan sebenarnya hanya untuk menghindari dan menutupi ketidaktahuan saya tentang istilah-istilah yang disebutkan tadi.

Secepatnya saya panggil Manager Produksi dan Manger Loading, menanyakan kepada keduanya apa saja yang dimaksud dengan istilah-istilah tersebut. Mendengar pertanyaan saya, keduanya tertawa sambil berkelakar berkata, ustat ini menguji kami kali? saya katakan bagaimana mau menguji kalau saya sendiri tidak tahu. Kalian saja manggil ke saya ustat. Kalau al-Qur’an atau hadits yang ditanyakan ke saya pasti bisa saya jawab, kata saya meyakinkan kepada keduanya. Ayo, coba master loading jelaskan ke saya. Ia pun menyatakan kalau draf itu, kedalaman laut, Barge itu tongkang, bolder itu tempat mengikat tali yang terbuat dari besi

atau beton, throwing itu tali kapal, jeti itu pelabuhan, clearance out itu proses penyelesaian keberangkatan kapal dsb. Kalau FOB dan CNF itu, apa Manager Produksi. Ia pun menjawab, FOB itu pak singkatan dari Free on Board artinya harga beli yang berlaku di lokasi penjual. Adapun harganya tidak termasuk dalam biaya kirim. Sedang CNF, singkatan Cost and Freight. biaya perjalanan barang di atas kapal sampai di port atau pelabuhan terdekat pembeli, dsb. Begitulah dinamika yang terjadi, prinsip saya, bagi orang yang mau sukses, jangan malu untuk belajar dan bertanya. Untuk menjadi ahli itu tidak susah, hanya harus diulang-ulang, demikian filosofi China yang saya ambil dari buku Andre Wongso, dalam buku *Kebijaksanaan-nya*.

Dengan prinsip mau belajar ini, kurang lebih 2, 5 tahun menakodai perusahaan ini, sayapun berubah dan banyak mengerti dunia usaha. Perusahaan pun berkembang dengan pesat. Tongkang antri di jeti atau pelabuhan mencapai jumlah paling tertinggi diantara perusahaan yang ada di kota Palu, bisa samapai 12 tongkang perbulannya. Rata-rata penghasilan perusahaan perbulan bisa mencapai 5, 6 milyar.

Kepada owner saya mengusulkan untuk membeli tugboat dan tongkang serta membangun perusahaan baru yang bergerak di bidang Batching Plant yang lebih dikenal sebagai pabrik tempat pengolahan beton, yang semua peralatannya di desain khusus untuk mencampur atau mengkombinasikan bahan-bahan material untuk membentuk sebuah beton. Bahan-bahan yang di pakai meliputi campuran air, pasir, agregat (batuan, kerikil, dll.), fly ash, silica fume, terak (ampas leburan logam, timah dan sebagainya), Ide ini pun disambut oleh owner. Saya pun mengunjungi berbagai daerah Indonesia untuk mencari tugboat dan tongkang serta mempersiapkan lokasi untuk membangun Batching Plant, di lokasi yang sama di perusahaan ini.

Dengan dibelinya tugboat, tongkang dan pembangunan Beaching Plan, laju perkembangan perusahaan ini semakin besar. Tantangan yang datang pun semakin besar, baik internal [lingkungan dalam] perusahaan maupun dari eksternal [lingkungan luar. Dari internal, misalnya banyak karyawan, karena gaji dan penghasilan mereka meningkat, budaya hidup mereka juga berubah, terutama pergaulan di masyarakat yang

terkadang berhubungan dengan minuman keras dan perempuan. Kondisi ini tidak hanya mengganggu keluarga mereka, tetapi juga kualitas kerja di perusahaan. Banyak dari isteri-isteri mereka datang ke kantor dan mengadu kepada saya. Kejadian ini, meski tidak berhubungan langsung dengan perusahaan, karena kejadiannya di luar jam kerja, namun tidak bisa dibiarkan berlarut-larut. Karena itu, dengan melihat adanya ancaman bahaya untuk jangka panjang bagi perusahaan, saya pun terkadang datang ke rumah mereka untuk menyelesaikan masalah keluarga mereka. Secara eksternal, ancaman datang dari masyarakat, terkait debu perusahaan, yang menurut mereka berdampak buruk bagi masyarakat. Untuk menyelesaikan masalah ini, karena saya alumni dari perguruan tinggi agama Islam, strategi saya untuk melakukan pendekatan dengan masyarakat, melalui dakwah di masyarakat, baik mengisi khutbah jumat atau ceramah pada kegiatan pengajian atau kedukaan di masyarakat. Strategi ini tidak hanya membuahkan hasil, tetapi juga saya memahami benar apa yang dirasakan langsung oleh masyarakat.

Dari kejadian seperti itu, untuk mengantisipasi “orang-orang luar” yang selalu membawa masalah dampak debu atas nama masyarakat di daerah itu, padahal masyarakat merasa diuntungkan dengan keberadaan perusahaan, saya pun mengusulkan kepada owner perusahaan untuk memberi santunan bulanan kepada 96 orang janda yang ada di daerah itu, para pegawai syarah di tiga masjid, dan 10 kg beras untuk semua masyarakat di daerah tersebut. Usulan ini sangat disetujui oleh owner. Upaya ini sangat berhasil, karena sejak saat itu, tidak ada lagi masyarakat yang datang mengusik karyawan maupun masyarakat yang tinggal menetap disekitar perusahaan. Dampak dari kebijakan ini juga ternyata memberi efek positif bagi penjualan perusahaan. Banyak buyer yang menanyakan kepada saya terkait kehadiran para imam di kantor pada saat penggajian bulanan. Kepada buyer saya mengatakan bahwa hasil pembelian bapak-bapak kami donasikan kepara imam, janda-janda dan masyarakat. Saya biasa berkelakar dengan para pembeli, siapa yang bisa menjamin keselamatan muatan kapal bapak-bapak di laut dengan gelombang yang begitu besar? Hanya Tuhan

yang bisa melakukannya lewat doa-doa para imam, janda-janda dan masyarakat. Itulah prinsip hidup spiritualitas yang selalu menginspirasi dan menavigasi kami dalam segala aktivitas perusahaan.

Setelah kurang lebih 4, 5 tahun bergelut dengan perusahaan ini, saya pun akhirnya pamit kepada kedua owner saya, dengan permohonan maaf, mohon izin untuk mengundurkan diri kembali lagi meneruskan pengabdian saya di kampus. Informasi terakhir yang saya dapati setelah 6 bulan tinggalkan perusahaan ini, para karyawan di perusahaan ini selalu demo kepada GM barunya. Setelah itu berkali-kali terjadi pemecatan GM. Saya juga masih ingat, mungkin sekitar 2 tahun setelah itu, pernah saya diminta untuk membantu menyelesaikan masalah demo karyawan dan mogok kerja selama seminggu. Ketika saya tiba di sana, 2 mobil exavator dengan moncong baketnya sudah di atas kantor tinggal menunggu perintah dirubuhkan. Kedatangan saya ternyata meredakan emosi karyawakan, lalu saya mengumpulkan mereka di masjid yang dibangun ketika pertama kali memimpin perusahaan tersebut. Setelah berdiskusi dan mencari solusi terbaik untuk karyawan

dan kepentingan perusahaan, akhirnya mereka menerimanya dan kerja kembali normal.

Demikian beberapa pengalaman saya selama mengelola perusahaan tambang di daerah Watusampo, kota Palu Sulawesi Tengah. Dari sinilah pandangan dunia saya benar-benar diaplikasikan secara riil dilapangan dan karena itu saya tidak lupa mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh tim yang telah bersama-sama, suka dan duka mengantarkan perusahaan ini ke

arah yang lebih baik dan menjanjikan keberlangsungannya. Secara khusus saya berterima kasih kepada Owner Perusahaan, Hi. Hasan Aljufrie dan Hi. Ismet Alhabsi, dua pengusaha kawakan yang banyak mengilhami saya untuk mengembangkan terori dan praktek pengembangan bisnis, terutama bagaimana membawa spiritualitas ke dalam pekerjaan kita. Saya juga tak lupa mengucapkan terima kasih kepada beberapa orang manager saya ketika itu, diantaranya yang masih saya ingat: Bapak Nasar Batati, Salim atau Aim, Evi, Reza, Teguh, dan pak Muhtar. Semoga Allah, Tuhan Yang Maha Kuasa membalas seluruh kebaikan bapak.

Menjadi Konsultan Bisnis di Perusahaan International

Sekitar satu tahun pasca meninggalkan dunia usaha, saya kembali lagi ke kampus, full time mengajar, bergelut dengan mahasiswa, dan melakukan berbagai penelitian lapangan. Di awal tahun 2016, saya dihubungi oleh salah seorang staf perusahaan tambang Nikel yang ada di Morowali, Sulawesi Tengah. Perbincangan via telepon itu berkisar pada masalah isu viral di media sosial terkait pelarangan shalat jumat. Masyarakat Indonesia pun ribut, merespon secara negative, yang kemudian diikuti oleh demo besar-besar di Morowali. Menyikapi masalah itu, awalnya saya bertanya kepada staf itu, mengapa saya yang dihubungi, bukankah di setiap perusahaan pasti ada HRD-nya [Human Resource Development] yang menangani masalah seperti itu. Tidak mampu pak, kata staf itu. Kami dengar dan dapat info bahwa bapak punya pengalaman menyelesaikan masalah demo karyawan. Jika berkenaan, saya akan mengatur waktu untuk pertemuan di Jakarta bersama direktur utama perusahaan dimaksud.

Dalam benak saya ketika mendengar informasi seperti itu, hati saya berguman, dunia memang sempit. Tidak ada yang bisa dirahasiakan. Kerja-kerja kebaikan apa pun yang kita lakukan, pasti menyebar kemana-mana. Karena itu, tidak perlu membangun pencitraan atau mengkampanyekan usaha atau kebaikan yang pernah kita lakukan. Kebajikan itu tidak akan lari kemana-mana. Jika pohon itu berbuah baik, harum semerbaknya pasti tercium oleh orang banyak. Sebaliknya, jika buah kerja kita buruk, bagaimana pun kita berusaha memolesnya agar tidak terlihat buruk, pasti juga akan tercium bau busuknya. Itulah mungkin pelajaran yang harus direkam baik dalam otak oleh semua orang yang mencemplungkan diri dalam dunia usaha. Tindakan anda kemarin, hari ini dan hari esok akan mempengaruhi masa depan anda.

Beberapa hari kemudian, pertemuan dengan salah satu pemegang saham perusahaan tambang terbesar di Asia ini dilaksanakan di salah satu hotel di Jakarta. Suasana ketika itu penuh canda dan tawa, meski masalah dan beban berat menghadang di depan mata. Dengan nada suara yang sangat santun dan berwibawa, salah satu

direktur utama yang namanya tidak perlu saya sebutkan disini, mulai menyampaikan maksud dan tujuan pertemuan dimaksud, antara lain mencari solusi terbaik menagkal isu di medsos, yang sesungguhnya kejadiannya tidak seperti itu. Hanya salah pengertian akibat kendala bahasa, kata bapak itu. Ia pun mencoba memaparkan kronologi kejadiannya dan kemudian dengan tegas menyatakan bahwa tidak ada niat sedikit pun dari perusahaan untuk mencederai perasaan umat beragama, khususnya Islam.

Menanggapi pernyataan itu, sebagai orang yang memahami kondisi sosiologis-keagamaan masyarakat Morowali, karena saya pernah meneliti masalah sosial keagamaan di daerah itu, saya mencoba menggambarkan terlebih dahulu peta kehidupan sosial keagamaan di sana. Sebenarnya kata saya, berdasarkan hasil penelitian kami, untuk masyarakat Morowali, potensi kerawanan dan bahaya laten konflik di masyarakat, pemicunya bukan dari masalah agama, tetapi dari masalah ekonomi. Artinya, saya ingin menyatakan, jika terjadi kerawanan sosial yang dipicu oleh agama, maka masalah itu pasti akan terselesaikan. Mengapa demikian, karena

masyarakat Morowali itu adalah masyarakat religius, bahkan daerah ini dianggap kota seribu masjid. Dengan karakter masyarakat seperti itu, bisa dibayangkan pak, bagaimana kemudian reaksi masyarakat ketika ada kebijakan yang melarang sholat jumat. Tetapi, implikasi positifnya pak, jangan lupa, karena kesadaran masyarakat tentang agama begitu tinggi, maka bahasa agama memainkan peran yang sangat besar dalam menyelesaikan konflik dan kerawanan social di sana.

Misalnya begini pak, saya mencoba untuk meyakinkan kepada direktur utama ini, bagaimana solusi terbaiknya. Karena pemicu konflik itu berasal dari masalah pelarangan shalat jumat di masjid, dan masjid itu menjadi symbol masyarakat morowali, maka membangun masjid di perusahaan bapak adalah symbol penghormatan perusahaan atas masyarakat Morowali. Itu solusi terbaiknya pak. Dengan cara seperti itu, rivalitas bisnis bapak yang mencoba bermain di air keruh akan terputus mata rantainya dengan masyarakat.

Terlihat dengan jelas pancaran sinar mata kepuasan saat direktur itu menyimak semua alur berpikir saya. Beberapa kali ia mengangguk, mengangkat

kepalanya sambil menengadah ke langit-langit hotel, dan kemudian tersenyum sebagai tanda kepuasannya. Akhirnya, setelah saya selesai menyampaikan ide, gagasan dan solusi, mungkin karena benar-benar masuk di akalnya, tanpa berpikir panjang ia langsung memerintahkan salah satu stafnya yang hadir dalam pertemuan itu, untuk sesegara mungkin merencanakan pembangunan pertama masjid di dalam lokasi perusahaannya. Amazing, it's the best solution, kata bapak itu dalam bahasa inggris dengan perasaan percaya dirinya. Dari pertemuan yang mengesankan ini jugalah pintu masuk saya menjadi konsultan di perusahaan ini, yang hingga tulisan ini dibuat telah mencapai angka 38 ribu orang karyawan. Ia meminta ke saya untuk melatih mental karakter seluruh karyawannya yang sangat heterogen dan multi-etnik.

Hari-hari berikutnya, saya pun mempersiapkan naskah akademiknya, membentuk tim untuk melakukan riset awal kebutuhan dasar pelatihan, membuat desain pelatihannya, dan mengajak beberapa teman yang berkompeten untuk terlibat dalam setiap kegiatan pelatihan. Setelah semua disetujui, seluruh tim berangkat

ke Morowali untuk melakukan pelatihan angkatan pertama yang kami beri nama bentuk pelatihannya, MANAGEMENT SPIRITUAL TRAINING, dengan jumlah personil karyawan setiap angkatan, maksimal 150 orang dan dilakukan sekali dalam setiap bulan. Diangkatan pertama ini, ada yang menarik untuk disampaikan, ternyata tanpa sepengetahuan kami, 150 orang peserta yang hadir dalam kegiatan adalah karyawan-karyawan yang oleh HRD-nya dianggap sebagai karyawan yang paling susah diurus dan sering menjadi tokoh pendemo. Hal ini kami ketahui setelah dua hari masa pelatihan dan sebelum ditutup kegiatan, ada materi “perenungan” yang dilakukan pada malam hari tepat jam 24.00. Tujuan dari materi ini untuk menyadarkan kepada karyawan arti pentingnya keluarga mereka, terutama bapak dan ibu.

Dengan suasana sepi dan mencekam, di tengah malam buta, lewat lampu yang dipadamkan, kata-kata hikmah yang ke luar dari mulut saya, menyentuh hati sanubari mereka yang paling dalam, sehingga banyak dari mereka yang tidak hanya menangis tetapi juga sampai pingsan. Ketika selesai, biasanya berakhir di jam

1.30 pagi, lampu dinyalakan kembali, lalu seluruh peserta pelatihan dengan mata bengkak akibat menangis, memberi salaman dengan mencium tangan ke seluruh instruktur dan termasuk pihak pejabat perusahaan yang hadir pagi itu. Kepala HRD-nya berbisik ke saya, bagaimana mungkin orang sekeras ini menjadi lembut mencium tangan kami, dan sangat menghormati para pimpinan yang ada pada hari ini. Bapak tau ngak, kata HRD-nya, saya mengenal benar mereka dan karena itu saya wajibkan mereka untuk ikut. Ada apa dengan mereka pak? tanya saya kepada HRD-nya. Mereka ini sengaja saya ikutkan katanya, karena termasuk biang kerok, bandel di perusahaan ini. Tapi apa yang saya saksikan hari ini, di luar logika saya, mereka benar-benar berubah dan patuh.

Kepada HRD-nya saya menyatakan dengan singkat, pak, filosofi saya dalam mengelola perusahaan, dan itu yang saya gunakan dalam pelatihan ini bahwa “Nobody born a bad employee” [Tidak ada seorang pun yang terlahir sebagai karyawan yang nakal atau kurang ajar]. Untuk menjadi nakal dan kurang ajar, seorang karyawan mengikuti beberapa lintasan peristiwa, mulai

dari keluhan ekonomi, masalah keluarga individu, kebencian terhadap etnik, kurangnya pemahaman keagamaan, sampai masalah mengikuti tekanan teman, dsb. Alasan-alasan itu menunjukkan bahwa proses menjadi seorang karyawan yang kurang ajar dapat dicegah, dialihkan atau bahkan dibalik. Itulah gunanya pelatihan ini, berusaha mendekati mereka dengan pendekatan soft therapy, agar mereka sadar bahwa hidup itu bukan hanya masalah teknis, perut dan ranjang, tetapi penghormatan dan penghargaan sesama manusia, saling berbagai dan bersyukur kepada Tuhan atas nikmat yang diberikan kepada mereka melalui perusahaan ini.

Itulah pengalaman pertama saya sebagai konsultan bisnis di perusahaan yang di dunia dikenal dengan nama PT. Morowali Industrial Park [PT. IMIP]. Hingga saat ini, kurang lebih sekitar 2 tahun 5 bulan menjadi konsultan pelatihan di sana, dengan IX Angkatan pelatihan. Pasca gempa Palu, hampir sekitar 6 bulan istirahat, kemudian dilanjutkan lagi. Tetapi ketika terjadi gempa yang berpusat di teluk Tolo, saat itu saya dan teman-teman lagi melakukan pelatihan di sana dan berdampak besar getarannya sampai di Morowali,

gedung tempat pelatihan rusak dan retak. Semua karyawan lari berhamburan ke luar, dan kegiatan seketika dibubarkan karena ada isu Tsunami. Masjid besar yang di bangun di area lokasi strategis perusahaan ini, berdiri kokoh dan tidak mengalami kerusakan sama sekali. Setelah kejadian ini, hampir kurang lebih setahun istirahat dan belum lagi di programkan lanjutan kegiatannya. Di saat yang sama, untuk tahun ini, daerah kita sebagaimana Indonesia umumnya mengalami wabah Covid 19.

Membuka Sekolah Bisnis

Pembukaan sekolah ini berawal dari pertemuan tidak terduga dengan beberapa pebisnis yang lagi ngopi di Café Ansor, salah satu cafe di Kota Palu, yang kebetulan saya lagi berada di situ. Karena mereka umumnya kenal saya, kecuali satu dua yang belum mengenal saya, tiba-tiba mereka merapat dengan saya sambil curhat terkait masalah masalah-masalah berat yang mereka hadapi dalam mengelola bisnis mereka. Ada yang menyatakan bahwa ia tidak lagi ada keinginan mengembangkan bisnisnya, karena sering kali gagal dan ditipu orang. Ada juga yang berkata bahwa ia berhenti berbisnis, karena berkali-kali mencobanya tetap saja rugi. Mungkin takdir hidup saya katanya, terlahir bukan sebagai pebisnis. “Bagaimana menyikapi persoalan seperti ini, pak doktor,” begitu biasa mereka menyapa saya.

Mendengar keluh kesah ini, saya pun meresponnya dengan santai, dan tanpa ada kesan menggurui, saya berceritera kepada mereka tentang

Friedlander, dalam bukunya, *When you hear hoofbeats, think of a Zebra*, dimana di dalam buku ini dikisahkan tentang seorang tentara yang terluka dalam perang. Bukannya fokus pada bagaimana menyelamatkan nyawanya, tantara itu malah menyibukkan diri dengan detail bagaimana dia terluka. Dia ingin tahu siapa yang telah memanahnya, seperti apa rupanya, dan dimana pemanah itu berdiri ketika dia melepaskan anak panahnya. Dia ingin tahu, busur seperti apa yang digunakan dan berapa panjangnya. Selagi mencari jawaban atas semua masalah, nyawanya melayang.

Kebanyakan pebisnis, kata saya kepada mereka, seperti seorang tantara itu, terjebak dan berputar-putar melihat pada masalah yang dihadapinya, dan bukan bagaimana mencari solusi atas masalah itu. Apa yang terjadi kemudian, kecewa, menyerah, putus asa, dan bahkan membawa-bawa agama untuk membenarkan keputusannya yang keliru, takdirilah atau semacamnya yang disalahkan, seperti kata bapak tadi. Kalian tahu nggak, saya mencoba mengutip pandangan Thomas Alfa Edison, untuk menasehati mereka, bahwa “kelemahan terbesar kita adalah bersandar pada kepasrahan. Jalan

yang paling jelas menuju kesuksesan adalah selalu mencoba, setidaknya satu kali lagi”.

Mendengar nasehat dari saya ini, mereka seperti baru terbangun dari mimpi panjang. Seolah tidak percaya apa yang baru saja mereka dengar, sangat inspiratif dan membakar semangat untuk bangkit dari keterpurukan mereka. Tidak ada sanggahan, tidak ada ketidaksetujuan, apa lagi membantah. Yang ada justru sebaliknya, hanya keheningan dan suara desah nafas panjang dari mereka yang terdengar. Untuk mencairkan suasana kebisuan itu, saya kembali bertanya, ada masalah lain yang ingin ditanyakan? salah satu dari mereka berkata, banyak pak, dan kalau teman-teman yang lain tahu, mereka pasti mau bergabung. Bagaimana kalau saya kumpulkan teman-teman yang frustrasi dalam berbisnis atau mungkin ada anak-anak muda yang mau belajar berbisnis, nanti kami undang bapak sebagai mentornya? Yang lain memberi usulan, misalnya, membuka sekolah bisnis, nanti kami akan atur siapa saja yang ingin bergabung di dalamnya, dan berapa biayanya untuk per orang.

Pecah tawa saya mendengar usulan mereka yang begitu menggebu dan bersemangat. Tetapi dalam hati

saya, apa yang mereka usulkan itu, cukup menarik juga untuk ditindaklanjuti, terlebih jika wadah itu memberi manfaat untuk banyak orang. Karena itu, tanpa berpikir panjang saya pun mengamini permintaan mereka dengan membuka sekolah bisnis dengan syarat tanpa biaya bagi mereka yang bergabung. Kok, tanpa biaya pak doktor? kata mereka secara bersamaan. Ilmu itu kan mahal, masa sih gratis, padahal orang yang ikut seminar bisnis saja harus bayar mahal, apa lagi kalau dia ikut sekolah bisnis. Kata salah seorang dari mereka untuk meyakinkan ke saya. Dengan tegas saya katakana ke mereka, Tuhan yang akan membayar ke saya, dan bayaran Tuhan jauh lebih besar dari hitungan kalian.

Lagi-lagi semua terdiam mendengar apa yang saya katakan. Dalam suasana masih terkejut itu, saya mengisahkan pengalaman pribadi saya ketika bersama owner saya di tambang dahulu, yang kalian kenal orangnya, yaitu Hi. Hasan Aljufrie, Raja Ruko. Kalian tahu kan? Mengapa orang mengatakan ia “bertangan dingin?”, apa saja yang dia kerjakan dalam bisnisnya, pasti berhasil. Dia pernah mengisahkan pengalaman hidupnya kepada saya, dan ia menganjurkan saya untuk

melakukannya, seperti yang pernah ia kerjakan, kamu pasti berhasil. Pada saat ia masih berumur belasan tahun, sekitar kelas 6 SD, di sekolahnya ada temannya yang ketika jajan kue yang banyak, dia makan sendiri. Kami yang ada di sekitarnya tidak dibagi, sampai-sampai air liur mereka menetes karena melihat nikmatnya anak itu makan. Dalam hatinya ia berkata, teganya anak itu, kok tidak peduli dengan teman-temannya yang lagi kelaparan. Hatinya memberontak ketika itu. Keesokan harinya, ia meminjam uang ke ayahnya 2 ringgit, dan berjanji akan mengembalikan juga hari itu. Ia pun ke sekolah, memborong semua kue yang ada di sana dengan harga 1 ringgit, dan membagi-bagikan kue itu ke teman-temannya. Selepas dari sekolah, ia ke toko klontongan yang ada di pasar mencari barang dagangan untuk dibeli dengan uang sisa 1 ringgit yang ada padanya.

Di toko klontongan, karena barang-barang dagangan begitu banyak, matanya dengan tajam melihat-lihat dan mencari sesuatu yang kira-kira bisa dia dapat dengan harga 1 ringgit. Tiba-tiba matanya melihat ada sebuah benda yang terjepit di bawah rak lemari jualan yang berada di pojok ruangan itu, dan dia bertanya apa

itu? dan berapa harganya? Penjual toko itu menyatakan harganya 1 ringgit. Itu batu damar, katanya [Batu damar itu, batu yang biasanya dipakai untuk wewangian dengan cara dibakar]. Setelah membeli batu itu, ia menghancurkan batu itu menjadi bagian-bagian kecil, dimasukkan dalam kantong plastik kecil sebanyak 6 buah, lalu dia berkeliling pasar menjualnya, dan hasilnya menjadi 6 ringgit. 2 ringgit ia kembalikan ke bapaknya, dan 4 ringgit diputarnya untuk mengembangkan usahanya.

Apa artinya semua kejadian itu? Inilah rahasia bisnis saya kata Hi. Hasan bahwa basis fondasi berbisnis itu adalah berbagi. Ia mencohkan kepada saya, misalnya, siapa yang menunjukkan ke saya membeli batu damar yang sudah terjepit di bawah rak lemari yang berada di pojok ruangan? Jawabannya katanya, Tuhan. Mengapa Tuhan menunjukkan ke saya untuk membeli batu itu? karena kebaikan yang saya lakukan dengan berbagi pada teman-teman. Lalu bagaimana hasilnya jika sebelum kamu mengembangkan bisnismu berbagi dengan orang lain? Jawabannya, kekayaanmu menjadi berlimpah.

Prinsip seperti itu yang ingin saya terapkan di sekolah bisnis ini. Kata saya kepada teman-teman pebisnis yang masih terpaku mendengar prinsip bisnis Hi. Hasan. Kita baru memulai membuka sekolah. Jika logika bisnis Hi. Hasan yang kita gunakan, ke depannya pasti akan mendatangkan kesejahteraan dengan berlimpah rezeki, karena berbagai dengan teman-teman, dengan tanpa membayar untuk masuk di sekolah ini. Itulah salah satu model filsafat bisnis saya. Cara seperti ini, bukan baru pertama kalinya saya lakukan, sudah seringkali, dan hasilnya, benar apa yang dikatan “raja ruko” tersebut. Karena itu, kata saya kepada mereka yang ingin bergabung di sekolah bisnis ini, ajaklah teman-teman yang betul-betul membutuhkan sekolah ini untuk memulai atau memperbaiki kesalahan pengelolaan bisnis mereka.

Di sekolah ini nanti, yang pertama kita lakukan adalah merubah mind seat bisnis kita. Kuncinya di situ. Jika mind seat kita berubah, maka 75% kesuksesan sudah berada dalam genggaman. Ini bukan teori, tetapi saya sudah praktekkan dengan cukup banyak orang. Bahkan, ada dua anak mahasiswa saya, namanya, Darmansyah

dan Muhammad Shidik, mereka mahasiswa saya ketika jadi rektor. Hidup keduanya sebelumnya, sangat susah, untuk kontrak pun pusing tujuh keliling memikirkannya, tetapi setelah ketemu dengan saya, hanya dalam waktu satu tahun, mereka sudah bisa membeli ruko yang harganya mencapai Rp2 miliar. Karena itu, sekolah yang akan kita buka ini adalah sekolah “orang-orang gila”. Maksudnya, mereka yang bergabung di dalamnya, pasti dibilang orang gila, karena hanya dalam waktu enam bulan mereka bisa berhasil dalam usahanya.

Hari Lounching Pembukaan sekolah pun dilakukan. Sebagai mentor saya meminta untuk diangkat seorang kepala sekolah dan seorang instruktur yang akan mendampingi saya dalam proses pelatihan. Kurang lebih ada sekitar 38 orang yang mendaftar. Setelah diseleksi, terutama dilihat pada kuat tidaknya motivasinya, hanya 14 orang yang memenuhi kriteria. Baru dua bulan sekolah ini jalan, salah satu dari anak didik sekolah ini yang bernama Ihwal, sudah ditawarkan untuk mengelola tambak udang seluas 10 hektare. Ini memang gila, kata teman-temannya yang mengikuti proses penanda tanganan kontrak. Bagaimana itu bisa terjadi? Diawali

ketika sekolah ini mengundang Hi. Karman Karim, pengusaha mall di berbagai kota di Sulawesi Tengah untuk mengisi kelas inspiratif. [Kelas ini memang dikhususkan bagi mereka yang berprestasi di dunia bisnis untuk mengisahkan pengalaman suksesnya]. Setelah proses tanya jawab berlangsung, karena vibrasi hukum aksi reaksi, yang biasa ditekankan kepada mereka bekerja, pak Hi. Karman menawarkan kepada peserta sekolah bisnis untuk mengelola tambak undangya. Tiba-tiba saja pandangannya ke Ihwal dan langsung menunjuknya untuk menjadi pengelola.

Demikian prosesnya, hingga karya ini dibuat, yang bersangkutan telah berada di lokasi tambaknya untuk membuktikan bahwa dia layak untuk menjadi salah satu dari orang-orang sukses ke depannya. Ada juga seorang peserta sekolah bisnis yang terlihat memiliki masa depan cerah ke depan. Namanya Adha Nadjemuddin. Instruktur pelatihan. Di belakang cafenya, ia sedang mengelola bisnis perikanan terbesar di Kota Palu. Ada sekitar 16 ribuan ekor yang dibudiyakannya. Ini tahap awal, dan dalam waktu dekat sebagian tambaknya akan panen, dan pembelinya sudah

melakukan kontrak pembelian denganya. Memang belum teruji, tetapi jika konsep-konsep yang ditawarkan di sekolah bisnis dijalaninya dengan baik, maka Adha akan menjadi salah satu pebisnis yang akan diperhitungkan dan menjadi perbincangan di Kota Palu. Tanda-tanda itu, sudah terlihat. Atas nama mentor, dengan tidak menyebut yang lainnya, karena keterbatasan halaman, saya bangga dengan kalian semua.

Menjadi Motivator Nasional

Baru saja saya selesai memberikan materi di sekolah bisnis, dering handphone saya berbunyi. Suaranya terdengar jauh, tetapi tidak asing bagi saya. Dia adalah adik bukan biologis saya, karena sebagian besar hidupnya, meski berbeda lokasi, banyak berkonsultasi dan berkomunikasi dengan saya. Namanya Hi. Amrullah, yang awal perkenalan saya dengannya ketika Kuliah Kerja Nyata di desa-nya, yang dahulu, bukan hanya terpencil, tetapi juga tidak ada dalam peta. Anak kampung ini, saat ini adalah salah satu Senior Vice of Presiden, Marketing and Sales Distribution Company, PT. CDSI di Jakarta.

Besok katanya, dia akan ke Palu dan ada banyak hal yang ingin didiskusikan dengan saya. Masalah apa, kok seperti penting dan mendesak sekali? Seperti biasanya, kata Hi. Amrullah, saya ingin 125 manager saya yang baru dari seluruh Indonesia, dilatih dan diberikan motivasi agar penjualan perusahaan semakin

meningkat. Demikian kata Hi. Amrullah. Baik, kata saya, sambil menutup pembicaraan.

Keesokan harinya, sebelum membicarakan rencana pelatihan di Jakarta, saya memintanya untuk mengisi kelas inspiratif di sekolah bisnis. Hampir sekitar dua jam ia berbicara di kelas itu, mengungkap masa lalunya yang kelam, kemudian bersinar karena bertemu dengan saya. Dulu, katanya, saya termasuk anak yang paling nakal di kampung. Kakak saya doktor Lukman tahu benar itu. Hari ini saya ingin menyatakan kepada kalian, bersyukur dan memanfaatkan sekolah bisnis ini untuk pengembangan diri kalian. Kalian berada di tangan yang benar dan saya adalah saksi dan buktinya.

Memang benar. Saya masih ingat ketika pertama kali masuk di kampungnya dan menawarkan program KKN. Masyarakat di sana, menyarankan tidak perlu banyak-banyak programnya, cukup menyadarkan dua orang di kampung ini, KKN pasti berhasil. Siapa yang kalian maksud? kata saya. Sadarkan anak muda yang bernama Amrullah dan kepala desa-nya. Mengapa sampai sesadis itu kata saya. Masyarakat pun mengurai satu persatu kenakalannya Amrullah, diantaranya kata

mereka, kalau ada sapinya orang yang hilang, tidak usah ditanya, pasti dia yang ambil, cari saja di kebunnya. Kalau ada anak-anak muda yang tawarunan di jalan atau di pesata pasti dia dan kelompoknya sebagai pemicunya.

Pertemuan saya dengannya kebetulan. Itu pun karena orang tuanya dipaksa kepala desa [kepala desa saat itu sudah sadar karena anaknya yang nakal telah berubah setelah mengikuti pelatihan], untuk mengikutkan anaknya pada kegiatan Kepemimpinan Remaja Masjid. Sebab jika tidak, orang tuanya akan ditampar oleh kepala desa. Di sinilah Amrullah dengan terpaksa mengikuti program kami. Dari sinilah mind set-nya mulai berubah, dan seterusnya setelah ada pelatihan demi pelatihan, dia pun saya jadikan instruktur, dan karena dia merasa ada tanggung jawab dan rasa percaya diri, dia tidak hanya berubah 145 derajat, tetapi juga selesai KKN ia mengikuti saya ke Palu untuk melanjutkan kuliahnya dan menata masa depannya yang lebih baik.

Setelah itu, kurang lebih 12 tahun baru saya ketemu lagi dengannya, setelah saya selesai kuliah S3 Filsafat di Yogyakarta. Amrullah yang dulu saya kenal kumuh, kurus dan tidak terawat, kini bagai mutiara

bersinar dan berwibawa. Ternyata ia telah menjadi Executive Vice President dengan penghasilan miliaran rupiah perminggu. Awalnya saya tidak percaya, tetapi setelah dia mengundang saya sekeluarga untuk menghadiri reward yang dia peroleh dari perusahaannya di Jakarta, ia masuk di ruangan dengan kendaraan motor Harley Davidson bersama tiga orang rekan bisnisnya, ditayangkan seluruh harta kekayaannya berupa mobil mewah yang begitu banyak, saya baru yakin bahwa anak desa yang dahulu tidak jelas hidupnya ini telah berkembang pesat dalam membangun kerajaan bisnisnya.

Dari dia-lah, saya kemudian diminta untuk membantu mementori atau memotivasi managernya dari seluruh Indonesia. Tetapi di dalam perjalanan usahanya, dengan berbagai masalah dan tantangan yang dihadapinya, bahkan sudah sematang dia pengalaman bisnisnya, ternyata juga mengalami turbulensi dan butuh motivasi. Ada kejadian yang menarik terkait masalah ini. Suatu saat ketika ia saya ajak untuk naik haji, ia selalu menolaknya. Ada apa? padahal ratusan orang ia sudah biyai untuk naik haji. Lalu mengapa belum bergerak hatinya? Istrinya pun pernah berkali-kali meminta saya

untuk membujuknya, ada saja alasannya. Sampai suatu ketika saya menyatakan kepadanya bahwa naik haji saat ini semuanya serba ada di sana dan lebih santai, tidak seperti dulu. Belum lagi situs-situs bersejarah bisa kita saksikan, misalnya kita berdua naik ke Gua Hira, tempat Nabi Muhammad bersama Abu Bakar bersembunyi. Dengan gambaran seperti itu, ia pun tertarik dan memprogramkan hajinya. Saya berangkat lewat ONH Plus, karena kebetulan saya sebagai pembimbing haji di Maktur, sedang dia dengan 12 orang rombongan mengikuti ONH biasa. Pasti tidak ketemu. Tetapi paling tidak ia sudah melaksanakan hajinya. Tugas saya membujuknya sudah selesai.

Sepulang naik haji, baru sekitar seminggu kedatangannya, terjadi prahara di perusahaannya. Ada sekitar 35 orang managernya terbujuk rayu oleh rekanan bisnisnya dan membawa lari uangnya sebesar Rp5 miliar lebih. Kondisi ini membuat Hi. Amrullah tertekan berat. Awalnya masalah ini saya tidak ketahui. Tetapi entah apa yang terjadi, ketika shalat magrib dan sedang berdoa kepada Tuhan, saya seperti melihat wajahnya dan dibelakangnya ada seorang kakek berjenggot. Ada apa

gerangan dengan Amrullah, tanya saya dalam hati. Saya pun mengontaknya, dan menanyakan siapa kakek itu? Ia pun menangis menceritakan kejadian seperti di atas. Ia meminta saya untuk berangkat besoknya ke Jakarta, dan sayapun langsung terbang ke esokan harinya.

Setibanya di Jakarta, saya pun ke hotel tempat menginapnya. Pertanyaan pertama yang disampaikan ke saya ketika masuk kamar hotel, di mana Tuhan? Mengapa saya baru pulang dari haji diperlakukan seperti ini? Saya terkejut kaget mendengar pertanyaan seperti itu. Dalam hati saya berpikir, bahwa adik saya ini benar-benar mengalami kekecewaan yang sangat luar biasa. Memang benar, bagaimana mungkin dia tidak kecewa? orang-orang yang dia bina sejak awal, dari miskin hingga menjadi kaya, tiba-tiba menikamnya dari belakang, dalam posisi ia baru balik dari tanah suci. Sulit logika dia menerimanya. Ia perlu ditolong dan dicarikan jawabannya, itu yang terlintas dalam benak saya ketika itu.

Ketika saya mengajaknya untuk mengambil air wudhu, shalat, lalu berdo'a meminta petunjuk kepada Allah, ia menyela saya. Untuk apa? Masalah saya bukan

dijawab dengan do'a, tetapi dengan mengambil kembali manager saya dan memberi pelajaran kepada rekan bisnis saya. Kemarahan itu tidak saya tanggapi, sebaliknya saya ambil sajadah dan kemudian shalat untuk memohon petunjuk kepada Allah. Selesai shalat saya menenangkannya sambil pelan-pelan menjawab berbagai pertanyaan krusialnya. Menurut saya Ula, itu panggilan akrab saya dengan dia, justru karena kamu baru pulang dari haji inilah kamu diselamatkan oleh Tuhan. Karena kamu telah bersih dari haji, maka berbagai penyakit atau virus yang ada di perusahaanmu seperti 35 managernmu yang lari justru dibersihkan. Sebab jika tidak, lambat atau cepat, mereka akan menggorogotimu dan akhirnya bukan hanya uangmu yang hilang tetapi perusahaanmu juga akan hancur. Sebaliknya orang atau rivalmu yang didatangi penyakit itu justru akan tertular dan pada akhirnya dia pasti akan hancur.

Nasehat saya itu, meski tanggapannya masih dingin, ternyata masuk di kepalanya. Ia seakan tersadarkan dari lamunannya, lalu beristigfar, mengambil air wudhu dan kemudian shalat. Selesai shalat, ia saya ajak ke taman, duduk minum kopi sambil menunjuk ke

beberapa pohon yang ada disekitarnya. Ula, kalau lihat itu pohon, banyak daunnya yang jatuh berserakan. Apakah pohonnya mati dengan banyaknya daun yang berjatuhan? justru sebaliknya, daunnya akan semakin rindang dan buahnya pasti akan banyak. Hidup seperti itu Ula. Jangan mengira yang pergi meninggalkanmu itu menghancurkan dirimu, justru sebaliknya memperkuat dan memperkaya dirimu. Percaya dengan saya, rivalmu itu tanpa kau sakiti akan gugur dengan sendirinya, karena hama di pohon akan menjatuhkan bunga dengan sendirinya. Itu yang akan terjadi dengan rival bisnismu. Amrullah tiba-tiba memeluk saya sambil berkata terima kasih kak Lukman. Beberapa bulan kemudian saya mendapat informasi dari Amrullah bahwa rekannya itu sudah tiarap hancur tak berbekas. Ia dipecat dari perusahaan dan 35 manager itu kembali datang meminta maaf kepada Amrullah untuk bergabung kembali dengannya, tetapi Amrullah menolaknya, karena mereka adalah hama pada setiap pohon.

Sebaliknya, Amrullah semakin berkibar di perusahaan itu, sampai akhirnya dia meminta izin kepada pimpinan tertingginya, Mr. Troy, untuk menikmati hasil

usahanya dengan kembali ke Palu mengabdikan dengan masyarakatnya menjadi anggota legislatif di tingkat provinsi selama dua periode. Kekuasaan ternyata telah membutakan matanya, belum puas di legislatif, ia mencalonkan diri menjadi bupati, tetapi pada akhirnya gagal. Benar apa yang dikatakan Bill Gate, dikutip pada Bab 1, “Sukses adalah guru yang buruk. Ia menggoda orang pintar untuk berpikir bahwa mereka tidak akan kalah”.

Tetapi bukan Amrullah kalau dia menyerah atau berputus asa. Setelah jatuh, ia bertemu dengan saya. Nasehat terbaik yang saya berikan, dengan mengutip Andre Wongso, mengisahkan seorang anak muda yang mendapat surat panggilan dari perusahaan untuk bekerja di sana besok harinya. Sayangnya tidak ada kendaraan yang baik di rumahnya untuk dia kendarai, kecuali mobil tua warisan dari orang tuanya. Dia sadar kalau dia paksakan ke sana dengan kendaraan itu, pasti bermasalah. Tetapi karena tidak ada yang lain, ia pun nekat membawanya. Di tengah perjalanan, cuaca lagi hujan deras, mobil itu mulai batuk-batuk, dan pada akhirnya mati mesinya. Malam semakin larut. Ia gelisah

tidak bisa tembus pagi harinya di kantor. Dari sekian banyak kendaraan yang melewatinya, tidak ada orang mau membantunya, kecuali seorang bapak. Ia bertanya kepada anak muda sudah dicoba berkali-kali dihidupkan. Kata anak muda itu sudah pak. Coba buka kapnya lagi, dan starter berkali-berkali, mudah-mudahan bisa hidup. Ternyata mobilnya hidup. Anak muda itu sangat bahagia. Ia bertanya kepada orang tua itu, bagaimana bisa menyala pak. Bapak itu berkata, “selama masih ada satu percikan api di businya, maka mobil pasti akan menyala”.

Beberapa bulan kemudian, Amrullah menghubungi saya. Ia sedang di Medan. Hari berikutnya, ia di Kupang, lalu di Malang, Surabaya, Makassar, Semarang, Kalimantan. Ia menyampaikan ke saya kata-kata yang menyentuhnya “selama masih ada satu percikan api di businya, maka mobil pasti akan menyala”. Saya tertawa mendengarnya. Saya katakan kalau seperti itu bukan menyala lagi tetapi kamu sudah terbakar. Ternyata, ia kembali lagi ke perusahaannya, meneruskan bisnisnya yang pernah membesarkannya, dengan generasi manager muda milenial yang saat ini

berjumlah 125 orang. Mereka inilah yang kemarin di Jakarta ditipkan ke saya, dilatih dan diberi motivasi untuk bangkit membangun kerajaan bisnis mereka di Indonesia ke depan.

Pemaparan selanjutnya yang akan kita bahas pada Bab 3 buku ini adalah kunci-kunci utama materi yang disajikan pada pelatihan-pelatihan para manager di seluruh Indonesia dan termasuk di sekolah bisnis. Kunci-kunci ini jika disimak dan ditindaklanjuti dengan baik akan menjadi cara mudah membangun kerajaan bisnis anda.

Kiat Sukses 1: Cintailah Usaha atau Pekerjaan Anda

Pada bagian ini, saya akan berbagi dengan seluruh pembaca terkait kiat-kiat atau resep yang selama ini digunakan penulis dalam mengelola perusahaan, baik sebagai rektor, general manager, konsultan bisnis, dan sebagai motivator di negeri ini. Kiat ini, bukan sekedar teori, tetapi juga praktek yang sudah dipadukan dengan tantangan riil yang dihadapi dilapangan, dan teranyam dalam tiga bentuk prinsip utama berbisniss yang oleh penulis disebut Core Prinsiple of Bussiness, Prinsip pertama yang akan di jelaskan pada bagian ini adalah: Cintailah Usaha atau Pekerjaan Anda.

Banyak orang gagal dari berbisnis, bukan karena yang bersangkutan tidak memiliki kemampuan teknis berbisnis atau keterampilan dibidang usaha, tetapi karena kerja yang dilakukannya tidak betul-betul dilakukan atas dasar prinsip mencintai pekerjaan tersebut. Bagaimana mengetahui bahwa prinsip kerja kita dibangun atas dasar mencintai pekerjaan itu? Berdasarkan pengalaman saya, jawabannya adalah sederhana, “hidup selalu

bersemangat”. Apa yang dimaksud dengan hidup bersemangat? Hidup bersemangat adalah “Keadaan Pikiran ketika batin tergerak untuk berbuat”. Jika batin selalu tergerak untuk berbuat, itu artinya kita mencintai pekerjaan itu, dan lewat prinsip ini, 60% kesuksesan sudah berada dalam genggaman kita. Jadi intinya, sebelum memulai atau bahkan mungkin sedang melakukan pekerjaan bisnis saat ini, rasakanlah gelombang batin anda, apakah selalu ada dorongan untuk berbuat? Jika tidak ada, maka percuma, bisnis anda pasti akan gagal, jangan diteruskan, kalau perlu banting stir. Karena itu, belajarlah terlebih dahulu untuk menicntai pekerjaan anda. Bagaimana caranya agar batin itu tergerak untuk berbuat? seperti orang yang sedang kasmaran, ia pasti akan selalu menyebut usaha yang ia sedang kerjaka dengan siapa saja, selalu memberi perhatian penuh kepada pekerjaannya, bergetar hatinya jika ada yang menyebut usaha yang dikerjakannya, dan setiap saat dia akan selalu mendatangi usahanya dengan penuh harapan.

Mengapa saya berani menyatakan bahwa jika kita benar-benar mencintai pekerjaan itu, sama dengan 70%

kesuksesan kita raih. Sebab hidup itu pada dasarnya sederhana, anda hanya dihadapkan dua pilihan: Positive, yaitu hal-hal yang menyenangkan, dan Negative, hal-hal yang tidak menyenangkan. Bagi seseorang yang ingin bisnisnya sukses dan berhasil, maka tidak ada pilihan lain kecuali anda isi hidup anda dengan kehidupan yang positif dan menyenangkan, dan kehidupan yang positif dan menyenangkan itu, itulah yang disebut dengan cinta.

Cinta meminjam pandangan filsafat Gabriel Marcel, memanggil manusia untuk mengadakan hubungan eksistensial. Cinta bukanlah perasaan emotif tapi menjadi inti kehidupan yang berproses dalam hubungan manusia. Dia merumuskan empat tahapan cinta sebagai berikut: Pertama, Kerelaan (disponibilitate): sebuah sikap kesediaan untuk terbuka, membiarkan agar orang lain masuk dalam hubungan denganku. Sifat semacam ini berlawanan dengan sikap kepemilikan yang menutup diri, mencari untung bagi diri sendiri dan menganggap yang lain sebagai objek. Kedua, Penerimaan (receptivite), sikap inisiatip, memulai aktivitas dalam hubungan dengan mempersilahkan yang lain memasuki duniaku, atau mendengarkan yang lain;

menyediakan tempat dalam diriku untuk yang lain. Ketiga, Keterlibatan (engagement) sikap yang lebih dalam lagi karena aku ikut ambil bagian yang lain dalam hubungan itu, memberikan perhatian khusus terhadap perencanaan-perencanaannya dan menanggapi secara positif sehingga kami dapat seiring sejalan. Keempat, Kesetiaan (fidelite) merupakan sikap total dalam hubungan cinta. Kesetiaan bukanlah ikut-ikutan tanpa pendirian, melainkan kesediaan untuk terlibat dengan segala resiko yang ada. Setia bukanlah menjalankan yang rutin tapi membiarkan dirinya menjadi taruhan.

Bagi Rhonda Byrne, Cinta adalah kekuatan positif kehidupan. Cinta memberi anda hasrat untuk menjadi dan memiliki apa pun. Cinta adalah sumber segala sesuatu yang positif dan indah. Cintalah yang memberi anda inspirasi untuk bergerak. Dengan cinta, rasa, emosi dan hasrat anda akan dirasakan gelombangnya oleh siapapun, termasuk apa saja yang ada di dalam alam semesta. Laksana seorang pemuda yang jatuh cinta dengan seorang gadis pujaannya, kata-katanya tidak dibutuhkan lagi, sebab sangat terlambat untuk disampaikan, karena getaran hati telah mendahului

dirasakan gelombangnya oleh sang pecinta. Jauh di atas semua itu, cara kerja cinta akan ditangkap gelombangnya oleh hukum yang berlaku di alam semesta, yang oleh Rhonda Byrne, disebut *LOW of Attraction* [Hukum Tarik-Menarik].

Pernakah anda menyaksikan sesuatu yang anda inginkan tiba-tiba saja hadir begitu saja di depan mata anda, kata Michael J. Losier. Atau ketika anda memikirkan seseorang, tiba-tiba saja anda menjumpainya di jalan? Mungkin pula factor nasib dan keberuntungan mempertemukan anda dengan seorang klien kelas kakap atau jodoh anda. Semua pengalaman itu membuktikan pengaruh nyata dari hukum cinta atau hukum ketertarikan di dalam hidup anda. Pernakah anda mendengar ceitera tentang orang-orang yang terus menerus gagal menjalin hubungan yang harmonis, atau terjat dalam pola hubungan yang itu-itu saja?. Sesungguhnya prinsip cinta atau hukum ketertarikan dapat didefinisikan sebagai “Segala sesuatu yang saya pikirkan dengan sungguh-sungguh dan segenap perhatian, energi dan konsentrasi pikiran saya, baik hal-

hal yang positif maupun negatif, akan datang ke dalam kehidupan saya”.

Dengan kata lain, Jika anda senantiasa berpikir saya bisa atau mampu, anda akan “merajut mentalitas bisa” dan senantiasa membayangkan masa depan dengan penuh optimisme. Maka percayalah, hidup anda pada akhirnya benar-benar akan “basah kuyup” dalam nirwana keberhasilan dan kebahagiaan. Rahasia besar kehidupan adalah prinsip mencintai. Dengan anda mencintainya, berlaku hukum getaran atau hukum tarik menarik. Ketertarikan adalah cinta dan karena itu, hukum Tarik menarik itu adalah kekuatan cinta. Jika anda merasakan ketertarikan terhadap makanan favorit, anda pasti merasakan cinta terhadap makanan itu. Tanpa ketertarikan anda tidak akan merasakan apa pun.

Hukum cinta menyatakan bahwa kemiripan menarik kemiripan. Ketika anda membayangkan pikiran-pikiran, maka pikiran-pikiran itu dikirim ke semesta, dan secara magnetis pikiran akan menarik semua hal yang serupa, dan lalu dikembalikan pada sumbernya, yaitu Anda sendiri. Dengan sifat dan cara kerja hukum cinta seperti ini, camkanlah baik-baik. Mulai hari ini, saya

ingin memberi pesan kepada semua anda yang membaca buku ini, baik anda sebagai manager atau leaders-owner, jika anda ingin sukses mengembangkan usaha dan bisnis anda, maka mulailah saat ini dan seterusnya di hari-hari kerja anda untuk mengisi hidup anda dengan penuh rasa cinta. Apa yang anda harus lakukan: ungkapkan rasa cinta anda. bicarakan-lah hanya hal-hal yang anda sukai, dan cinta akan membebaskan anda.

Saya ingin memberikan contoh menarik masalah ini dengan mengutip contoh yang diberikan oleh J. Losier, dan contoh ini sering saya sampaikan ketika memberikan materi pada pelatihan motivasi di sekolah bisnis maupun pelatihan para calon manager dan manger di Jakarta. Misalnya, di jagad raya yang dipenuhi getaran ini hanya ada dua jenis getaran, yakni positif (+) atau getaran cinta dan negative (-) atau getaran tidak suka. Semua suasana hati yang anda rasakan, baik yang positif maupun negatif, pasti akan memancarkan atau mengirimkan getaran yang sama jenisnya. Jika sekarang anda membuka kamus lalu memilih kata yang menggambarkan perasaan anda, pasti anda dapat memasukkan kata-kata itu ke dalam salah satu kategori

di atas. Masing-masing kata itu akan menerangkan sebuah perasaan yang menimbulkan getaran positif atau negatif. Misalnya, kata negative: kecewa, kesendirian, kekurangan, kesedihan, sakit hati, dsb, dan kata positif, seperti: kegembiraan, cinta, kesenangan, kemakmuran, kebanggan, kenyamanan, kasih sayang, dan sebagainya.

Semua kata-kata ini, anda sadar atau tidak, sangat mempengaruhi suasana bathin anda. Dari situ bisa dibayangkan kalau bisnis yang anda bangun tidak didasari oleh prinsip cinta, pasti sia-sia dan akan membuahkan kegagalan. Karena itu, tidak ada jalan lain, bagi orang-orang yang ingin sukses membangun dan mengembangkan bisnisnya, maka mencintai pekerjaannya merupakan prasyarat pertama dan terutama bila ingin membangun dan mengembangkan kerajaan bisnisnya dengan baik. Apakah sesederhana itu?. Pertanyaan seperti ini banyak saya temukan dari peserta dalam berbagai pelatihan maupun di sekolah bisnis yang saya kembangkan. Ada seorang ibu yang menyatakan kepada saya bahwa cara kerja cinta seperti itu ia sudah praktekkan tetapi gagal dan sia-sia. Apa masalahnya? Saya menyatakan bahwa hukum cinta itu

bekerja melalui tiga proses. 1. Meminta, 2. Menerima, dan ke 3 merasakan. Meminta, misalnya, anda perlu memilih apa yang anda ingiinkan, tetapi anda sendiri perlu mengetahui dengan jelas apa yang anda inginkan. Jika anda tidak jelas, hukum cinta tidak dapat mendatangkan apa yang anda inginkan. Anda akan mengirim frekwensi campur aduk dan anda hanya bisa menarik hasil yang campur aduk pula. Disamping itu, banyak yang saya dapati orang yang menyatakan telah meminta tetapi kenyataannya tidak terbukti. Di sini yang perlu ditekankan adalah memintanya bukan dibibir. Biasanya yang hanya dibibir terkesan tidak meminta atau berharap yang sesungguhnya, hanya sekedarnya saja, yaitu menyampaikan permintaannya. Orang yang benar-benar meminta, pasti permintaannya bukan dari bibir, tetapi dari hati yang paling terdalam, dan cara seperti ini dia tidak pernah merasa lelah untuk meminta. Permintaan seperti inilah yang kemudian memberi resonansi atau vibrasi, sehingga semesta alam, sampai kea lam malakut [para malaikat] merasakan resonansi permintaan atau do'anya.

Bagaimana dengan proses percaya, setelah ia meminta dengan sungguh-sungguh. Untuk proses ini, saya ingin menyatakan bahwa setiap orang yang pernah mencapai sesuatu, tidaklah mengetahui bagaimana mereka akan melakukannya. Mereka hanya tahu bahwa mereka akan berhasil melakukannya. Inilah yang harus diyakini oleh setiap orang yang meminta. Ia percaya, tanpa sedikitpun keraguan bahwa permintaannya akan datang dalam hidupnya. Dalam bahasa agama, inilah yang dimaksud dengan kata-kata Tuhan, “saya terserah prasangka hambaku”. Jadi ketika meminta, jangan sedikit pun terpetik dalam hati kita bahwa permintaan atau doa itu tidak akan dikabulkan. Dalam proses kedua ini, di sini yang banyak bermasalah, mereka tidak memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi atau *hakkul yaqin* atas apa yang mereka kehendaki. Tahap berikutnya, menerima, ini lebih sulit lagi, karena kita harus membiasakan diri melakukan visualisasi. Mulailah merasa senang dan bahagia. Rasakan seperti apa yang anda akan rasakan ketika keinginan itu tiba. Tahap ini harus sering dilatih dan dibiasakan, kira-kira untuk mendekati pemahaman kita akan proses menerima ini, seperti orang yang sedang

kasmaran atau jatuh cinta, ia bisa melihat dan merasakan kehadiran kekasihnya, meskipun ia tidak berada disampingnya. Saya pernah menerapkan langkah-langkah ini, ketika menjadi General Manager di Perusahaan Tambang PT. Hasal Logam Utama. Ketika itu lagi semangat-semangatnya seluruh karyawan bekerja untuk keluar dari situasi terjepit atau collapse, dan itu saya sangat merasakan langsung vibrasi kebahagiaan itu terpancar dari wajah-wajah karyawan, sementara kapal tongkang yang bersandar di Jeti atau pelabuhan, hanya tiga sampai empat kapal. Dari sisi produksi sudah terlihat menguntungkan, kecuali kalau hanya dua kapal dalam sebulan, itu alarm kerugian. Dengan cinta yang membara seperti itu, saya memvisualisasikan ada banyak kapal setiap bulannya di Jeti kami, dengan cara menghadirkan suasana kebahagiaan itu melalui hadirnya banyak kapal meskipun kenyataannya belum terjadi. Permintaan saya ketika itu sekitar 10 kapal setiap bulannya, dan saya percaya bahwa itu akan terjadi tanpa sedikitpun keraguan. Indikator kepercayaan itu ditandai dengan tidak adanya beban yang mengganjal dalam benak pikiran, merasa santai dan semua mengalir apa adanya.

Setiap pagi saya ke kantor melewati jeti, saya berusaha memvisualisasikan beberapa kapal telah berlabuh di jeti. Itu tiap hari saya lakukan. Terkadang, saya bertanya kepada master loading yang bertanggungjawab pada pemuatan atau kepada karyawan lainnya ketika tiba di kantor, kapal siapa saja yang berlabuh di jeti kita. Para karyawan dan master loading balik bertanya, kapal yang mana bapak maksud?. Itu tadi saya lewat kata saya. Mereka bilang ngak ada kapal di sana. Terkadang saya tertawa sendiri merasakan bagaimana reaksi dari hukum cinta itu. Dalam hati saya berbisik, itulah hukum getaran. Meskipun kenyataannya belum ada, tetapi mata seakan-akan diperlihatkan secara nyata. Dan dari kejadian ini, tinggal menunggu waktu yang akan menjawabnya. Kenyataannya setelah itu, hampir setiap bulan jeti saya dipenuhi berbagai kapal, dan alhamdulillah, terkadang banyak kapal yang terpaksa harus antri menunggu pemuatan. Rata-rata dalam setiap bulan 12 sampai 14 kapal bersandar di pelabuhan.

Kiat Sukses 2: Milikilah Mental Intrepeneur

Ketika kita mendengar kata atau istilah entrepreneur, pada umumnya akan disesosiasikan dengan bisnis. Kata ini berasal dari bahasa Prancis, yang secara kharfiyah berarti orang yang mengelola suatu aktivitas. Jean Baptise Say, ekonom Prancis abad 19 yang pertama kali memperkenalkan kata ini mengartikannya sebagai orang yang memindahkan sumber-sumber ekonomi dari daerah kurang produktif ke daerah yang produktif untuk mendapatkan keuntungan. Dengan kata lain intrepeneur adalah adalah orang yang menciptakan nilai tambah.

Karena itu, intrepeneur bukanlah sekedar seseorang yang melakukan kegiatan wirausaha saja, tetapi seseorang yang selalu membawa perubahan, ide-ide dan inovasi-inovasi baru, yang mampu memberikan nilai tambah yang lebih besar daripada sebelumnya. Untuk menjadi seorang entrepreneur, tidaklah mudah. Dalam menjalankan bisnis, seorang entrepreneur pasti akan menghadapi berbagai rintangan dan tantangan.

Penting untuk diingat bahwa seorang entrepreneur tidak hanya mengandalkan modal saja dalam menjalankan bisnisnya, tetapi juga harus memiliki mental dan karakter yang kuat dan tahan banting dalam menghadapi berbagai masalah. Beberapa skill interpreneur yang paling tidak harus dimiliki bagi anda yang ingin membangun dan mengembangkan bisnis anda adalah, sebagai berikut:

Pertama, adalah hiduplah proaktif. Kata proaktif tidak dimaknai hanya sekedar mengambil inisiatif sebagaimana kita kenal istilah ini dalam kamus manajemen, tetapi lebih dari itu, ia berarti bahwa sebagai manusia, kita bertanggungjawab atas diri kita sendiri. Maju mundurnya perusahaan adalah tanggungjawab kita, bukan orang lain. Karena itu, jangan pernah menyalahkan siapapun, termasuk karyawan atau lingkungan anda jika ternyata perusahaan yang anda nakhodai mengalami kebuntuan. Cara seperti itu hanya dimiliki oleh orang yang bersifat reaktif, menyalahkan dirinya sendiri, orang lain dan lingkungannya. Orang yang proaktif, tidak terpengaruh dengan situasi apapun, karena dia bekerja dengan nilai dan tujuan yang jelas, ia

dengan kehendak bebas atau pilihannya sendiri meresponnya dengan cara positif, bahwa kondisi tersebut bisa saja adalah cara Tuhan melatih dirinya untuk menjadi orang kuat dan besar, bahkan ia bisa memahami penderitaan dan menghargai betapa pentingnya makna kehidupan.

Orang yang proaktif, sangat paham benar bahwa langkah-langkah yang harus dia ambil, bukan focus pada masalah yang terjadi, tetapi ia akan mencari solusi dan kemudian beranii bertanggungjawab atas pilihannya. Dengan demikian, orang proaktif, sadar bahwa ternyata remot hidup kita bukan pada orang lain, tetapi pada diri kita sendiri. Jangan pernah membiarkan pikiran, pandangan, atau berita-berita buruk terkait perusahaan yang kita jalani mempengaruhi persepsi anda. Eleanor Rosevelt pernah mengemukakan pandangannya, “Tak seorang pun dapat menyakiti anda tanpa persetujuan anda”. Atau kata-kata Gandhi, “mereka tidak dapat merenggut harga diri kita, jika kita tidak memberikannya kepada mereka”. Karena remote kehidupan diri anda ada di tangan anda sendiria, maka putuskanlah secara positif apa yang akan anda pikirkan. Benih yang anda semai

akan memberikan hasil yang sejenis dengannya. Kata Socrates. Jika menanam benih apel, anda akan mendapatkan apel. Begitupun dengan pikiran, jika anda menyemai pikiran negative, hasil yang anda peroleh adalah hasil yang negative. Jika anda tanam benih-benih cinta, kesenangan dan kebahagiaan, maka hasil yang anda dapat sama dengan benih yang anda tanam.

Yang terakhir saya ingin menyatakan bahwa Orang yang proaktif adalah orang yang berani mengambil resiko, yaitu keharusan untuk siap menghadapi resiko-resiko yang akan timbul dari keputusan yang telah ia buat, meskipun keputusan tersebut akan menimbulkan resiko buruk bagi bisnis yang sedang dijalankan, ia harus tetap menerima dan siap menghadapinya. Kahlil Gibran dalam syairnya menyatakan: “Menantang rintangan dan penderitaan lebih mulia daripada surut untuk mencari ketentraman. Rama-rama yang mati berkeliling di sekitar lampu, lebih terhormat dari tikus-tikus yang ada dalam terowongan”. Seorang Penyair Persia, Hafiz, pernah berkata: Akankah burung bisa terbang, kalau dia takut pada langit yang tak bertepi?. Akankah kita akan dapat melihat anak yang

rupawan, jika seorang ibu tidak berani menghadapi rasa sakit melahirkan? Thomas J. Watson, pendiri IBM berkata: “Berdiam diri dan tidak melakukan apa pun adalah alternative nyaman karena tidak adanya resiko dalam waktu dekat, namun ini adalah cara fatal untuk menjalankan bisnis. Dalam dunia bisnis, semakin sering kita jatuh, semakin kuat kita jadinya. Bekas-bekas luka, memperkuat dan mengokohkan otot-otot kita, membuat kita mampu menghadapi tantangan yang lebih besar. Semakin besar resiko gagal, semakin besar potensi untuk sukses

Kedua, adalah Pantang menyerah: Mental dan karakter ini sangat diperlukan. Dalam sebuah bisnis tidak semua hal akan berjalan dengan lancar dan terwujud sesuai dengan keinginan. Untuk bisa terus bertahan dalam bisnis, seorang entrepreneur tidak boleh mudah menyerah dalam menghadapi rintangan dan tantangan. Jika seorang entrepreneur mudah menyerah dan tidak kebal dalam menghadapi kegagalan, mereka dipastikan akan mudah tersingkir di dalam dunia bisnis. If you don't quit, and don't cheat, and don't run home when trouble arrives, you can only win [Shelly Long]. Bila kau tidak

menyerah, dan tidak mundur menghadapi permasalahan, maka kau pasti menang. Winston Chuechill berkata: “success is the ability to go from failure to failure whithout losing your enthusiasm”. [Keberhasilan adalah kemampuan melewati kegagalan demi kegalan tanpa kehilangan semangat]. Abraham Lincoln adalah contoh yang tepat dari mentalitas ini. Ia gagal dalam bisnis, kehilangan kekasih, menderita nervous breakdown, kalah ketika mencalonkan diri sebagai ketua DPR, senator, dan wakil presiden, sebelum akhirnya menang sebagai Presiden Amerika melalui pemilu tahun 1680

Ray Croch, Pendiri restoran cepat saji McDonald’s, dalam otobiografinya berkata: “Maju terus: Tidak ada satu hal pun di dunia ini yang bisa menggantikan semangat pantang menyerah. Bakat tidak bisa. Banyak orang yang berbakat gagal. Kegeniusan tidak bisa. Dunia ini penuh dengan bangkai-bangkai orang terpelajar. Hanya pantang menyerah dan tekad sekuat baja saja yang tidak akan bisa dipatahkan

Ketiga, selalu berpikir positif. Apapun yang terjadi, nikmati hidup ini. Hapus air matamu, lalu berikan senyumanmu. Kadang, senyum terindah datang setelah

air mata penuh luka. Jalaluddin Rumi pernah berkata: “Lihatlah matamu, mereka begitu kecil, namun mampu melihat hal-hal yang luar biasa”. Kalau kita berpikir kecil, kita tetap kecil. Apa yang dipikirkan oleh benak pikiran itulah yang diwujudkan. Kalau kita pergi ke laut dengan sebuah ember, kita hanya bisa mengambil satu ember air, tetapi kalau kita ke laut dengan 100 ember, laut akan memberi kita 100 ember air. Napoleon Hills dengan tegas menyatakan: “What the mind of man can conceive and believe, it can achieve”. [Segala macam pikiran, baik maupun buruk akan menjadi kenyataan bila kau meyakini hal itu]. Di tempat lain ia pernah berkata: “The road to success runs uphill” [Menuju keberhasilan sama dengan mendaki gunung]

Keempat, Buatlah Target atau Tujuan. Tanpa anda membuat target atau tujuan, anda tidak ubahnya seperti kapal tanpa kemudi, kata Napoleon Hills. Pernyataan yang sama maknanya pernah diungkapkan oleh Jalaluddin Rumi, penyair dan Sufi dalam Islam. Ia menyatakan; “Bahwa orang yang bekerja tanpa tujuan, tidak punya target, sama dengan menghabiskan malam dengan sakit gigi. Sebaliknya, orang yang bekerja dengan

tujuan, sama dengan menghabiskan malam dengan kekasih.

Dalam berbagai pelatihan pengembangan bisnis banyak yang mengeluh dan menyatakan kepada saya bahwa mereka sudah menetapkan target, tetapi tetap juga tidak berhasil. Saya balik bertanya, bagaimana anda tahu bahwa target yang anda tetapkan itu bekerja dengan baik?. Tanpa menunggu jawaban balik mereka, saya menyatakan bahwa target itu adalah mesin penggerak bagi perusahaan. Mesin penggerak itu bekerja bila segala kebiasaan buruk kita tinggalkan dan berbalik menjadi hal yang baik, misalnya yang tadinya kebiasaan tidur siang, karena ada target yang dikejar, tidur siang itu tidak lagi menjadi beban. Jika demikian kondisinya, itu artinya, mesin penggerak itu bekerja. Terkadang bahkan, begitu asyiknya bekerja, kita sampai lupa waktu. Jika sudah seperti ini, maka kapal kemudi anda akan bergerak dengan baik hingga sampai kepelabuhan tujuan.

Kelima, Bekerjalah dengan otak kanan. Hampir sebagian besar orang yang sukses dan berhasil membangun dan mempertahankan laju perkembangan bisnisnya, bukan dibangun di atas basis kemampuan

intelektualnya atau IQ-nya. Banyak dari mereka berhasil karena mereka menggunakan cara kerja otak kanannya. Meminjam analisis Psikolog dan Pendidik, Daniel Goleman, IQ atau kecerdasan intelektual, hanya menyumbang sekitar 50-10% bagi kesuksesan hidup. Sisanya adalah kombinasi beragam faktor yang salah satunya adalah kecerdasan emosional (EQ), kemampuan memotivasi diri kita sendiri dan mengenal perasaan kita dan perasaan orang lain. Secara sederhana, saya biasanya menerjemahkan EQ ini keseluruh peserta pelatihan dengan mencirikan tiga kemampuan atau keterampilan yang harus dimiliki untuk sukses berbisnis, yaitu CSE, Communication, Socialisation, dan Empaty. Banyak orang gagal berbisnis, karena tidak memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik. Komunikasi itu bukan hanya verbal, lewat kata-kata, tetapi non verbal, mimik muka, gerak tubuh dan cara pandang kita yang bersinar sangat mempengaruhi deal-deal sebuah bisnis. Jangan pernah berkata-kata dengan seseorang, wajah dan tatapan muka kita berada di tempat lain. Kalau ini terjadi anda sudah gagal sebelum membuat keputusan atau transaksi. Anda harus focus, face to face, tersenyum atau sesekali

menganggukkan kepala sebagai tanda anda setuju ketika berkomunikasi dengan orang lain, meskipun anda sendiri tidak paham apa yang anda dengar. Disamping Komunikasi adalah sosialisasi. Jika anda sudah mencemplungkan diri dalam lautan bisnis, anda harus “basah”, artinya anda harus bergaul dengan komunitas pebisnis. Dengan cara seperti ini, banyak hal yang bisa kita dapati dan pelajari. Misalnya, lewat teman-teman pebisnis, terkadang kita sadar bahwa kerugian yang pernah kita dapati dan membuat kita prustasi, ternyata setelah mendengar pengalaman dari rekan-rekan anda yang sudah sangat berhasil, ternyata mereka berkali-kali jatuh, ditipu oleh rekanan kerja, tetapi ternyata mereka bisa bangkit. Dengan kata lain, sosialisasi akan membuat cakrawala berpikir kita lebih terbuka dan berkembang. Yang terakhir, empati, kemampuan untuk merasakan keadaan emosional orang lain, merasa simpatik dan mencoba menyelesaikan masalah, dan mengambil perspektif orang lain. Bisa juga dimaknai, keinginan untuk menolong sesama, mengalami emosi yang serupa dengan emosi orang lain, mengetahui apa yang orang lain rasakan dan pikirkan. Dengan empati, ada hal-hal yang

bisa kita sampaikan secara lugas dan terus terang, dan dengan empati, kita mengetahui kapan saatnya ide atau gagasan kita harus disampaikan. Banyak orang gagal di sini. Terkadang idenya cemerlang, tetapi karena disampaikan bukan pada waktu dan tempatnya, akhirnya gagasannya tertolak.

Keenam, Jaga selalu Kepercayaan dan Bangun Networking. Dalam bisnis, kepercayaan adalah hal pertama dan utama. Anda mampu mengawali membangun bisnis tanpa modal jika anda dipercaya. Melalui kepercayaan juga, anda akan direkomendasikan oleh seseorang kepada orang lain. Di sekolah bisnis yang saya kembangkan dan dalam berbagai presentasi saya pada seminar motivasi, saya selalu mencontohkan kekuatan kepercayaan ini dengan belajar dari Si Anak Singkong, Chairul Tanjung. Setiap orang-orang yang ingin sukses dengan kekuatan kepercayaan ini, wajib membaca bukunya. Dengan dan tanpa modal, hanya karena ada kepercayaan dari orang-orang kepadanya, ia membangun kerajaan bisnisnya dengan sangat luar biasa percepatannya. Disamping kepercayaan adalah jaringan. Jaringan adalah salah satu keterampilan paling signifikan

yang dapat Anda pelajari untuk menjadikan bisnis Anda dihiasi dengan kisah sukses. Membangun bisnis yang sukses membutuhkan banyak waktu dan dedikasi, jadi masuk akal untuk memiliki jaringan mitra bisnis dan rekanan untuk menarik energi dari dan membuat Anda tetap termotivasi. Dengan mengelilingi diri Anda dengan orang-orang yang memiliki hasrat dan tekad yang sama, Anda lebih cenderung untuk maju dan mencapai hasil. Jejaring bisnis adalah cara yang sangat berharga untuk memperluas pengetahuan Anda, belajar dari kesuksesan orang lain, mendapatkan klien baru dan memberi tahu orang lain tentang bisnis Anda. Sederhananya, bagaimana efek kekuatan jaringan ini, dapat saya katakan bahwa dengan menumbuhkan jaringan anda, peluang muncul, mitra bisnis muncul, koneksi dibuat dan kepercayaan akan terbangun pada komunitas lingkungan local anda.

Ketujuh, Segeralah bertindak dan jangan mengulur-ngulur waktu. Hampir dalam setiap pelatihan atau di kelas bisnis saya sering menyatakan bahwa “Kebanyakan orang gagal berusaha, bukan karena tidak memiliki kompetensi, tetapi karena lebih banyak

berbicara daripada bertindak”. Bagi Plato, “kerendahan seseorang diketahui melalui dua hal: banyak berbicara tentang hal-hal yang tidak berguna, dan berceritera padahal tidak ditanya. Aristoteles bahkan dengan tegas berkata: “Anda takkan pernah melakukan segalanya di dunia ini, tanpa adanya keberanian bertindak. Dengan bertindak, pikiran, harapan dan angan-angan anda akan teruji. Dan dengan bertindak, kita akan mengetahui seberapa besar dorongan dan kekuatan kita untuk berbuat. Dalam Islam, melalui Kitab Suci al-Quran, Tuhan mengecam orang-orang yang hanya banyak berbicara tetapi tidak berbuat.

Kiat Sukses 3: Bring your Spirituality into Your Workplace

Tema ketiga dari prinsip utama kesuksesan sebuah bisnis adalah membawa spiritualitas anda ke dalam tempat kerja anda. Tema ini sengaja diangkat, karena berdasarkan hasil jajak pendapat yang diterbitkan oleh majalah USA Today menemukan fakta bahwa 6 dari 10 orang mengatakan bahwa tempat kerja akan mendapat manfaat dari memiliki rasa semangat [spiritualitas] yang besar dari lingkungan kerja mereka.

Spiritualitas, bagaimanapun, lebih merupakan masalah individu; itu tidak bergantung pada organisasi eksternal. Alih-alih, spiritualitas adalah pengalaman mendalam dalam hidup, ia menjalani hidup dengan hati dan bukan hanya secara dangkal. Bagi sebagian orang, spiritualitas melibatkan kepercayaan pada Tuhan. Bagi yang lain, itu mengambil bentuk yang berbeda. Tetapi bagaimanapun juga, spiritualitas adalah pengalaman bahwa ada sesuatu yang lebih dalam hidup daripada hanya pandangan sempit kita yang berorientasi pada ego. Orang-orang yang telah mengembangkan sisi spiritual

kehidupan mereka biasanya memiliki kualitas cahaya, penghargaan, dan humor. Mereka membawa rasa "semua benar" dan optimisme untuk hidup, bahkan dalam menghadapi masalah. Mereka tidak menganggap diri mereka terlalu serius. Mereka sepenuhnya hidup, dan mereka memancarkan semangat ini kepada orang lain.

Annie Ridout, jurnalis, entrepreneur dan contributor Forbes Women, dalam tulisannya mengenai “Incorporating Spirituality Into Your Business May Be The Key To Success”, mengulas beberapa tokoh-tokoh pebisnis Amerika yang sukses dengan menerapkan spiritualitas pada pekerjaan mereka. Oprah Winfrey, misalnya berbicara di depan umum tentang latihan spiritual hariannya — termasuk memulai hari dengan pikiran bersyukur. Arianna Huffington menetapkan niat untuk hari itu dan bermeditasi selama 30 menit. Dan pendiri Headspace Andy Puddicombe telah membangun aplikasi jutaan dolar berdasarkan meditasi Buddhisnya.

Spiritualitas secara luas berarti melepaskan sejumlah tanggung jawab tertentu untuk hidup Anda sendiri dan percaya bahwa ada sesuatu yang lebih besar yang sedang dimainkan. Ini adalah keyakinan bahwa

Anda dibimbing setidaknya sebagian oleh kekuatan yang lebih tinggi. Tapi itu tidak mengharuskan Anda untuk mengikuti agama tertentu, hanya untuk berpikiran terbuka tentang kehidupan di luar bumi. Di dalam kesempatan ini, saya ingin mengungkap beberapa pesan-pesan spiritual dari Islam yang ditulis oleh Azim Jamal, motivator dunia, dalam bukunya *Coorporate Sufi*, yang bisa menginspirasi maju dan berkembangnya bisnis anda.

Pertama, simak ungkapan Jalaluddin Rumi, Sufi abad 12, yang menyatakan: “Lihatlah matamu, mereka begitu kecil, namun mampu melihat hal-hal yang luar biasa”. Rumi ingin menyampaikan pesan kepada kita semua, khususnya mereka orang-orang yang tidak percaya diri. Bila kita tidak percaya pada diri sendiri, orang lain juga tidak. Rasa percaya diri adalah nilai yang luar biasa besarnya. Kalau kita berpikir kecil, kita tetap kecil. Apa yang dipikirkan oleh benak pikiran itulah yang diwujudkan. Kalau kita pergi ke laut dengan sebuah ember, kita hanya bisa mengambil satu ember air, tetapi kalau kita ke laut dengan 100 ember, laut akan memberi kita 100 ember air.

Kedua, “Ketika kita melihat sehelai kain putih dengan sebuah noktah di atasnya, apa yang kita lihat?” kata Jalaludin Rumi. Dalam situasi bisnis, seperti halnya dalam hidup, tendensi yang ada adalah melihat apa yang salah, dan bukan apa yang benar atau bukan pada solusi tetapi pada masalah. Berfokus pada masalah mengalihkan perhatian kita dari menemukan solusi. Banyak orang kata Rumi, yang hidupnya hancur karena berfokus kepada noktah kecil di atas kain dan mengabaikan keseluruhan kain yang nota bene putih bersih. Mereka melihat masalah di dalam kesempatan dan bukan melihat kesempatan di dalam masalah. Friedlander, dalam bukunya, *When you hear hoofbeats, think of a Zebra*, berceritera tentang seorang tentara yang terluka dalam perang. Bukannya focus pada bagaimana menyelamatkan nyawanya, tantara itu malah menyibukkan diri dengan detail bagaimana dia terluka. Dia ingin tahu siapa yang telah memanahnya, seperti apa rupanya, dan dimana pemanah itu berdiri ketika dia melepaskan anak panahnya. Dia ingin tahu, busur seperti apa yang digunakan dan berapa panjangnya. Selagi

mencari jawaban atas semua masalah, nyawanya melayang.

Ketiga, “Tidak ada orang mau melempar batu kepada pohon yang kering dan tidak berbuah”, kata Sufi Sa’adi. Kritik biasanya ditujukan kepada orang-orang yang memiliki kelebihan, seperti halnya batu yang dilempar ke arah pohon yang sarat buahnya. Para sufi percaya kalau kita bekerja dengan penuh ketulusan, pendapat orang lain tentu tidak akan mempengaruhi kita. Tetapi kalau kita tidak yakin akan ketulusan usaha kita, maka kita tentu akan terpengaruh oleh kritik.

Keempat, Meditasi atau duduk berzikir membuka pintu bagi pencerahan spiritual [Pepatah Sufi]. Para psikolog berkata bahwa kita memiliki sebanyak 60.000 pikiran setiap hari dan semua ini bisa membuat stress tubuh kita. Meditasi membuat kita santai dan menenangkan pikiran dari gangguan tanpa henti. Untuk bermeditasi, kita harus merasa nyaman dengan keheningan. Mengapa hening itu penting?, karena keheningan itu adalah sarana untuk mendapatkan cahaya ilahi. Dunia kantor hanya berisi kerja, kerja, kerja. Maka para sufi berkata, berhentilah bekerja dan jangan

lakukan apa pun. Ketika kita menghabiskan waktu dalam keheñangan, kita mendapatkan sudut pandang yang lebih baik atas hidup.

Kelima, Bersyukur kepada Tuhan YMK dan berbagilah kepada sesama manusia. Sebab seluruh yang ada di alam ini, untuk dapat tumbuh dan berkembang dengan baik, hanya terjadi lewat saling berbagi. Untuk prinsip berbagi ini, saya biasanya memberikan contoh menarik terkait kisah dua laut yang ada di Palestina, Laut mati dan laut Galilea.

Laut Mati punya kadar garam yang sangat tinggi sehingga tidak ada satu flora dan fauna bisa hidup didanau ini. Disekeliling danau tersebut juga gersang, danaunya mengeluarkan bau yang tidak sedap, karenanya tidak ada orang-orang yang mauh membuat pemukiman di sana. Berbeda dengan laut Mati, Galilea memiliki banyak flora dan fauna yang hidup. Pada laut ini terdapat flore Fitoplankton, fauna terdapat Zooplankton, Benthos, dan ikan-ikan, contohnya Tilapia. Fauna yang terdapat di Galilea sangat beragam. Dengan kondisi seperti ini banyak orang membangun pemukiman di sana. Mengapa kedua laut ini berbeda hasilnya padahal

keduanya bersumber dari mata air yang sama, yaitu air dari sungai Libanon. Jawabannya sederhana, Galilea berbagi dengan lingkungan sekitarnya, sementara Laut Mati hanya menerima dan tidak berbagi dengan lingkungan yang ada di sekitarnya. Inilah makna Take and Give (memberi dan menerima), semakin banyak kita memberi maka semakin banyak manfaat yang kita peroleh.

Penutup

Ada banyak jalan untuk sukses dalam berbisnis. Salah satunya adalah buku yang berarada di tangan anda saat ini. Apa yang membedakan buku ini dengan buku lainnya yang beredar di berbagai toko. Jawabannya singkat saja, buku ini bukan teori, tetapi hasil dari perjalanan panjang penulis, baik sebagai rektor di Perguruan Tinggi, sebagai Manager di Perusahaan Tambang, sebagai mentor Sekolah Bisnis, dan sebagai konsultan di salah satu perusahaan internasional dan terbesar di Asia..

Dari sisi pengembangan sumber daya manusia [Human Resource Development], apa yang ditawarkan dalam buku ini telah menghasilkan begitu banyak orang-orang yang sukses dalam karir dan pengembangan bisnis mereka. Karena itu, manfaatkan buku ini sebagai teman anda dalam meningkatkan usaha anda, dan jika ada masalah yang anda hadapi, baca dan renungkanlah kata-

kata yang tertulis di dalamnya sebagai guidance dan solusi atas masalah yang anda hadapi.

Akhirnya, semoga buku ini dapat menjadi inspirasi bagi semua pelaku bisnis, terutama bagi mereka yang baru memulai, atau pernah gagal dan ingin bangkit lagi, untuk kemudian memperbaiki kesalahan yang pernah dilakukan, baik disengaja atau tidak disengaja. Seperti yang telah dijelaskan di awal tulisan ini, bahwa banyak orang gagal berbisnis, bukan karena tidak memiliki kepekaan berbisnis atau skill intreprenur, tetapi karena mereka tidak memiliki navigasi hidup, filsafat atau pandangan dunia dalam mengelola kemana arah bisnisnya.

Buku ini menawarkan navigasi atau cara pandang baru bagaimana melihat dan menyikapi berbagai persoalan dalam dunia bisnis, tidak dengan menggunakan satu dimensi saja dari kemampuan yang ada pada diri kita, tetapi beragam dimensi atau nuansa pendekatan, sehingga peta jalan usaha dapat diprediksi sebagaimana yang menjadi tujuan dan harapan dalam sebuah bisnis.

Rujukan Kepustakaan

A. Buku

‘Aidh al-Qarni, *La Tahzan, Jangan Bersedih*, penerjemah Samson Rahman, Cet. 47, (Qisthi Press, 2008)

Anand Krishna, *Total Success Meraih Keberhasilan Sejati*, (Jakarta: Gramedia, 2013)

Andrie Wongso, *Wisdom and Success Clasical Motivation Stories*, (Jakarta: AW Publishing, 2007)

Azim Jamal, *The Corporate Sufi*, (Gilmore Grescent Richmond BC, Canada), 2007

Napoleon Hills, *Success Through Positive Mental Attitude*, disadur oleh Wulandari, (Bandung:Penerbit Apolo Bandung, 1979).

Tjahya Gunawan Diredja, *Chairul Tanjung Si Anak Singkong*, (Jakarta: Penerbit Kompas, 2012)

B. Website

Abigail Hess, “These 3 people shaped Warren Buffett’s investing style”, <https://www.cnbc.com/2018-01/26/these-3-people-shaped-warren-buffetts-investing-style.html>

Collins Cobuild, “Definition of 'world view” dalam
<https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/world-view>

Debi Ghate and Richard E. Ralston: Why businessmen need philosophy: the capitalist’s guide to the ideas behind Ayn Rand’s Atlas Shrugged, dalam
<https://link.springer.com/article/10.1007/s10202-012-0106-5>

Louise Tickle dan Claire Burke, “I work therefore I am: why businesses are hiring philosophers”, dalam
<https://www.theguardian.com/business-to-business/2018/-mar/29/i-work-therefore-i-am-why-businesses-are-hiring-philosophers>

Nicholas Miller, 5 Reasons Why Philosophy Majors Make Great Entrepreneurs, dalam
<https://www.entrep-reneur.com/article/295699>

<https://www.ndtv.com/world-news/man-who-inspired-bill-gates-dies-414230>

<https://www.upcounsel.com/business-philosophy-definition>

<https://www.expandinglight.org/spiritual-growth/mind-ful-living/bring-your-spirituality-into-the-workplace.php>



BIOGRAFI PENULIS

Lukman S. Thahir adalah dosen yang dilahirkan di Poso 1 september 1965, jebolan Pondok Pesantren Al Khairat, IAIN Alauddin Makassar di Palu dan Alumnus S3 UIN Sunan Kalijaga dalam bidang filsafat dan Pemikiran Islam tahun 2004 ini telah mempersunting gadis Betawi, Faidah Efendi, dikaruniai 4 orang anak 1. Muhammad Rifki (almarhum) 2. Sahnaz Dina, kuliah di jurusan Perminyakan UCSI Malaysia, 3. Diva Sania kuliah di jurusan Sastra Inggris Universitas Negeri Malang, dan 4. Malik Mumtaz, sekolah di Madrasah Aliah Al Khairat.

Pendiri Yayasan Wisdom Institut Ini pernah menjabat Rektor Universitas Al-Khairat Palu 2007-2011. Karya tulisnya sudah banyak diterbitkan baik dalam bentuk buku, jurnal (nasional dan internasional), Majalah maupun berbagai Opini di Koran Nasional. Saat ini dia masih dipercayakan sebagai Dekan di Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah (FUAD) IAIN Palu. Ditengah-tengah kesibukannya sebagai Dosen dan Peneliti, ia juga menjadi Konsultan *Human Resource Development* di salah satu Perusahaan Internasional.

Buku-bukunya yang telah diterbitkan 1. Gagasan Islam Liberal Muhammad Iqbal (Jakarta: bina Mulia 2002), 2. Studi Islam Interdisipliner: aplikasi Pendekatan Filsafat, Sosiologi, dan Sejarah (Yogyakarta: Qirtas, 2004), Kritik Islam Rasional Harun Nasution dari Nalar

Tradisi, Modernitas hingga Nalar Kritis, (Makassar: Pustaka Refleksi, 2002), dan tahun ini dia berhasil menulis 2 tulisan yang diterbitkan di jurnal Internasional yang berjudul “Phenomenological Study of Poso Terrorists Ex-Inmates Community: The Identity Transformation: from Terrorists to Caravan Warrior of Peace” pada Konfrensi ICSSIS di Medan dan “Semiotic Analysis of the Poso Terrorists Violence Codes” yang diterbitkan di Jurnal International Journal of Innovation, Creativity and Change (IJICC) yang berpusat di Inggris.

Email:

lukmansthahir@iainpalu.ac.id

lukmatst65@gmail.com