



AKUT

DE LEARNING

KAYY

* RASA TAKUT

* BERHARAP.

* LEPASKAN BELENGGU

KAYY

* LEPASKAN BELENGGU

BELAJAR

GOBLOK

KAYY

* RASA TAKUT

BERHARAP.

DARI

* LEPASKAN BELENGGU

KAYY

* BERHARAP.

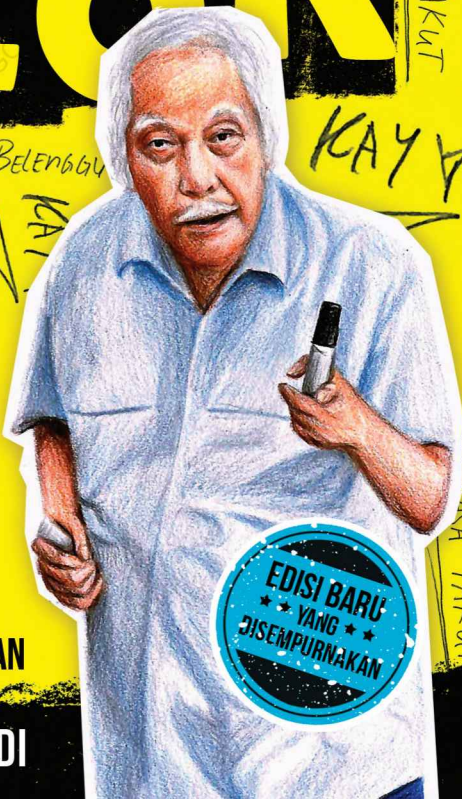
BOB
SADINO

* RASA TAKUT

TANPA TUJUAN TANPA RENCANA TANPA HARAPAN

* RASA TAKUT

DODI MAWARDI



BELAJAR GOBLOK
DARI BOB SADINO
EDISI BARU YANG DISEMPURNAKAN

Sanksi Pelanggaran Pasal 113
Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014
tentang Hak Cipta

- (1) Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
- (2) Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- (3) Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
- (4) Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Belajar GOBLOK

DARI BOB SADINO

**Tanpa Tujuan
Tanpa Rencana
Tanpa Harapan**



Dodi Mawardi

PT Elex Media Komputindo



KOMPAS GRAMEDIA

BELAJAR GOBLOK DARI BOB SADINO

Tanpa Tujuan, Tanpa Rencana, Tanpa Harapan

Penulis: Dodi Mawardi

©2017, Dodi Mawardi

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Diterbitkan pertama kali oleh

Penerbit PT Elex Media Komputindo

Kelompok Gramedia—Jakarta

Anggota IKAPI, Jakarta

717060726

ISBN: 978-602-04-1375-4

Business

Dilarang mengutip, memperbanyak, dan menerjemahkan sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit.

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab percetakan

Sebelum Membaca Buku Ini

Jangan Lupa Berdoa dan Bersyukur!

DAFTAR ISI

Ucapan Terima Kasih – Edisi Baru _____	x
Senandung Makna _____	xvi
In Memoriam Om Bob (<i>baru</i>) _____	xx
Pendahuluan _____	xxxii
Kata Pengantar _____	xliv
 Bagian Pertama – Hitam Putih _____	 1
Anak guru _____	3
Awalnya sebal dengan atasan _____	16
Inspirasi ayam _____	20
Dagang telur dengan sekuntum anggrek _____	25
<i>Street smart</i> lebih hebat daripada pintar sekolahan	29

Bagian Kedua – Penuh Makna	33
Manajemen “Gila” ala Bob Sadino (<i>baru</i>)	35
Manajemen kekeluargaan unik	42
Manfaatkan orang lain	47
Seleksi Pegawai Jalanan (<i>baru</i>)	52
Ngapain kerja keras?	58
Ciptakan pasar bukan mencarinya	63
Konsumen adalah paspor menuju sukses	67
Kenapa Kem Chick tidak buka cabang?	71
Percaya dan biarkan anak buah berbuat salah	77
Memutuskan tidak ikut mengambil keputusan	82
Fokus di agribisnis	87
Tidak mau berpartner	91
Sekolah = racun	94
R B S	99
Bisnis bisa perbaiki ekonomi	112

Bagian Ketiga – Ikhlas	115
Bisnis mencari rugi	117
Memilih tidak punya tujuan	122
Rencana sama dengan bencana	129
Tidak pernah berharap	136
Jangan memfotokopi saya	139
Modal <i>intangible</i> jauh lebih penting	143
Emang gue pikirin	148
Kosongkan diri sebelum belajar, <i>Goblok!</i>	151
Tidak pernah pelit bagi ilmu	156
Mau berhasil? Cari kegagalan sebanyak-banyaknya	159
 Bagian Keempat – Sisi Lain	 163
Untung masih pakai celana	165
Keluarga adalah segalanya	172
Mendidik anak? Biarkan saja	177

Iqra itu bukan hanya membaca_____	181
Doa saya, “Semoga masuk neraka!” _____	186
Di depan Kakbah hanya bisa tersenyum_____	191
Menyebalkan tapi menarik _____	196
Menuju Wisdom _____	203
 Epilog – Dihujat Sang Master (<i>baru</i>)_____	 222

UCAPAN **Terima Kasih**

Tak ada yang patut mendapatkan puji syukur melainkan Tuhan Yang Maha Perkasa, yang mengatur segala urusan di muka bumi ini. Manusia hanya punya rencana, sedangkan Dia-lah yang menentukan.

Entah sudah berapa kali buku ini dicetak ulang. Saya katakan entah berapa kali, karena penerbit edisi lama *hard cover* dan *soft cover*, tidak memberikan informasi detail tentang data penjualan. Yang jelas, lebih dari 20 kali cetak ulang. Memang luar biasa respons masyarakat terhadap buku ini. Terima kasih buat seluruh pembaca yang sudah memberikan apresiasi terhadap



karya kami dan Om Bob ini. Belum termasuk yang membaca buku *Mereka Bilang Saya Gila*, karya sahabat dan salah satu mentor saya Edy Zaqeus.

Edisi yang disempurnakan ini lahir karena beberapa alasan. Pertama, karena Om Bob berpesan agar ilmu dan pengalamannya tidak dibawa mati. Harus disebarakan ke sebanyak mungkin orang lain agar memberikan manfaat. Kedua, respons dari masyarakat terhadap buku Bob Sadino masih sangat tinggi, sehingga menimbulkan keinginan sejumlah rekan penulis dan penerbit lain untuk membuat karya tentang sosok fenomenal ini. Ketiga, sebagai upaya penulis untuk meluruskan sejumlah fakta agar tercatat abadi dalam sejarah industri buku di Indonesia.

Terima kasih untuk “manusia setengah dewa” di bidang entrepreneurship, Bob Sadino, yang begitu gigih dan penuh semangat menceritakan seluruh kisah hidupnya yang penuh makna, agar bisa menjadi teladan buat banyak orang. “Saya



tidak punya warisan apa pun buat banyak orang, kecuali hidup saya,” demikian pesan yang kau sampaikan, ketika berhasrat memiliki buku tentang pemikiran dan perjalanan hidup. Meski sebelumnya selalu menolak membiografikan hidupmu. Saya begitu beruntung mendapatkan kepercayaan, untuk menyebarkan virus wirausaha ini kepada masyarakat.

Terima kasih pula buat seluruh rekan pengusaha, yang sangat bersemangat mengorek nilai-nilai penuh makna Bob Sadino, sehingga bisa terangkai ribuan untai kata dalam buku ini. Tanpa semangat dari teman-teman Jakarta Entrepreneur Club (Jakec), Leha-leha Days Spa (Pak Budi Utoyo), Edola Burger (Pak I Nyoman Londen), dan lain sebagainya, mungkin perlu tenaga lebih ekstra untuk mendapatkan sesuatu dari sang “maha guru”.

Harus kami sebut satu per satu, seluruh rekan yang ikut mendukung pembuatan buku ini pada 2007, 10 tahun silam. Pak Rudy Hadi Purnomo pemilik Ayam Goreng Fatmawati, Pak Ryan saat



itu Pemred Majalah Pengusaha, KRT Tedjodiningrat Wirausahaan Muda yang sekarang makin matang, Elly tukang masak website Elshinta (apakah masih di sana?), Bli Made Teddy Artiana sang Fotografer yang juga kini guru yoga, dan Mas Yudhi EO *forever* yang kini giat di pemerintahan.

Lalu Pak Khaidir pengusaha di Jakec, Pak Ketut Teja saat itu Wakil Rektor Swiss German University, Bapak Ketut Swardana Linggih pemilik penerbit Ganesa Exact, Bung Sony Tulung presenter andal yang juga penulis buku, Pak Kemal Sudiro konsultan franchise, Pak Kemal Gani mbah-nya majalah Swa, Pak Valentino Dinsi penulis buku laris dan konsultan, Ibu Evie Ngangi sang wanita entrepreneur, serta Pak Tirta Setiawan broker properti ketua Arebi. Oh ya, terima kasih juga buat Bang Zainal Abidin, provokator dan teroris bisnis yang sering menyemangati saya dalam berwirausaha.



Juga seluruh sahabat yang terlibat seperti Novy Wijaya praktisi radio, Bli Ayustana pengusaha Bali, Bli Murdana Balisho, oh ya Bung Jaya Setiabudi provokator entrepreneur asal Batam yang punya ide judul buku ini, juga Pak Fauzi Rahman TDA, dan Mbak Firdanianty saat itu di majalah Swa serta Ibu Tje Lina Restoran Pawon Ampera yang baik hati menyediakan makanan lezat.

Tak lupa bagi semua pihak yang tanpa henti mendukung proses pembuatan buku ini, khususnya keluarga besar Om Bob Sadino dan Mami Soelami, kami berterima kasih yang sebesar-besarnya. Rumah beliau “acak-acakan” dan riuh rendah oleh kehadiran tim kami. Semoga huruf demi huruf yang kami susun menjadi ribuan makna ini, bermanfaat buat semua orang.

Sekarang, Om Bob dan Mami Soelami telah tiada. Mereka sudah berjumpa dengan Sang Pencipta. Semoga beliau berdua mendapatkan tempat terbaik di sisi Allah Swt. Amin. Meski mereka telah tiada, namun warisan mereka dalam bentuk buku



ini akan tetap abadi, dan pahalanya akan terus mengalir tiada henti.

Jakarta, 20 Februari 2017

Dodi Mawardi

Digital publishing/KG-3/IGC

PROLOG

Senandung Makna

Dari luar, rumah ini tampak sederhana meski kesan berkelas tetap tersembul dengan jelas. Bentuknya sekilas seperti rumah Jawa tapi dipoles dengan sentuhan modern bergaya minimalis. Tidak ada pagar yang melingkari halaman depan, seolah-olah pemiliknya berkata, “Ayo yang mau masuk silakan, tidak usah ragu dan repot membuka pintu pagar.” Halaman luas itu, ditumbuhi rumput dan berbagai pohon tanpa buah. Cukup asri dan menyejukkan mata. “Kalau pohonnya berbuah, kasihan pedagang di pasar,” kata pemiliknya berkilah.



Begitu memasuki ruangan dalam, kesan pertama begitu mengoda. Lapang dan menyamankan hati. Belum sempat berpikir banyak, jiwa ini kembali terguncang begitu mata menangkap sebuah pemandangan teramat indah. Teramat indah? Ya... Coba bayangkan ya, sebuah beranda bagian belakang yang terdiri atas beberapa kursi, menghadap sederet bukit indah, hijau, sejuk plus lembah yang asri. Mulut tak mampu berkata-kata kecuali menikmati surga dunia tersebut dan menghirup udara segar sepuasnya yang berembus mesra.

Itulah tempat peristirahatan Bob Sadino di sebuah perumahan Sentul City Bogor Jawa Barat. Di rumah tersebut, Bob dan keluarganya menghabiskan setiap akhir pekan dan melupakan kepenatan kota Jakarta. “Pemandangan di sini tidak kalah bagus dibanding Bali. Jadi ngapain saya mesti capek-capek ke sana,” katanya santai sambil bersender di kursi yang menghadap lembah dan bukit. Bob selalu menjamu tamunya dengan santai, memosisikan kursinya seperti di bioskop menghadap layar putih alami.



Dari tempat inilah, seuntai makna yang terangkum dalam buku ini dimulai. Tanpa sengaja, tanpa niat berlebihan, tanpa rencana, tapi terus menggelinding menjadi sejuta fragmen kehidupan yang sangat berarti. Dia memang luar biasa, tidak ada duanya, dan layak menjadi contoh buat sebagian besar orang, terutama di bidang entrepreneurship dan kebijakan hidup yang mendukung bidang tersebut.

Meski, tentu ada sifat, ucapan, dan perbuatannya yang mungkin sama sekali tidak layak diikuti. Manusiawi, karena meskipun dia berhasil di bidangnya, belum tentu sukses di bidang lainnya. “Saya tidak ingin hanya dilihat sisi baiknya saja,” ungkapnya. Maka, lahirlah buku ini yang diilhami seluruhnya oleh sosok unik dan kontroversial serta gila, **Bob Sadino**.

Proses pembuatan buku ini lumayan panjang, diawali di rumah akhir pekannya seperti cerita di atas. Dilanjutkan dengan pertemuan terbatas di Restoran Pazzi Ampera dan diakhiri oleh



sebuah diskusi hebat melibatkan 20-an peserta dari berbagai latar belakang di rumah Om Bob yang lagi-lagi sangat asri di kawasan Cirendeui Jakarta Selatan. “Di sini tidak seperti di Jakarta, tapi serasa di Puncak,” ungkap sejumlah kawan yang mengikuti diskusi tersebut. Memang benar, rumah besar nan asri itu menjadi saksi, bagaimana “gitar tua” Om Bob dipetik oleh puluhan orang, sehingga mengalunkan senandung penuh makna. Senandung yang terekam seluruhnya dalam buku ini.

IN MEMORIAM

Bob Sadino

Pertengahan April 2007. Sebuah rumah dengan nomor unik, 2121, menyambutku dengan teduh. Sudah tak sabar untuk masuk ke dalamnya dan bertemu dengan seorang hebat... Bob Sadino. Kehebatannya sudah meng-Indonesia dan mungkin mendunia. Dia pengusaha agribisnis yang sukses dan nyentrik.

Begitu masuk ke rumahnya, sambutan beliau luar biasa. Sungguh amat hangat, tulus, dan bersahaja. Senyum dan tawanya khas. Kebapakan sekali. Klop dengan suasana rumah beliau yang amat asri, hijau, teduh, dan luas. Luas rumahnya, luas pula halamannya. Ketika duduk di deretan kursi di luar bagian



samping rumah... luasnya makin menjadi. Hamparan rumput hijau membentang di bawah sana. Mungkin luasnya tidak kalah dari satu hole lapangan golf.

“Silakan bedah saya. Ibarat sebuah gitar, saya ini adalah gitar tua yang siap dipetik oleh siapa pun,” ujarnya menyambut niat kami untuk membukukan nilai-nilai hidup yang dimilikinya. Saya memang tidak sendirian saat itu, melainkan bertiga bersama pengusaha Budi Utoyo dan I Nyoman Londen. Kami bertigalah yang kemudian berkolaborasi dan menghasilkan buku berjudul *Belajar Goblok dari Bob Sadino*. Rekan saya yang lain I Made Teddy Artiana bergabung kemudian sebagai tim fotografi proyek buku tersebut serta Edy Zaqeus sebagai penulis buku kedua, *Mereka Bilang Saya Gila*.

Sungguh sebuah pengalaman tak terlupakan dan mengubah begitu banyak jalan hidup saya, ke arah yang sangat positif, selama proses dan setelah buku itu diterbitkan. Om Bob benar-



benar manusia langka, unik, nyentrik, namun memiliki nilai-nilai dan prinsip hidup yang sulit ditemukan pada manusia Indonesia kebanyakan. Dia wajar berhasil. Dia pantas sukses. Cara berpikirnya bukan hanya “*out of the box*” tapi mungkin “*out of the world*”. Sampai detik ini, saya belum pernah lagi berjumpa atau mengetahui orang dengan cara berpikir melebihi cara Om Bob berpikir. *He is the only one and the only one.*

Syarat Penulisan Buku

Beliau mengajukan syarat terkait niat kami membukukan nilai hidupnya. Pertama, tidak setuju dijadikan buku biografi. “Sudah banyak yang minta, tapi Om tolak!” ujarinya tegas. Beliau menjelaskan, tidak ada yang istimewa dalam perjalanan hidupnya. “Buat apa kisah hidup Om dibukukan...” kira-kira demikian alasannya. Yang kedua, “Kalau mau membedah Om, jangan hanya oleh satu-dua orang. Tapi kumpulkan banyak orang dari latar belakang berbeda, terus bedahlah bersama-sama...”



Dengan dua syarat itulah kemudian kami merancang buku tersebut. Saya amat sering berbincang dengan beliau selama beberapa bulan, baik hanya berdua maupun bersama rekan yang lain. Juga berdiskusi ramai-ramai, melibatkan sejumlah publik figur dan juga orang biasa. Pernah suatu hari seorang perempuan usia 30-an datang ke rumah 2121. Kami tidak mengenalnya. Saat itu, kami sedang berdiskusi *ngalor-ngidul*.

Saya baru tahu bahwa selama ini sudah banyak orang seperti itu, yang tidak dikenal Om Bob, datang ke rumahnya. Om menerima dengan ramah. Diajaknya mengobrol ke sana kemari. Bahkan sempat berfoto-foto juga. Setelah sekian lama berbincang, keluarlah tujuan utama perempuan tadi datang ke rumah Om Bob. “Saya mau minta bantuan Om. Saya sedang memulai usaha, mungkin Om bisa bantu mencarikan modal atau memberi modal...,” ujar perempuan itu.



Saya dan rekan-rekan kaget juga. Dalam hati agak dongkol mendengar permintaan perempuan tersebut. Baru kenal, sudah berani meminta modal. Tapi apa sikap dan jawaban Om Bob menjadi pelajaran berharga bagi kami. Dia tidak mengubah aura positifnya. Tetap ramah dan lembut serta penuh guyonan. “Kalau mau modal, kamu salah tempat. Di sini bukan tempat mencari modal. *Gih* sana kamu ke bank kalau mau cari modal,” ujar Om Bob tanpa nada kesal.

Keramahan beliau kepada semua orang, baik yang sudah dikenalnya atau belum, sungguh membekas di hati banyak orang. Sejumlah kawan dan kolega saya menceritakan pengalamannya bertemu dengan Om Bob. Kisahnya amat beragam tapi kesimpulannya sama. Mereka merasa diistimewakan oleh Om Bob.

Begitu pun yang dialami para figur publik yang kami undang khusus untuk membedah beliau, pada suatu hari yang cerah



di rumah 2121. Mereka berasal dari kalangan pengusaha, akademisi, pegawai, wartawan, dan juga artis. Laki-laki dan perempuan. Tua dan muda. Untuk mewakili cara pandang yang berbeda. Bak seorang dosen sekelas profesor senior, Om Bob memberikan penjelasan di depan kami tentang beragam nilai hidup yang diyakininya, khususnya dalam berbisnis.

Sonny Tulung, artis yang hadir pada saat itu, merasakan bagaimana dirinya mendapatkan hujatan berkali-kali dari Om Bob. “Goblok kamu...,” ujar Om Bob, menanggapi pendapat Sonny tentang suatu hal. Kami semua terkekeh mendengarnya. Begitu pula yang dialami Ketut Teja, Wakil Rektor Swiss German University, dan Ketut Suardhana Linggih, pemilik Grup Ganeca Exact. Mereka mendapatkan hujatan yang sama setiap kali memberikan komentar.

Sehari penuh kami membedah sang master. Sehari itu pula hujatan sang master memenuhi ruangan. Jaya Setiabudi,



pengusaha muda asal Batam yang kemudian sukses dengan buku *The Power of Kepepet* menjadi orang yang paling banyak mendapatkan kata “goblok”. Dia tampak sangat girang setiap kali kata itu keluar dari mulut Om Bob untuknya. Ternyata, dia sudah membuat seminar di Batam dengan pembicara Om Bob. Judul seminarnya adalah “Belajar Goblok dari Bob Sadino”. Dari judul seminar Jaya inilah kemudian yang menjadi judul buku hasil bedah sang master.

Aneh memang. Dihujat, diledek, disudutkan..., tapi bahagia. Yang dihujat justru merasa diistimewakan. Hanya Om Bob yang bisa melakukannya. Tidak yang lain.

Goblokkan Diri Sendiri Dulu

Om Bob tidak sembarangan gemar berkata goblok. Sebuah filosofi luhur terkandung di dalamnya. “Sebelum kamu meng-



goblokkan orang lain, goblokkan dulu diri sendiri,” ujarnya pada sesi yang lebih serius. “Ibarat gelas, kalau bertemu dengan orang lain, kosongkan dulu gelas kamu...” Kami semua terdiam. Merenung.

“Paham?” tanyanya membuyarkan renungan kami.

“Goblok, kalau nggak paham!”

Dan kami semua pun bahagia.

Sebelum bertemu dengan Om Bob, “Mr. I Know” saya termasuk tinggi. Saya sadar hal negatif tersebut. Namun setelah berkali-kali mendapatkan virus “goblok” dari sang master, upaya saya menurunkan kadar “Mr. I Know” dalam diri membuahkan hasil. Menjadi lebih banyak mendengarkan dibanding berbicara. Menjadi lebih serius menyimak dibanding menyepelekannya. Lebih sering mengosongkan gelas, untuk kemudian terisi dan kosongkan kembali.



Terlalu banyak hal baik, selama setahun hubungan amat dekat dengan beliau, yang tidak mungkin diceritakan satu per satu. Sesungguhnya masih ada setumpuk materi hasil hubungan tersebut yang masih bisa dijadikan beberapa buku lagi. Saya ibaratkan, “Sekolam tinta pun tak akan cukup untuk menuliskan nilai-nilai hebat yang dimiliki Om Bob.”

Peran Istri

Hampir saya akhiri tulisan ini, sebelum sebuah bisikan mengatakan, “Jangan lupa bagaimana prinsip Om Bob dalam ber-keluarga.” Ya, Om Bob layak menjadi teladan bukan hanya dalam urusan bisnis, tapi juga dalam hubungannya dengan keluarga, khususnya dengan sang istri Mami Soelami. Hubungan yang luar biasa, yang terjalin melalui proses panjang dan berliku. Mereka berdua sangat memahami peran masing-masing, dalam mendukung pasangannya. Ketika merintis usaha dengan berjualan telur ayam, Mami Soelami-lah yang menguatkan



semangat Om Bob. Pun dalam banyak hal lainnya. Mami adalah jebolan Bank Indonesia yang tentu punya cara berpikir istimewa tentang urusan keuangan dan ekonomi.

Om Bob menyebutkan betapa pentingnya peran istrinya, berkali-kali dan dalam banyak kesempatan. Dia tidak mengada-ada atau sekadar ingin menyenangkan istrinya. Kalimatnya tulus dan penuh makna. Satu kalimat yang tak akan pernah saya lupakan tentang peran istri buat Om Bob adalah, *"I'm just like a shit on the table, without her."* Sebuah kalimat yang *njleb. Dalem*. Mungkin buat sebagian orang terasa *lebai*. Tapi beliau mengucapkannya dengan kesungguhan hati. Saya tahu persis kalimat itu berasal dari sanubarinya paling dalam. Saya merenung dan membayangkan wajah istri saya. Saya merenung dan meresapinya.

Ucapan itu terbukti dengan kesetiaan cinta mereka sampai maut memisahkan. Hubungan mereka luar biasa dan layak



diteladani. Mami Soelami lebih dulu wafat pada Juli 2014. Sebuah kehilangan amat besar bagi Om Bob. Seperti kata Bung Karno, “Suami istri itu seperti burung. Jika kedua sayapnya kuat maka bisa terbang setinggi mungkin. Sebaliknya, kalau salah satu sayapnya patah, dia tidak akan bisa terbang sama sekali.” Om Bob kehilangan salah satu sayapnya...

Hari Senin sore menjelang matahari terbenam, 19 Januari 2015, enam bulan setelah ditinggal Mami Soelami, Om Bob pun menyusul menghadap Sang Kuasa dan bertemu dengan belahan jiwanya.

Saya tak mampu membalas kebaikan dan “hujatan” Om Bob kepada kami semua. Kecuali ucapan terima kasih banyak dan doa yang selalu terpanjat baik selama hidupnya, maupun kini setelah beliau hidup damai di alam baka. Selamat jalan Om. Semoga kebaikan-kebaikanmu menjadi catatan amal yang membuatmu diterima di sisi-Nya. Amin.

PENDAHULUAN

Sebagian Besar Orang “Pintar” Ternyata **Goblok!**

Oleh Bob Sadino

Sejak lama saya berkeyakinan, sekolah formal tidak mampu mendukung potensi seseorang menjadi wirausahawan tangguh. Saya yakin sekali, seorang pengusaha tidak butuh sekolah formal. Yang dia perlukan hanyalah segera melangkah, dan belajar dari proses kehidupannya. Sekolah kehidupan atau jalaran mengajarkan seseorang untuk terus melakukan/praktik, secara repetisi sampai terampil. Repetisi ini jauh lebih hebat ketimbang teori di sekolah formal.



Kenapa sekolah formal tidak baik untuk calon wirausahawan? Saya punya satu alasan yang mungkin masuk akal buat orang “pintar”. Meskipun, bagi orang bodoh seperti saya, sekolah formal memang tidak perlu. Begini alasannya; saya menganggap semua orang yang bersekolah mulai TK, SD, sampai perguruan tinggi, setiap hari melahap apa yang dinamakan sebagai informasi. Apa sebenarnya informasi? Mungkin bisa kita mulai dengan penjelasan informasi adalah berita. Berita adalah suatu hal (sebagian besar) yang sudah terjadi, telah lalu. Setuju? Misalnya, berita kapal tenggelam, kabar tentang semburan lumpur Lapindo, informasi kenaikan harga BBM, dan lain sebagainya. Semua informasi itu sudah terjadi.

Saya dulu memulai usaha dengan menjajakan telur dari rumah ke rumah. Jika informasi adalah suatu hal yang telah lewat diibaratkan dengan telur, berarti telur yang saya jajakan itu sudah basi. Sudah lewat. Sudah kedaluwarsa. Kalau diumpamakan sebagai makanan, maka informasi sama dengan



makanan kemarin, sudah basi. Setuju? Artinya, semua orang yang bersekolah formal terlalu banyak mengonsumsi makanan basi. Otaknya mungkin sudah terlalu kenyang dengan informasi yang sudah lewat.

Lalu, apa jadinya otak kita bila setiap hari diisi dengan informasi; yang basi? Pasti otaknya tidak bisa diajak berpikir jernih. Ya karena otaknya hanya terdiri atas informasi-informasi yang telah lalu. Bagaimana mungkin bisa berpikir dengan jernih? Beda dengan saya, yang selalu mengonsumsi asupan segar buat otak. Saya tidak belajar di sekolah formal. Itu pula sebabnya, saya berani menyebut para sarjana, sebagian besar otaknya hanya “sampah”. Wah, kalau isinya “sampah” sebaiknya segera dibuang, karena tidak mungkin menjadi pengusaha dengan otak yang dipenuhi oleh “sampah”.

Buat Anda, apakah konotasi sampah itu baik atau buruk? Jawabannya sebagian besar pasti menyebut buruk, walaupun



bisa juga sampah berubah menjadi sesuatu yang baik. Misalnya mengubah sampah itu menjadi pupuk, dengan cara dikompos. Bahkan ada juga yang mengubah sampah menjadi sumber energi dan pembangkit tenaga listrik. Berarti kalau mau sampahnya berkonotasi baik, perlu ada usaha lain untuk mengubahnya.

Belenggu

Sayang memang, karena kebanyakan orang sudah terbelenggu dengan berbagai hal, termasuk sekolah formal. Belenggu itu pula yang memungkinkan Anda tidak menyetujui pendapat saya. Padahal secara empiris saya sudah membuktikan, dengan apa yang saya jalani sekarang. Sebenarnya ada 3 (tiga) belenggu, yang begitu kuat mencengkeram banyak orang, khususnya orang “pintar”:

1. Rasa takut

Rasa takut begitu membelenggu sampai-sampai seseorang tidak mampu berbuat apa pun. Mau menjadi pengusaha,



takut gagal. Ingin bepergian jauh, takut naik pesawat terbang. Hendak melaut, khawatir tenggelam. Habislah semuanya, gara-gara belenggu rasa takut. Jika mau bergerak jauh dan lebih jauh lagi, belenggu rasa takut harus dihilangkan!

2. Banyak mengharap

Ini sering tidak disadari, karena dalam ilmu manajemen modern, justru harapan ini diwajibkan. Buat saya, *nonsen*! Semakin kita banyak mengharap, justru makin membuat kita tidak berdaya. Coba, berapa banyak sih harapan kita yang menjadi kenyataan? Kehidupan sudah memberikan fakta, bahwa sebagian besar harapan manusia tidak pernah terkabul. Jadi, kalau sudah tahu harapannya tidak terkabul, buat apa masih terus mengharap? Ini menurut saya yang orang bodoh *lho*. Sudah tahu harapannya kemungkinan besar tidak akan menjadi kenyataan, *eh* masih terus berharap. Mau berhasil dan meraih sukses? Bebaskan diri Anda dari harapan.



3. Belenggu pikiran sendiri

Sebagian besar tidak menyadari, ketika dia sedang dibelenggu oleh pikirannya sendiri. Kadang belenggu itu datang dari pikiran orang lain, tapi kemudian mengendap dalam pikirannya sendiri. Para sarjana, biasanya sudah sangat amat dibelenggu oleh otaknya sendiri, otak yang berisi “sampah”. Salah satu belenggu itu misalnya tujuan/*goal*. Lagi-lagi kata ilmu manajemen modern, orang atau organisasi wajib punya tujuan. Katanya, sebagai sumber motivasi dalam melakukan berbagai aktivitas. Ah, yang benar saja, saya tidak punya tujuan tapi bisa melampaui tujuan semua orang! Kenapa bisa begitu? Karena saya tidak mau dibelenggu oleh tujuan tersebut. Apalagi sampai diperbudak olehnya. Saya mau otak saya bebas tanpa tekanan, terus berjalan, bergerak, dan beraktivitas. Sampai akhirnya, melewati tujuan itu sendiri.



Itulah belenggu-belenggu kehidupan yang antara lain disumbangkan oleh ilmu manajemen modern. Saya tidak anti terhadap ilmu manajemen, tapi saya mengubah pandangan terhadapnya menjadi sebuah seni. Buat saya manajemen bukan ilmu, melainkan seni. Sangat bagus seseorang mengetahui teori manajemen, tapi yang tidak tahu teorinya pun belum tentu jelek. Bahkan mungkin bisa lebih bagus daripada yang tahu teori. Saya yakin itu. Biasanya, makin sempurna ilmu manajemen seseorang, kian sulit buat dia untuk memulai menjadi seorang wirausahawan.

Orang “Goblok” Tidak Butuh Syarat

Buat saya, menjadi pengusaha itu tidak ada syaratnya. Ini goblok-nya orang pintar saja, yang membuat seribu satu macam persyaratan sebelum menjadi pengusaha. Padahal pengusaha harus bebas tekanan, merdeka, dan terserah mau ke mana pun dia melangkah. Sekali lagi, tidak boleh ada syarat. Tidak boleh



ada kata “HARUS”. Harus begini, harus begitu. Harus punya ini, harus punya itu.

Semua ke-“HARUS”-an itu merupakan hambatan. Misalnya banyak yang mengatakan, untuk memulai usaha harus punya rencana yang sangat matang. *Ah* siapa bilang? Justru kian matang sebuah rencana, makin cepat dia gagal. Atau mungkin, dia tidak akan pernah memulai karena terlalu pusing dengan rencana matangnya. Biasanya, orang “pintar” punya rencana yang sangat bagus. Itu sebabnya, kebanyakan orang “pintar” tidak sukses dalam berbisnis.

Jika mau terjun menjadi pengusaha, terjun saja! *Just Do It*. Tidak perlu berpikir macam-macam seperti orang “pintar”. Kian lama berpikir, makin terjerumus Anda ke dalam belenggu pikiran sendiri. *Wah*, kalau dulu waktu akan berbisnis saya berpikir mau punya mobil *Jaguar*, ingin memiliki rumah besar, bercita-cita jadi pengusaha hebat, pasti tidak akan memulai bisnis. Mana mungkin mencapai semua itu hanya dimulai dengan berjualan



telur dari rumah ke rumah? Tidak mungkin! Untung waktu itu saya tidak berpikir. *Just do it*. Saya tidak peduli disebut sebagai orang bodoh, orang salah, atau orang keliru. Pokoknya lakukan saja *deh*!

Sandaran Calon Pengusaha

Meski saya orang “goblok” dan tidak mengenal syarat untuk menjadi pengusaha, Anda sebaiknya memiliki beberapa sandaran, sebelum bisa disebut sebagai pengusaha. Kenapa namanya sandaran? Anda tahu apa sandaran? Kalau di kursi, sandaran adalah bagian belakang yang bisa menopang punggung. Nah, sandaran ini juga bisa menopang seseorang menjadi *the real entrepreneur*. Kurang satu saja sandarannya, dia tidak bisa disebut sebagai pengusaha sejati.

- 1. Mau menjadi pengusaha.** Kemauan menjadi pengusaha sangat mutlak ada dalam setiap jiwa calon pengusaha. Tanpa kemauan, lupakan!



2. Punya tekad sangat kokoh atau **komitmen kuat** atau **determinasi**, untuk menjalani kehidupan sebagai pengusaha. Dengan determinasi yang hebat, maka seseorang bisa menjadi pengusaha.

3. Berani mengambil peluang. Percuma saja punya kemauan dan determinasi, apabila masih takut mengambil peluang dan menghadapi risiko. Pengusaha sejati berani mengambil segala macam peluang di depan matanya.

Apakah dengan tiga sandaran ini, Anda sudah menjadi pengusaha? Ternyata belum. Masih ada sandaran ke-4, yang bakal menjadikan Anda sebagai pengusaha sejati.

4. Tahan banting dan tidak cengeng. Menjadi pengusaha berarti akrab dengan kegagalan, hambatan, dan tantangan. Semakin sering mengalami kegagalan, maka kian tahan banting seseorang. Makin tahan menghadapi cobaan dengan kekuatan sendiri, makin tidak cengeng orang tersebut.



Lengkap sudah, sandaran yang biasanya dimiliki seorang pengusaha tulen. Meski masih bisa dilengkapi dengan satu sandaran terakhir, yang akan membuat pengusaha tulen tersebut menjadi sempurna.

- 5. Bersyukur kepada Yang Maha Kuasa.** Banyak pengusaha tulen yang melupakan syukur. Dia lupa bahwa semua yang dia peroleh hanya mungkin terjadi berkat izin dari Yang Maha Kuasa.

Kesimpulan

Jika mau menjadi pengusaha, jangan terlalu banyak berpikir dan berencana seperti orang “pintar”. Tapi segera memulai, lakukan saja, *just do it*, layaknya orang “goblok”.

Sentul City, Maret 2007

Bob Sadino

Kata Pengantar

Prof. Dr. Didik J. Rachbini

Bayangkan dalam pikiran, bagaimana kota-kota besar di Indonesia tumbuh dengan gedung-gedung yang tinggi. Tidak ada peran pemerintah secara langsung, yang signifikan dan dominan dari pertumbuhan kota-kota tersebut, kecuali perencanaan. Tetapi peranan kaum entrepreneur (pengusaha atau wirausahawan) sangat besar dalam membangun kota, sistem perdagangan, termasuk industrinya. Jadi, wirausahawan berperan strategis dalam kehidupan ekonomi nasional.

Biasanya kota-kota besar yang tumbuh karena ada kepeloporan wirausahawan dari pengusaha-pengusaha lokal maupun



nasional. Kelompok Pardede di Medan, kelompok Kalla di Makassar, dan beragam kelompok pengusaha di Jakarta adalah pelopor kegiatan ekonomi, perdagangan dan industri, yang menumbuhkembangkan perekonomian kota. Tanpa kehadiran wirausahawan, maka kota, industri dan perdagangan tidak akan berkembang pesat.

Namun kaum entrepreneur tidak banyak jumlahnya atau bisa dikatakan sedikit sekali. Kebanyakan unik dan memiliki ciri yang khusus untuk dirinya sendiri, yang berbeda dengan kebanyakan masyarakat umum atau kelompok profesional pada umumnya. Karena itu, menilik sisi kehidupan dan pemikiran Bob Sadino yang aneh ini tidak lagi terasa aneh jika dilihat dari sisi pandangan kekhususannya itu sendiri.



Dalam struktur SDM (sumber daya manusia) pada umumnya, hierarki kaum entrepreneur ada di tingkat atas. Tingkat pertama adalah lapisan bawah, yaitu golongan pekerja sebagai kelompok yang paling besar jumlahnya. Golongan pekerja melakukan atau terlibat dalam proses produksi di pabrik, perusahaan, atau organisasi ekonomi lainnya.

Golongan ini merupakan kelompok SDM, yang besar jumlahnya, tetapi terbatas dalam kemampuan dan kapasitasnya. Kelompok ini adalah kelompok penerima upah atas pekerjaan yang dilakukannya. Oleh karena itu, pendapatan golongan pekerja tidak cukup besar karena hanya menerima gaji dari pekerjaan rutin berdasarkan jam kerja, yang dijalannya. Jumlah jam kerja menjadi penentu pendapatan dari golongan pekerja, bukan inovasi dan nilai tambah.

Tingkat kedua adalah golongan SDM tingkat atas (*high level human resources*). Kelompok ini adalah kaum profesional tetapi



masih sebagai orang yang digaji. Kelompok sudah menggunakan keahliannya sehingga keterlibatannya dalam proses produksi dan perusahaan memberi nilai tambah yang lebih besar dari kaum pekerja umumnya. Peranannya lebih strategis karena unsur keahlian tersebut.

Kelompok ini mempunyai keterlibatan yang lebih kontributif, tidak hanya berdasarkan jam kerja tetapi berdasarkan kontribusi keahlian dan nilai tambah. Yang termasuk golongan ini antara lain kalangan terdidik seperti insinyur, akuntan, dokter, arsitek, dan sebagainya.

Tingkat ketiga adalah kelompok kaum entrepreneur, yang tidak banyak jumlahnya. Akan tetapi, kelompok ini merupakan pengambil risiko, yang bergiat memimpin kegiatan bisnis dan memelopori usaha-usaha baru sebagai temuan dari daya penciuman bisnisnya. Dalam struktur atau anatomi hierarki sumber daya manusia tadi Bob Sadino masuk dalam kategori ini



dengan ciri unik yang tidak lazim tetapi menjalankan bisnisnya dengan semangat terobosan “*entrepreneurship*” yang sangat kuat, mendobrak dan unik. Bahkan, banyak sekali ide-idenya yang menabrak pakem yang ada.

Kaum entrepreneur yang tidak banyak jumlahnya berperan besar dalam kepeloporan bisnis dan usaha serta perekonomian secara keseluruhan. Usaha yang dilakukannya sangat berisiko tetapi dijalaninya dengan cermat. Sehingga kebanyakan masyarakat enggan melakukan peran kepeloporan bisnis seperti yang dilakukan kaum entrepreneur ini.

Apa ciri kewirausahaan dan bagaimana bekerja? Mengapa para wirausahawan lebih maju dibandingkan anggota masyarakat umumnya, baik pekerja, pegawai, bahkan para ahli sekalipun?



Pertama, kaum entrepreneur selalu lebih awal melihat berbagai peluang usaha, yang tersedia di lingkungan ekonomi dan masyarakat. Bahkan kaum entrepreneur dapat melihat suatu peluang yang tidak dilihat atau tidak dianggap peluang oleh kebanyakan masyarakat pada umumnya.

Peluang usaha inilah yang kemudian diambil, dikemas, direncanakan, dan dipetakan prospeknya sehingga dapat direalisasikan menjadi kenyataan bisnis, yang menguntungkan. Contohnya adalah peluang usaha kebutuhan pokok kaum ekspatriat di sekitar Kemang yang dilihat Bob Sadino puluhan tahun yang lalu. Juga peluang usaha mengemas air minum, yang awalnya tidak dilihat sebagai peluang bisnis. Tetapi ketika ada inovasi kemasan, maka air minum bisa diciptakan sebagai peluang baru dalam bisnis. Penciptaan peluang usaha ini merupakan kepeloporan wirausahawan, yang biasanya diikuti oleh pengikut-pengikut bisnis lainnya. Tetapi pengikut-pengikut tersebut sudah ketinggalan beberapa langkah dibandingkan pelopornya.



Kedua, kaum entrepreneur biasanya adalah kelompok kecil yang gemar mengambil risiko atas tindakan bisnis yang dilakukannya. Tetapi itu tidak berarti bahwa kaum entrepreneur bertindak sembarangan sehingga banyak kerugian yang diderita oleh diri dan perusahaannya. Ciri sebagai pengambil risiko merupakan indikasi akan kepeloporan tindakan, yang diperhitungkan dengan prospek keuntungan yang diperolehnya.

Ketiga, kaum entrepreneur mempunyai ciri pandangan dan pemikiran yang visioner. Pandangannya jauh ke depan untuk melihat apa yang bisa diciptakan sebagai bisnis. Bahwa masyarakat berkembang dan berubah sehingga terjadi pula perubahan selera konsumen. Perubahan yang akan terjadi ke depan ditangkap sebagai peluang dalam bisnis sehingga kaum entrepreneur melihat lebih awal dibandingkan kebanyakan masyarakat pada umumnya.



Keempat, kaum entrepreneur memiliki ciri inovatif, yakni menemukan hal-hal baru, yang menarik bagi masyarakat konsumen. Bahkan peranannya yang utama adalah mengisi kesenjangan-kesenjangan yang ada di dalam masyarakat (*gap filler*). Kesenjangan sumber daya yang tidak tersedia di dalam masyarakat diramu oleh kaum entrepreneur dengan mendatangkan atau menggabungkan sumber daya dari luar dengan sumber daya setempat.

Kelima, kaum entrepreneur adalah pemimpin, yang melaksanakan kepemimpinan bisnis untuk memperluas kegiatan ekonomi dan usaha masyarakat, baik dalam bidang industri, jasa, dan lainnya. Sifat kepemimpinan para entrepreneur terjadi karena visinya melangkah lebih jauh dibandingkan rata-rata anggota masyarakat pada umumnya.

Keenam, kaum wirausahawan selain kreatif dan inovatif juga menjadi pemikir yang bebas. Dengan kebebasan entrepreneur



memikirkan apa saja dan jauh melakukan lompatan pemikiran, yang kompleks. Oleh karena itu, apa yang tidak mungkin pada saat ini bisa diubah menjadi suatu hal yang mungkin. Kreativitas dari hasil pemikirannya itu kemudian bisa menjadi kegiatan ekonomi dan peluang usaha yang lebih luas lagi.

Ketujuh, kaum entrepreneur adalah pekerja keras karena seluruh hidup dan kreativitasnya ditumpahkan pada bidang pekerjaannya. Wirausahawan selalu mencintai pekerjaannya. Ini menjadi teladan bagi pengikut-pengikutnya atau pekerja-pekerja yang berada di bawah asuhannya.

Bagaimana membangun kewirausahaan di lingkungan kelompok, organisasi, masyarakat maupun bangsa?



Pertanyaan ini masih menjadi pertanyaan lagi karena banyak yang percaya bahwa kewirausahaan kebanyakan diwariskan dari dinasti keluarga secara turun-temurun. Meskipun ada keyakinan seperti ini, tetapi tidak sedikit yang percaya bahwa kewirausahaan dapat dilatih, direncanakan, dan dididik.

Kewirausahaan bukanlah *magic*, tidak juga merupakan sesuatu yang misterius dan tidak ada hubungannya dengan keturunan. Ia adalah suatu kedisiplinan, sebagaimana bentuk kedisiplinan pada umumnya. Kewirausahaan bisa dipelajari sehingga terbuka bagi siapa saja untuk berkiprah sebagai wirausahawan.

Pertama, kewirausahaan merupakan suatu proses panjang dan bahkan bersifat historis, yang berkembang berkesinambungan melalui jaringan keluarga atau kelompok masyarakat. Sifat kewirausahaan tidak tiba-tiba jadi, tetapi melalui suatu proses, bahkan berjangka sangat panjang dan turun-temurun melalui dinasti keluarga. Benih-benih kewirausahaan dapat disemaikan



melalui kelompok wirausahawan yang sudah terlibat atau tersentuh proses yang panjang tersebut.

Kedua, tetapi itu tidak berarti bahwa kewirausahaan hanya diperoleh dari keturunan dan dinasti keluarga, yang sudah berkecimpung dalam dunia usaha. Banyak teori yang menyatakan bahwa kewirausahaan bisa dididik melalui pendidikan yang sistematis tidak hanya pada level *cognitive* tetapi juga pada level *affective* dan *psikomotoric*.

Dengan demikian, membangun kewirausahaan bisa melalui sistem pendidikan, yang dirancang khusus agar teori dan praktik yang dipelajari bisa memupuk sifat-sifat kewirausahaan yang diharapkan. Oleh karena itu, lingkungan pendidikan juga harus diarahkan untuk membentuk sifat dan watak tersebut.

Ketiga, kewirausahaan akan cepat tumbuh dengan jaringan kelompok-kelompok yang sudah mapan di bidangnya. Dengan

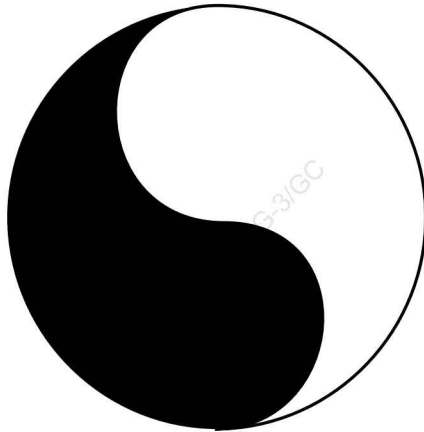


memanfaatkan jaringan yang ada, maka peluang usaha dan kegiatan ekonomi bertambah luas sehingga bertambah pula pengalaman dalam usaha.

Keempat, kewirausahaan bisa ditumbuhkan oleh pemerintah melalui program-program yang sengaja dibuat untuk itu. Program venture capital dan inkubator bisnis bisa dirancang untuk medium tumbuh bagi wirausahawan pemula.

Itu kalau mau merencanakannya secara sistematis. Jika tidak, tiru saja Bob Sadino yang menjalankan apa yang menjadi pemikirannya, bukan merencanakan, karena banyak sekali rencana gagal; dan bukan juga berharap karena banyak harapan pupus.

BAGIAN PERTAMA



Hitam – Putih

Buruk – Baik

Malam – Siang

Gagal – Sukses

$$2 + 2 = 4$$



Anak Guru bukan Anak Pengusaha

Ketika masih anak-anak, Bob Sadino pasti tidak pernah bermimpi dan menyangka jika puluhan tahun kemudian dia akan menjadi ikon entrepreneur di Indonesia. Seperti yang sering dilontarkannya, dalam menjalani hidup Om Bob tidak pernah berharap, tidak punya rencana dan belum pernah menetapkan tujuan. Banyak yang tidak percaya, tapi kenyataannya Bob Sadino sudah menjalani itu semua dengan baik.

Semasa kecil, Bob hanyalah anak-anak seperti anak yang lain. Dia dilahirkan di Tanjung Karang Lampung pada 9 Maret 1933, dari pasangan orang Jawa yang hijrah ke Sumatera dengan nama lengkap **Bambang Mustari Sadino**. Jadi Om Bob boleh dibilang



sebagai *pujakesuma*, putra Jawa kelahiran Sumatera. Tapi hanya setahun bocah laki-laki itu menikmati udara Sumatera, karena pada 1934 dia harus mengikuti orangtuanya pindah ke Jakarta. Bapaknya, Sadino, adalah seorang guru dan kemudian menjadi kepala sekolah. Saat itu, Sadino termasuk *amtenaar* atau pegawai negeri pemerintahan Hindia Belanda.

Bob kecil hidup dalam kecukupan, tidak seperti bocah Hindia Belanda kebanyakan yang kurang makan dan kurang kasih sayang. Dia tidak pernah mengalami kesulitan hidup seperti anak-anak seusianya waktu itu. Pendidikan pun dia dapatkan dengan leluasa mulai SR (sekolah rakyat setingkat SD) sampai SMA. Orangtuanya yang guru membuat Bob kecil bisa memperoleh pelajaran yang memadai.



Bergaul dengan Orang Tionghoa

Dari kecil itulah, Bob Sadino sudah bergaul dengan orang-orang berada, terutama dengan anak-anak keturunan Tionghoa. Sehari-hari, Bob biasa bercengkerama dengan mereka dan melakukan banyak hal bersama. “Kalau anak lain ke sekolah jalan kaki, saat itu saya sudah naik sepeda. Kalau anak lain naik sepeda, saya sudah naik motor. Ya karena saya bergaul dengan anak-anak Tionghoa,” kisahnya mengenang masa kecil. “Tapi mereka (anak-anak Tionghoa) sekolahnya selesai dan lanjut ke jenjang lebih tinggi, kalau saya karena badung dan pemalas, tidak...,” katanya sambil terkekeh.

Sejak zaman penjajahan Belanda, orang Tionghoa yang ada di Indonesia memang sudah terkenal sebagai jagoan dagang. Mereka bisa menempatkan diri pada level yang meyakinkan dengan profesi sebagai pedagang. Jika dibuat tingkatan strata kelas masyarakat, maka orang Tionghoa saat itu berada di



peringkat kedua di bawah orang Belanda dan orang asing dari Eropa, tapi berada di atas warga keturunan lain seperti Arab dan India, dan jauh di atas warga pribumi. Tentu saja, kondisi perekonomian orang Tionghoa saat itu lebih baik dibanding orang kebanyakan.

Dengan latar belakang seperti itu, Bob tetap menganggap dirinya sebagai anak orang miskin, karena orangtuanya hanya seorang guru dan kepala sekolah. Kebetulan saja dia bergaul dengan anak-anak Tionghoa, sehingga bisa menikmati berbagai fasilitas orang kaya. Berkat pergaulan masa kecilnya itu pula yang membuat Bob menjadi pria yang hebat dalam menjalin hubungan dengan banyak pihak. Sebuah pengalaman yang mendukungnya menjalani hidup sebagai pengusaha, yang harus punya jaringan luas.

Selepas SMA pada 1953, Bob memulai kariernya sebagai pekerja di perusahaan multinasional Unilever. Beberapa tahun bekerja



di sana, Bob ikut-ikutan teman-temannya melanjutkan kuliah. Pilihannya adalah Fakultas Hukum Universitas Indonesia, karena kala itu tempat kuliah masih terbatas. Tapi karena tidak betah, Bob hanya bertahan beberapa bulan saja di FH UI. Dia merasa bangku kuliah bukan tempat yang cocok sehingga berhenti dan bekerja kembali. “Waktu itu, saya hanya ikut-ikutan teman saja. Kuliah yuk kuliah... ya kuliah deh.”

Melanglang Buana ke Eropa

Setelah bertahun-tahun di Unilever, Bob memutuskan untuk memperbaiki kariernya dengan pindah kerja ke McLain and Watson Coy (Djakarta Llyod), sebuah perusahaan pelayaran dan ekspedisi. Pekerjaan di tempat barunya mengharuskan Bob berkelana ke mancanegara, khususnya di Eropa. Dua kota yang paling lama ditinggalinya adalah Amsterdam dan Hamburg, pelabuhan terkemuka di Eropa. Di sana Bob menghabiskan waktu sampai 9 tahun, sehingga jangan heran apabila Bob fasih ber-



bahasa Eropa seperti Inggris, Belanda, dan Jerman (belakangan Om Bob juga fasih berbahasa Jepang). Pergaulannya sangat luas dan memiliki jaringan pertemanan di berbagai negara.

Dalam benaknya, pertemanan ini sangat penting untuk menopang perjalanan hidup. Dan memang terbukti berkat pertemanan yang kuat ini, Bob mampu menjalani hidup yang kemudian menjadi sulit sepulang dari Eropa. Dia memutuskan kembali ke Jakarta pada 1967, setelah bosan terus-menerus menjadi bawahan. Berkali-kali dia mengatakan stres karena tekanan atasan.

Bersama Soelami Soejoed, karyawan Bank Indonesia di Amerika Serikat, Bob pulang ke Indonesia untuk menikah. Kehidupan yang mapan dengan gaji keduanya yang besar ditinggalkan. Dia hanya membawa oleh-oleh dua sedan Mercedes sebagai hasil jerih payahnya selama bertahun-tahun di Eropa. Satu dia jual untuk kemudian hasilnya dibeli tanah di Kemang,



sedangkan satu lagi dijadikan sebagai taksi gelap. Kadang, taksinya disewakan ke pihak lain.

Hidup Penuh Peluh dan Air Mata

Awalnya semua berjalan lancar. Meski Bob tidak mau lagi bekerja pada orang lain, kehidupan keluarganya berjalan mulus karena Mercedes yang dijadikan taksi mampu memberinya penghidupan yang layak. Tapi belum genap setahun, taksinya tertabrak dan dia tidak bisa memperbaikinya karena kekurangan dana. Dan akhirnya taksi tersebut dibiarkan teronggok menjadi sampah. Bob begitu terpukul dengan kenyataan itu, “Hati saya ikut hancur.”

Sebenarnya, keluarga baru ini tidak perlu pusing dengan penghasilan jika Bob mengizinkan istrinya bekerja kembali. Pengalamannya sebagai karyawan BI di Amerika, tentu sangat berguna untuk melamar kerja di Indonesia. Tapi Bob bersikukuh



tidak mengizinkan istrinya bekerja. Juga tidak akan sulit-sulit amat, karena keluarga besar Bob siap membantu. Tapi Bob menolaknya.

Maka untuk menutupi kebutuhan hidup, Bob muda menjalani profesi sebagai tukang bangunan walaupun belum punya keahlian di bidang itu. Setiap minggu dia mendapatkan upah Rp100 dari pekerjaan itu. Dia sendiri sesungguhnya masih depresi akibat hilangnya taksi kesayangan. Kurang lebih setahun Bob menjalani profesi sebagai tukang bangunan, yang selalu berpindah kantor dari satu calon gedung ke calon gedung lainnya. “Saat itu kondisi keluarga kami sangat parah, makan pun seadanya,” cerita Soelami istri Bob Sadino. “Di Kemang kan masih ada rawa waktu itu, ya saya cari ikan saja di sana buat makan, sama lalapan pohon yang banyak tumbuh di sana.”



Mulai Beternak Ayam

Kondisi Bob Sadino terdengar juga oleh sejumlah kawannya, baik yang dulu bekerja di Jakarta maupun di Eropa. Mereka ikut prihatin melihat nasib yang berbeda yang dialami Bob setelah memutuskan berhenti bekerja. Pada awal 1970-an, datanglah pertolongan itu. Pertolongan yang berbeda. Bukan umpan, melainkan kail. Seorang kawan Bob, Sri Mulyono Herlambang menyarankan agar dia beternak ayam saja, untuk memenuhi kebutuhan hidup. Bob setuju.

Maka mulailah Bob beternak ayam yang bibitnya dia peroleh dari sahabatnya itu sebanyak 50 ekor. Bibit ayam itu didatangkan langsung dari Belanda. Untuk memperkuat bekalnya beternak, Bob kemudian belajar beternak dari berbagai sumber bacaan. Ketika itu, dia memang sudah hobi membaca apalagi selama berada di Belanda. Di sana, banyak sekali majalah tentang berbagai bidang mulai dari peternakan, pertanian, otomotif,



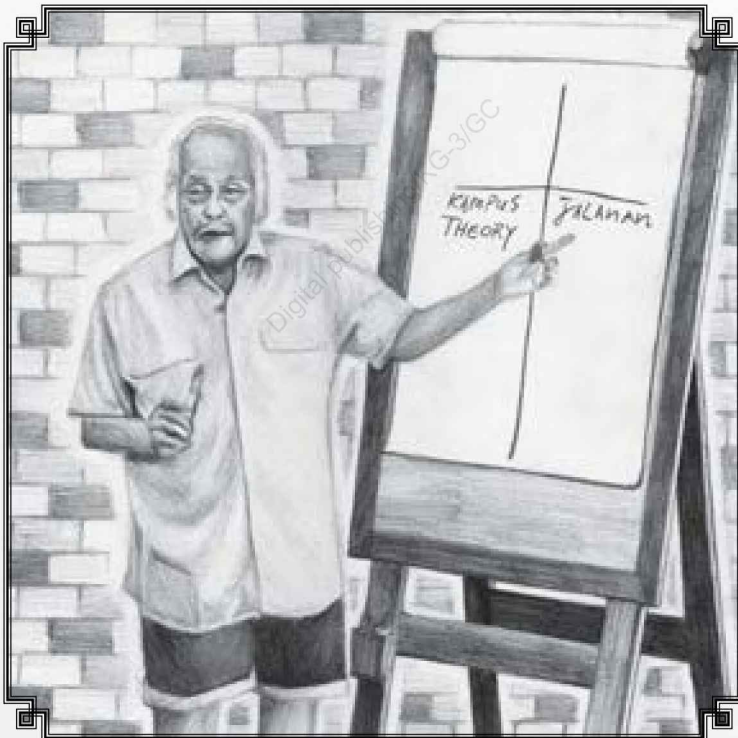
dan sebagainya. Setiap bidang punya majalahnya sendiri, yang berisi pengetahuan praktis yang up-to-date.

Sambil beternak, Bob pun berlangganan majalah peternakan terbitan Belanda. Mungkin saat itu hanya dialah seorang pelanggan majalah tersebut dari Indonesia. Tapi berkat majalah tersebut Bob mengetahui seluk-beluk peternakan ayam, plus perkembangan terbarunya. Bob pun kadang lebih ahli dibanding para pakar peternakan di Institut Pertanian Bogor, yang kemudian beberapa kali mengundangnya. Dari situlah Bob berkeyakinan belajar tidak harus di bangku sekolah/kuliah, karena dia membuktikan bisa belajar dari mana pun dan dari siapa pun dengan hasil malah lebih baik daripada mereka yang berkulat di bangku sekolah/kuliah.

Bob juga membuktikan, untuk menjadi seorang pengusaha tidak diperlukan bakat atau keturunan. Buktinya, dia yang anak



guru mampu menjadi pengusaha yang baik dan disebut orang sebagai entrepreneur sukses. Dia juga membuktikan, bahwa untuk menjadi pengusaha sekaligus orang kaya, tidak perlu sekolah tinggi-tinggi. Yang penting, lakukan saja!





BIODATA

Nama : Bob (Bambang Mustari) Sadino
Lahir : Tanjungkarang, Lampung, 9 Maret 1933
Agama : Islam
Istri : Soelami Soejoed
Anak : Myra Andiani dan Shanti Dwi Ratih
Kegemaran : Mendengarkan musik Jazz dan musik Klasik
Kenangan terindah : Saat shalat berjemaah dengan istri dan 2 putrinya

Pendidikan:

- SD di Yogyakarta (1947)
- SMP di Jakarta (1950)
- SMA di Jakarta (1953)

Pekerjaan:

- Karyawan Unilever (1954–1955)
- Karyawan Djakarta Lloyd, Amsterdam dan Hamburg (1950–1967)



- Pemilik tunggal supermarket, Kem Chicks Supermarket
- Dirut PT Boga Catur Rata (bidang retail)
- PT Kem Foods (pabrik sosis dan ham)
- PT Kem Farms (pabrik pengolah sayur mayur)
- PT Lambung Andal
- PT Andal Citra Promotion
- PT Kemang Nusantara Travel

Awalnya Sebal dengan Atasan

Andaikan pada 1967, Om Bob tidak sebal dengan atasan, mungkin ia akan tetap menjadi pekerja dan tidak pernah bisa mencicipi dunia wirausaha. Om Bob bersyukur *banget*, karena waktu itu begitu sebal dengan atasannya, sehingga memutuskan untuk berhenti bekerja. Padahal, penghasilannya dari perusahaan pelayaran sudah lebih dari cukup. Dia juga sempat melanglang buana ke seluruh negara di Eropa. Kurang apa lagi? Tapi jiwa Bob memberontak dan tidak bisa menikmati pekerjaan itu. “Kalau ingat atasan tersebut, saya langsung stres...,” katanya sambil terkekeh.

Maka daripada lebih dalam merasakan stres dan tidak nyaman, Bob memutuskan berhenti bekerja pada 1967. Langsung



berwirausaha? Tidak! karena saat itu Bob tidak tahu apa itu wirausaha. Tidak ada orang yang bisa dia contek, dan tidak ada panutan. Dalam keluarganya pun tidak ada yang menjadi pengusaha. Pulang dari Eropa itu, Bob membawa oleh-oleh dua sedan Mercy hasil bekerja selama bertahun-tahun. Kebetulan istri juga ikut berhenti bekerja dari Bank Indonesia, menikah lalu tinggal sebentar di Menteng. Satu Mercy dijual untuk membeli tanah di kawasan Kemang.

Satu mobil lagi dijadikan taksi, karena Bob bingung mau mencari uang dengan cara apa? “Karena punya mobil maka cara termudah adalah menjadikannya sebagai taksi. Kadang saya sendiri yang bawa, kadang disewakan juga,” katanya.

Bob muda memang harus membayar mahal keputusannya berhenti bekerja, karena ternyata sama sekali tidak mudah untuk berdiri di kaki sendiri. Sebuah ujian besar.



Setahun menjadi sopir taksi harus diakhiri dengan cara yang sangat tragis. Satu-satunya mobil yang dijadikan taksi rusak berat karena tabrakan. Hancur dan tidak bisa dijalankan lagi. Bob bingung, karena tidak punya uang untuk memperbaikinya. Hati Bob juga ikut hancur gara-gara kecelakaan itu.

“Waktu itu saya stres berat dan tidak tahu harus melakukan apa lagi. Satu-satunya modal menopang hidup, sudah tidak ada lagi.”

Sebenarnya tidak sulit juga kalau Bob mau mengizinkan istrinya untuk kembali bekerja. Dia kan mantan pegawai Bank Indonesia di Amerika Serikat. Pasti banyak perusahaan yang mau menerima dia bekerja kembali. Tapi Bob bilang, tidak! Karena dialah laki-laki kepala keluarga. Jantan sekali. “Sayalah yang harus bertanggung jawab memenuhi segala kebutuhan.”



Daripada menganggur, akhirnya Bob mencoba menjadi pegawai bangunan. Tukang nembok, ngecat, motong kayu, nyemen, dan lain-lain. Dia memang tidak punya keahlian di bidang itu, “Tapi untuk menyambung hidup ya saya lakoni juga pekerjaan itu. Saya berpindah dari satu gedung ke gedung yang belum jadi lainnya. Alhamdulillah, setiap minggu saya mendapatkan upah Rp100. Tidak cukup tapi mau bagaimana lagi daripada menganggur.”

Bob menjalani profesi itu selama kurang lebih setahun. Selama itu pula Bob dan istri paling sering makan hanya dengan gado-gado. Paling mewah ditambah telur. Walaupun berat ya jalani saja...

Inspirasi Ayam

Setelah nyaris putus asa karena taksinya rusak akibat kecelakaan, Bob Sadino mendapatkan bantuan dari seorang sahabatnya, berupa sejumlah ekor ayam. Bukan sembarang ayam karena mereka didatangkan langsung dari negeri Belanda. Sekarang biasa disebut sebagai ayam broiler. Saat itu, di Indonesia belum ada ayam broiler, sehingga Bob Sadino-lah orang pertama yang memelihara ayam broiler.

Apakah Bob punya kemampuan memelihara ayam? Tentu tidak. Tapi itu bukan masalah karena kebanyakan orang juga memelihara ayam tanpa harus tahu banyak tentang ayam. Meskipun Bob kemudian dengan giat mempelajari ilmu tentang beternak ayam. Lagi-lagi ilmunya didatangkan langsung dari negeri Belanda, berupa majalah-majalah khusus peternakan.



Kemampuan berbahasa Belanda yang fasih memudahkan Bob mempelajari ilmu per-ayam-an ini.

Dalam waktu relatif singkat, Bob menjelma menjadi seorang pakar tentang ayam broiler. Bahkan, Institut Pertanian Bogor (IPB) beberapa kali mengundangnya untuk berceramah tentang ayam broiler.

“Mereka sampai terkaget-kaget terbungong-bungong melihat saya menjelaskan sampai detail tentang ayam, saya terlihat hebat sekali waktu itu,” kenangnya bangga. “Padahal saya bukan orang kuliah, saya hanya belajar dari majalah-majalah itu. Tapi majalah saya baru dibuat minggu lalu, sedangkan orang kuliah baca buku yang sudah dibuat lima atau sepuluh tahun lalu. Bedalah...”

Ayam memberikan pelajaran berharga buat Bob dalam menjalani hidup. Ketika pertama kali memelihara ayam, dia berpikir,



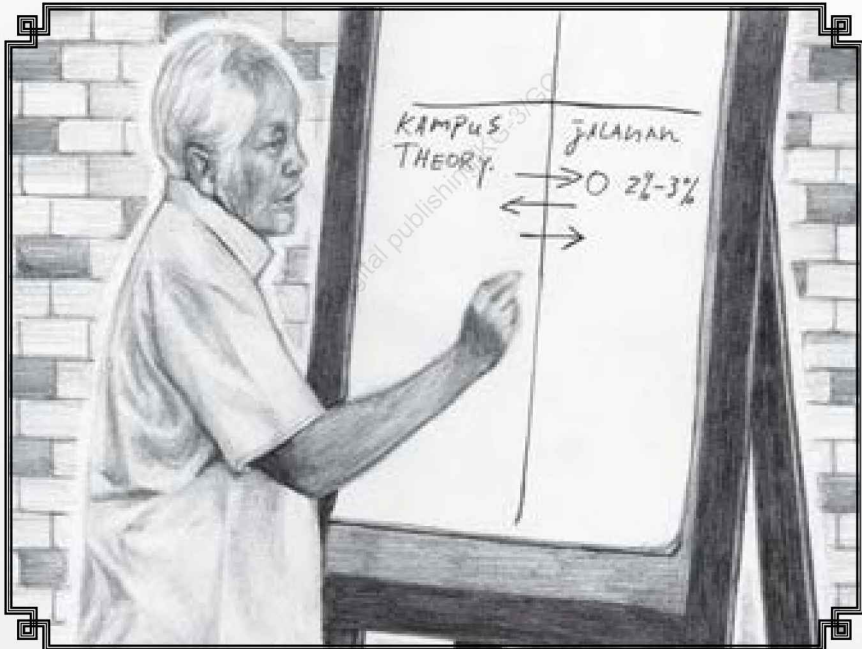
‘ayam yang hanya diberi paruh dan kaki saja, bisa hidup dan mencari makan sendiri... kenapa manusia tidak?’ Dari situlah motivasi Bob bertambah berlipat-lipat, sehingga lebih serius memelihara ayam, sampai akhirnya bisa menjajakan telurnya keliling Kemang dan dikenal sebagai bandar telur.

Diawali oleh ayam pula, Bob terus mencari ilmu melalui majalah-majalah terbitan Belanda, yang berisi segala macam hal berkaitan dengan peternakan dan perkebunan. Isinya memang luar biasa karena banyak hal yang belum ada di Indonesia. Bob menjadi pihak pertama di Indonesia yang mengetahui berbagai temuan baru ilmuwan mancanegara di bidang peternakan dan perkebunan.

Hasilnya... Anda tentu sering mendengar bahwa Bob Sadino-lah yang memperkenalkan pertama kali telur ayam negeri (*layer*) dan daging ayam negeri (*broiler*). Dia juga yang memopulerkan berbagai jenis sayuran segar seperti brokoli, paprika, atau jagung



manis. Begitu pula teknologi tanaman hidroponik, bercocok tanam tanpa tanah, dan lain-lain. Semua itu berkat ilmu yang diperolehnya secara autodidak tanpa melalui bangku kuliah. Ilmu dari ayam, telur, dan sayur-sayuran...





*Ilmu memang berserak di mana-mana
di seluruh muka bumi ini, jauh lebih
banyak dibanding yang ada di dalam
gedung sekolah atau kampus.*

*Bahkan, seekor ayam pun bisa
memberikan ilmu (dan inspirasi)
yang sangat berharga...*

Dagang Telur dengan Sekuntum Anggrek

Bob Sadino yang sering menjadi buruan banyak orang, ternyata memulai usahanya dengan berjualan telur secara eceran. Bersama istrinya, dia berkeliling dari rumah ke rumah menawarkan telur ayam negeri (layer) hasil peternakannya sendiri. Jenis telur yang masih asing di mata orang Indonesia saat itu, dekade awal 1970-an. Bob mengetuk setiap pintu di kawasan Kemang, dengan balasan dari tuan rumah yang beragam. “Ada yang mau, tapi lebih banyak yang menolak...,” katanya berkisah. “Bahkan saya sering dimaki-maki calon pelanggan, atau konsumen yang tidak puas dengan telur saya.”



Saat itu, telur ayam negeri sama sekali belum populer di Indonesia. Kebanyakan orang sini hanya mengonsumsi telur ayam kampung. Bob-lah yang memperkenalkan pertama kali daging ayam negeri (broiler) dan telurnya (layer), yang ukurannya lebih besar dibanding telur ayam kampung. Semua itu diperolehnya dari sang kawan di Belanda, tempat dia bertahun-tahun menghabiskan waktu untuk bekerja di sebuah perusahaan pelayaran.

Tentu saja tidak mudah untuk memperkenalkan sesuatu yang baru. Kata ilmu manajemen, perlu edukasi pasar. Tapi Bob tidak mengenal istilah edukasi pasar. Yang dia lakukan adalah terus-menerus tiada henti menawarkan telur barunya tersebut kepada semakin banyak orang, khususnya di wilayah Kemang Jakarta Selatan, tempat tinggalnya waktu itu. “Saya jualan bareng Ibu (istrinya-*pen.*). Dia bawa 2 kilo saya 3 kilo. Dia berjualan ke sebelah kiri, saya ke sebelah kanan.”



Tetap saja, dalam jangka waktu lama jualannya tidak laku. Orang Indonesia masih sulit menerima telur berukuran lebih besar ini. Tapi Bob dan istrinya pantang menyerah. Beruntung, di kawasan Kemang sudah banyak tinggal orang asing. Seharusnya, mereka sudah lebih familiar dengan telur ayam negeri, dibanding orang pribumi. Untuk menambah gereget dagangannya, Bob sengaja memasukkan setangkai bunga anggrek pada setiap plastik telurnya. Dia berpikir, dengan tambahan bunga anggrek mungkin akan lebih menarik perhatian calon konsumen khususnya para orang asing/ekspatriat.

Benar saja, telur ayam Bob mulai diserap oleh orang-orang asing tersebut. Lambat laun, mereka menjadi pelanggan setia Bob Sadino. Tambahan setangkai bunga anggrek pada setiap bungkus telur dagangannya, ternyata bertuah. Sejumlah ekspatriat pelanggannya sangat senang mendapatkan bonus bunga Anggrek. Buat mereka, Anggrek merupakan bunga yang istimewa, yang di negara asalnya berharga sangat mahal. Lah di Indonesia malah dapat gratis sebagai hadiah membeli telur.



Orang-orang pribumi di sekitar Kemang pun mulai menyukai telur ayam yang lebih besar ini, sampai akhirnya Bob terus menambah pasokan dan tidak lagi beternak sendirian melainkan memanfaatkan orang lain. Lama-lama bukan Bob lagi yang harus berkeliling menjajakan telurnya, tapi para pelanggannya sendiri yang mencarinya. Sampai akhirnya, Bob dan istri memutuskan untuk membuka toko di rumahnya.

Tentu penambahan bunga Anggrek dalam setiap bungkus telurnya, bukan perkara biasa. Meski tanpa direncanakan dan idenya datang begitu saja, hal tersebut ternyata bernilai luar biasa. Bob Sadino yang berpengalaman tinggal lama di Eropa, pasti sudah paham bahwa bunga Anggrek memang sangat mahal harganya di sana. Sedangkan di Indonesia saat itu, Anggrek masih dianggap sebagai bunga biasa yang dengan mudah bisa diperoleh di mana saja. Ini sebuah strategi dagang yang dahsyat...

Luar biasa Anggreknya, Om...

***Street Smart* Lebih Hebat daripada Pintar Sekolahan**

Orang pintar sangat banyak. Bertebaran di mana-mana, apalagi yang sudah bertitel S1, S2, sampai S3. Tapi terkait dengan entrepreneurship, orang-orang sekolahan tersebut nyaris tidak ada yang berkoar atau menunjukkan tajinya. Coba saja tengok orang terkaya di dunia! Adakah yang memulainya dengan bekal gelar? Tidak ada bukan. Kalaupun ada, hanya segelintir saja. Sebaliknya, mereka justru sukses karena mangkir dari sekolahan. Lihat pula para orang terkaya di Indonesia? Bisa menyebutkan salah satunya yang bergelar tinggi? Malah banyak yang hanya lulusan SMP atau SMA. Yang hanya lulusan SD juga tidak sedikit.



Jadi untuk urusan wirausaha, siapa yang lebih hebat? Orang sekolahan atau orang jalanan? Lalu kenapa mereka yang memulai di jalanan bisa lebih hebat dibanding mereka yang mengawalinya dari sekolahan? Calon pengusaha pemula memang menghadapi begitu banyak dilema ketika hendak memulai usaha. Kalau ia batalkan keinginannya untuk menjadi pengusaha karena takut risiko, takut pada berbagai kemungkinan buruk, tentu saja ia tidak akan pernah menjadi pengusaha atau tidak akan pernah paham seluk-beluk memulai usaha. Tetapi, apabila ia terus nekat untuk menjadi pengusaha, tidak ada jaminan berhasil.

“Tembakan meleset” biasa dalam usaha. Tapi gagal dalam arti kehabisan peluru, kehilangan sumber penghasilan, menanggung utang atau kehilangan pekerjaan, pasti berbeda efeknya. Jadi, bagaimana berkelit dari dilema yang sulit seperti ini? Ada sekian jawaban, ada sekian alternatif, dan ada sekian opsi.



Jawaban yang paling pas menghadapi berbagai kendala, dijabarkan dengan pas oleh Om Bob dan sudah dijalankannya sejak memulai usaha. Yaitu cerdas di jalanan tadi atau *street smart*. Sebuah kondisi kecerdasan yang berkebalikan dengan pintar sekolahan.

“Karena orang sekolahan diajari tahu, sedangkan orang jalanan belajar bisa. Tentu saja, orang yang bisa akan berada beberapa langkah di depan orang yang hanya tahu.”

Lebih parah lagi, karena orang sekolahan biasanya hanya tahu dan belum tentu mengerti, sehingga dalam melangkah lebih banyak ragu-ragunya. Takut begini takut begitu, karena terlalu banyak rambu, tidak boleh begini tidak boleh begitu, harus begini harus begitu.

Street smart termasuk modal *intangible* yang luar biasa perannya. Pintar jalanan hanya mengajarkan satu hal: lakukan saja!



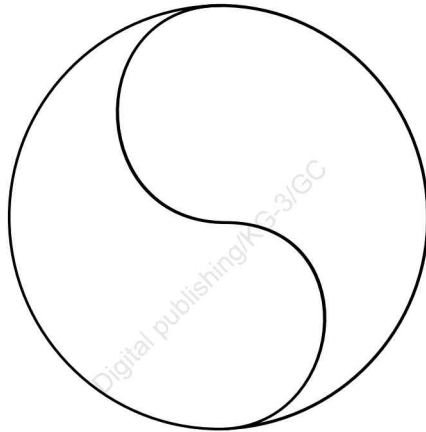
Tidak ada teori atau pikiran negatif. Orang yang pintar di jalanan berani melawan ketakutan yang biasanya membisikkan teror: “bagaimana nanti kalau gagal?” “jangan-jangan nanti rugi...” dan lain-lain.

Bob Sadino memulai segalanya dari jalanan, bukan dari sekolah-an. Dia memulai dengan berjualan telur, lalu daging ayam kemudian sayur-mayur dan buah-buahan. Dia tidak menghadapi dan menyelesaikan segala masalah dengan senjata teori, melainkan dengan praktik, praktik, dan praktik. Bisa karena biasa...

Gambaran ini sungguh tepat menunjukkan *street smart*:

“Cukup satu langkah awal. Ada kerikil saya singkirkan. Melangkah lagi. Bertemu duri saya cabut. Melangkah lagi. Terhadang lubang saya lompat. Melangkah lagi. Bertemu api saya mundur dulu lalu lompat. Melangkah lagi. Berjalan terus dan mengatasi masalah.”

BAGIAN KEDUA



Hitam bisa Putih, dan sebaliknya
Buruk bisa Baik, dan sebaliknya
Malam bisa Siang, dan sebaliknya
Gagal bisa Sukses, dan sebaliknya
 $2 + 2 =$ bisa 10, 17, berapa pun tak terbatas



Manajemen “Gila” ala Bob Sadino

Tidak ada satu pun perusahaan besar di muka bumi ini, yang menerapkan manajemen seperti Bob Sadino. Itu kesimpulan saya setelah mempelajari sejarah pertumbuhan Kem Chick sampai sekarang. Menurut para pakar, manajemen terdiri atas 4 unsur pokok, yaitu perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), kegiatan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*). Empat unsur itu sebagian dilakukan Bob Sadino, sebagian tidak, dan sebagian lainnya justru hal baru yang tidak terdapat dalam teori.

Perencanaan

Dalam banyak kesempatan, Om Bob selalu mengatakan tidak pernah punya perencanaan dan tidak pernah mau membuatnya.



Pernyataan ini dibuktikan dengan tindak-tanduknya yang memang tidak pernah punya rencana di atas kertas. Rencana cukup di kepalanya saja, dan sangat mungkin akan berubah-ubah sesuai dengan situasi dan kondisi.

Tentu sangat berbeda dengan perencanaan dalam manajemen modern. Bahkan sejumlah pakar manajemen mengatakan tidak mungkin seseorang akan berhasil tanpa perencanaan. Om Bob dengan segala keunikannya, sukses menjungkirbalikkan teori para pakar. Tidak ada plan A, plan B, plan C, dan seterusnya. Yang ada adalah sejuta kemungkinan. Jika kondisi X yang terjadi maka A lah aksinya, kalau situasi Y yang terjadi, maka aksi B lah yang dilakukan, begitu seterusnya tanpa batas.

Pengorganisasian

Sama seperti perencanaan, salah satu unsur paling penting dalam manajemen, yaitu organisasi, juga dilanggar Om Bob. Dia



tidak mau memiliki organisasi seperti yang dijabarkan dalam buku-buku teori manajemen. Orang goblok ini justru memakai caranya sendiri untuk menyusun organisasi bisnisnya. “Awalnya saya sendiri, lalu bertambah menjadi dua, terus sepuluh, lalu seratus... nggak ada rencana, semua mengalir saja sesuai kebutuhan,” ujarnya. Sekarang, seluruh “anak-anak”-nya di grup usahanya, mencapai 2.000 orang. (Lihat “Seleksi Pegawai Jalanan”).

Actuating

Semua orang melakukan tugasnya masing-masing. Intinya sama seperti perusahaan lain. Tapi, Bob Sadino memberikan contoh bahwa setiap orang harus mampu melakukan pekerjaan apa pun. Termasuk seorang direktur yang mengetahui lantainya basah, tidak perlu repot mencari *office boy*. Sang direktur sendirilah yang mengepel lantai basah itu. Apakah tidak ada *job desk* yang jelas? Tentu saja ada. Tapi semua orang mesti punya



kepedulian yang tinggi terhadap perusahaan, sehingga wajib segera menyelesaikan masalah apa pun, tanpa harus menunda-nunda.

Pengawasan

Om Bob punya cara unik dalam melakukan pengawasan. Untuk sebagian besar karyawannya, cara si Om mengawasi tidak terasa seperti diawasi. Justru mereka merasa ditemani dan dibantu. Mana ada bos besar punya efek seperti itu? Biasanya jika bos besar datang, maka seluruh karyawan menjadi “pura-pura” keranjingan bekerja. Sebaliknya, ketika bos besar tak ada, maka lenyap pula kepura-puraan itu.

Seperti apa cara si Om?

Dengan cara ikut bekerja. Om Bob akan nongkrong seharian kalau perlu sampai malam, ikut bekerja beserta para anak



buahnya. Tidak jarang dia mengajak serta istri dan anak-anaknya berada di tempat kerja. Buat keluarga ini, berada di tempat kerja bukan berarti *workaholic* melainkan seperti berwisata sehingga sangat menikmatinya. Kehadiran Om Bob bukan hanya memengaruhi para karyawan melainkan juga menarik minat para pelanggan menjadi lebih loyal. Jarang-jarang bukan ada pemilik supermarket hadir menyapa para pelanggannya? Hanya Om Bob.

Si Om ini juga tidak ragu-ragu bergaul dengan para karyawan mulai dari top level sampai pegawai paling rendah seperti tukang sapu atau *office boy*. Dan cara dia memperlakukan para bawahannya sama sekali tidak seperti seekor singa yang mengawasi mangsa. Om Bob justru memosisikan diri seperti rekan kerja, teman, sahabat, dan keluarga. Bisa main bareng, bisa makan bersama, bisa melakukan apa pun. Itulah sebabnya semua karyawan rela diangkat menjadi anak oleh Om Bob dan dipanggil anak-anak oleh Bob Sadino. Bukan hanya karyawan,



keluarga para karyawan pun mendapatkan perlakuan yang sama.

Ketika seorang anak karyawan sakit, maka Om Bob akan memberikan perhatian kepadanya. Menurut Bob Sadino, anak karyawan adalah cucunya, karena para karyawan adalah anak-anaknya. Dalam benaknya, jika para karyawan merasa kesulitan karena anggota keluarganya sakit, maka dia pun akan merasakan hal yang sama. Sebuah gaya pengawasan yang luar biasa dengan balutan sentuhan manusia seutuhnya.

Evaluasi

“Saya tidak pernah meminta laporan kepada anak buah!” katanya tegas. “Saya juga tidak pernah meminta laporan keuangan, atau sejenisnya.”



Bagaimana mungkin seorang pemilik usaha dengan skala besar, tidak pernah meminta laporan dari anak buahnya tentang kinerja perusahaan? Tidak masuk akal! Tapi justru yang tidak masuk akal, aneh, unik, dan sejenisnya-lah yang menjadi ciri khas sang begawan. Sekali lagi, dia menjungkirbalikkan teori. Baginya, semua yang dilakukan anak buahnya adalah pembelajaran. Siapa pun yang melakukan, maka dia harus bertanggung jawab atas kelakuannya, baik salah maupun benar. (Lihat ‘Percaya dan Biarkan Anak Buah Berbuat Salah’).

Nyatanya dengan cara tersebut, Bob Sadino membuktikan bisa menjalankan usahanya dengan baik dan benar. Walaupun pasti tidak sesederhana itu. Entahlah...

Manajemen Kekeluargaan Unik

Tidak ada seorang pun anggota keluarga Bob Sadino yang se-darah, baik keluarga dekat maupun keluarga jauh yang bekerja di perusahaannya. Semua pekerjajanya adalah orang lain yang tidak ada hubungan keluarga sedikit pun.

Sebuah manajemen kekeluargaan yang dikembangkannya tanpa hubungan darah sedikit pun. “Bahkan anak saya pun tidak boleh,” katanya tegas. Om Bob melihat, manajemen yang dija-lankannya unik karena jarang sekali perusahaan yang mene-rapkan sistem semacam itu. Kebanyakan perusahaan keluar-ga, pasti mengharapakan keturunannya-lah yang meneruskan mengelola perusahaan. Tapi Bob Sadino berbeda.



Om Bob sengaja membatasi keluarganya ikut campur dalam perusahaan, apalagi menjadi bagian dari perusahaan. Dia berkeyakinan, manajemen semacam ini akan menghindarkan keluarga dari keretakan. Dari berbagai pengalaman perusahaan lain, banyak sekali keluarga yang menjadi bermusuhan akibat bisnis. “Sayang sekali jika hubungan keluarga harus putus gara-gara masalah perusahaan,” katanya.

Dalam praktik bisnis keluarga, memang banyak sekali perusahaan yang tersendat perkembangannya akibat gontok-gontokan antaranggota keluarga. Tapi tidak sedikit juga perusahaan yang berkembang sangat pesat, dengan peran anggota keluarga yang sangat besar, dengan embel-embel anggota keluarga lain mundur dari perusahaan tersebut. Dan hanya segelintir perusahaan keluarga, yang mampu bertahan dan maju dengan keterlibatan keluarga yang harmonis.



Di Kem Food, Kem Chick, dan Kem Farm, tidak ada seorang pun anggota keluarga Bob Sadino yang menjadi pekerja atau pemimpin perusahaan. Dengan kondisi tersebut, Om Bob lebih leluasa bergerak karena tidak khawatir dengan beban psikologis hubungan dekat dengan anak buahnya yang sedarah. Bagaimanapun, Bob Sadino sangat kuat memegang prinsip kekeluargaan dalam berbisnis. Seluruh karyawannya, mulai dari pucuk pimpinan sampai tukang sapu sekalipun, dianggapnya sebagai anak kandung sendiri.

Maka jangan harap ada perlakuan kasar seorang bos pada anak buah. Bob pun selalu menyebut 1.600-an pekerja di 3 perusahaannya sebagai anak-anak. Jika Anda kebetulan bertanya kepada Bob tentang anak-anak, bisa jadi jawabannya bukan tentang 2 putrinya (Mira dan Shanti), melainkan 1.600 anak-anaknya di 3 perusahaan tersebut. Dalam bergaul pun, Om Bob tidak pandang bulu. Semua anak-anaknya diperlakukan sama.



“Bahkan tukang sapu pun bisa langsung ngobrol sama Om, bisa makan bareng satu meja dengan makanan yang sama.”

Dengan gaya manajemen seperti itu, Om Bob sangat percaya pada anak-anaknya. Dia sering kali memberikan kebebasan kepada mereka untuk bertindak sesuai keyakinan mereka. Kalaupun keliru, jarang sekali Om Bob memberikan hukuman dalam bentuk kekerasan atau sejenisnya. Hukumannya justru membiarkan mereka yang berbuat salah untuk segera bangkit sendiri dan memperbaikinya. Cerita tentang seorang anak buahnya yang merugikan perusahaan sampai sebesar \$5 juta (baca lima juta dolar Amerika), mungkin bisa menjadi gambaran gaya manajemen Bob Sadino.

“Percaya kepada mereka, dan biarkan mereka berbuat salah,” begitu Om Bob menjelaskan tentang desentralisasi kekuasaan kepada anak-anaknya. Gaya semacam ini mendapatkan *credit point* tersendiri dari para pakar kewirausahaan asal Taiwan.



Kepercayaan yang tinggi kepada anak buah, dan melepaskan sebagian besar keputusan kepada mereka, merupakan bentuk desentralisasi yang luar biasa, dan jarang dilakukan oleh perusahaan mana pun. Apalagi sejak 1992, Bob Sadino melepaskan seluruh kewenangan operasional di tiga perusahaannya.

Jika orang lain menyebut suksesi, maka Bob Sadino tidak peduli dengan istilah itu. Buat dia, suksesi semacam itu sudah dilakukannya sejak pertama kali membangun perusahaan.

“Awalnya saya sendiri, terus punya satu anak buah, nambah 3 sampai akhirnya 1.600 orang. Mereka ikut saya dari awal, saya tahu mereka dan mereka tahu saya. Kami pun saling percaya. Itu saja. *As simple as that*. Buat saya, manajemen itu gampang. *It's easy for me!*”

Manfaatkan Orang Lain

Banyak orang yang melihat Bob Sadino sebagai orang aneh dan unik. Bahkan banyak yang berujar, “Terserah dia-lah mau ngomong apa. Wong dia sudah terbukti berhasil kok...” Pernyataan pasrah yang menunjukkan orang yang kalah sebelum bertanding. Seharusnya, orang bisa membaca dan bertanya, “Kenapa Bob Sadino demikian?”

Jika orang mau membaca dan bertanya tentang Bob Sadino, maka ribuan makna akan mengalir dari dalam dirinya, yang mungkin belum ditemukan sebelumnya. Beruntung Anda sudah mendapatkan sebagian dari buku ini. Misalnya tentang pendirian dia untuk tidak punya tujuan, tidak punya rencana, tidak



pernah berharap, dan lain sebagainya. Pemikiran-pemikiran itu sangat “*out of the box*”, tidak terpikirkan oleh orang lain.

“Orang lupa siapa saya...” Itu pendapat Bob, ketika sejumlah pengusaha mengulik pendapat-pendapatnya dalam menjalani kehidupan dan bisnis. Seharusnya, orang mengetahui dengan pasti, bahwa Bob Sadino adalah seorang pengusaha, entrepreneur. Sebagai entrepreneur, Bob justru menggunakan ilmu manajemen sebagai seni bukan sekadar ilmu dan memanfaatkannya lebih daripada yang dilakukan orang lain.

“Orang lupa apa makna utama dari manajemen,” kata Bob. “Manajemen itu sesungguhnya adalah memanfaatkan kemampuan orang lain untuk mencapai sesuatu. Saya menggunakan itu...,” pungkasnya.

Jangan heran apabila Bob tidak pernah punya tujuan, karena yang punya tujuan adalah para anak buahnya yang menjalankan perusahaan—Kem Chick, Kem Food, dan Kem Farm.



Tak perlu terperangah pula kalau Bob tidak pernah punya rencana, karena yang punya rencana adalah para anak buahnya. Bob tidak perlu repot-repot berencana, karena katanya, “Percuma punya rencana, *wong* yang menentukan adalah Tuhan.” Tak lupa dia menyebut orang-orang yang punya rencana matang sebagai korban ilmu manajemen.

“Bedakan dong antara saya dengan anak-anak...” pintanya sambil menyebut para karyawan sebagai anak-anaknya.

Pendirian semacam itu sudah melekat dalam diri Bob sejak memulai bisnis, puluhan tahun silam. Dia tidak mau susah-susah menjalankan bisnisnya sendirian, melainkan menggunakan kemampuan orang lain.

Ketika Bob berbisnis telur ayam, banyak orang menyangka dia punya peternakan yang luas dengan ribuan ekor ayam. Saat mengekspor ribuan ton sayuran ke Jepang, orang mengira



Bob memiliki perkebunan luas tempat sayuran dibudidayakan. Semua anggapan itu keliru. Sampai saat ini, Bob tidak punya perternakan atau perkebunan luas.

“Ketika orang lain ramai beternak ayam, saya justru membeli *freezer* sebagai tempat penampungan daging ayam. Itu tidak dipikirkan orang lain, karena mereka ikut-ikutan beternak ayam.”

Freezer digunakannya sebagai penyimpanan dan menampung daging ayam hasil para peternak. Daging yang disimpan di *freezer* bisa tahan lama dan lebih berkualitas, sehingga bisa dijual dengan harga tinggi. Lalu Bob mengajarkan kepada peternak, bagaimana beternak ayam yang baik. Hasilnya tentu saja daging ayam yang lebih berkualitas, sehingga nilainya pun kian tinggi.

Lalu, saat orang ramai-ramai berkebun dan menanam sayuran, Bob justru menyiapkan penampungan dan pengolahan sayuran berteknologi tinggi. Ilmu bercocok tanam, dia bagikan kepada



petani. Hasil panen petani dibelinya, lalu diolah dan diekspor ke Jepang. Dia tidak perlu punya lahan pertanian yang luas untuk mengekspor sayuran ke Jepang. Cukup berkolaborasi dengan para petani. Sebuah pemikiran yang simpel, tapi tidak terpikirkan oleh kebanyakan orang.

Itulah manajemen ala Bob Sadino...

Digital publishing/KG-3/IGC

Seleksi Pegawai Jalanan

Sebagian besar perusahaan melakukan perekrutan pegawai dengan prosedur dan sistem yang sangat profesional. Mereka bahkan kadang harus merangkul pihak lain seperti perusahaan penyedia jasa sumber daya manusia, atau pemburu eksekutif dan pegawai. Melalui perusahaan outsource itulah, mereka mendapatkan sumber daya manusia yang diinginkan. Tidak jarang, untuk merekrut tenaga yang sesuai kebutuhan, sebuah perusahaan harus menyediakan anggaran yang tidak sedikit.

Akan tetapi, tidak demikian dengan Bob Sadino. Untuk mendapatkan tenaga-tenaga yang mengisi berbagai posisi di perusahaannya, Om Bob sama sekali tidak menggunakan



prosedur rekrutmen yang dianggap ideal oleh banyak pihak. Sepintas, Om Bob sangat ala kadarnya dalam memilih pegawai bahkan mungkin cenderung serampangan. Sama sekali tidak sesuai dengan aturan baku yang berlaku.

Namun, lihat hasilnya? Perusahaan milik Om Bob bisa berjalan dengan lancar bahkan maju pesat sampai saat ini. Mau tahu seperti apa perusahaan Om Bob menyeleksi pegawai? Begini ceritanya...

Om Bob tidak pernah membuka pengumuman lowongan pekerjaan. Dia merekrut pegawai dengan cara jalanan. Dia tidak peduli latar belakang calon pegawainya. Mau sarjana S1 atau master, mau lulusan SMA atau SMP, bekas pegawai hebat atau gelandangan. Banyak di antara pegawai di perusahaan Om Bob, yang berasal dari kelompok bawah, mantan gelandangan, bekas preman, dan sejenisnya. Mereka bisa bekerja di sana, dengan satu syarat: mau bekerja dan belajar.



“Saya mau semua orang yang bekerja di sini, melepaskan semua statusnya,” ujar Om Bob tentang para calon pekerjanya, yang biasa disebut anak-anaknya. Maka, apa pun latar belakang para pegawainya, ketika sudah bekerja di perusahaan Om Bob, akan menjadi sama. Tidak ada calon pegawai yang statusnya lebih tinggi daripada yang lain, meski dia punya gelar doktor! Tak ada yang merasa lebih rendah, meski hanya lulusan SD dan bekas pencopet!

“Semua yang bekerja di sini, harus mau melakukan pekerjaan mulai dari hal terkecil,” lanjut Om Bob. Itulah sebabnya, meski seorang pegawai punya jabatan tinggi, dia tetap mau melakukan hal-hal kecil dan remeh-temeh seperti mencuci atau menyapu lantai. Setiap pekerja di perusahaan Om Bob, harus pernah mengalami pekerjaan dari level paling rendah. Kenapa begitu? Salah satu tujuannya adalah agar setiap pekerja punya tanggung jawab yang besar terhadap seluruh tugasnya dan



memahami tugas koleganya. Bahwa setiap pekerjaan punya tingkat kesulitan dan kemudahannya masing-masing.

Promosi Jabatan

Demikian pula dalam mempromosikan seseorang atau mencari pegawai untuk menempati posisi tertentu. Om Bob tidak pernah memilih satu orang pun, mulai dari posisi manajer, manajer umum, direktur, bahkan direktur utama. Semua posisi tersebut ditentukan oleh para karyawannya sendiri. Lho kok bisa? Bagaimana caranya? Di sinilah letak kehebatan manajemen sumber daya manusia ala Bob Sadino. Dia tidak mengenal teori manajemen SDM canggih, tapi apa yang dilakukannya jauh lebih canggih daripada teori.

Ini buktinya. Ketika perusahaan membutuhkan seorang direktur utama, untuk menggantikan posisi Om Bob, maka seluruh karyawan diberi kesempatan untuk memilih. Bahkan Om Bob



pun memberikan kesempatan kepada siapa pun yang merasa mampu dan mau menduduki posisi itu untuk mengajukan diri. Jika tidak ada, maka karyawan lain yang akan mengajukan calon tersebut. Ketika orang yang dicalonkan merasa masih banyak kekurangan, maka semua elemen akan membantu menutupi kekurangan itu. Mulai dari bantuan saran, masukan, sampai pada pelatihan dan mungkin saja disekolahkan lagi sehingga si calon memenuhi kualifikasi sebagai direktur utama.

Itulah cara Om Bob memilih karyawan dan menetapkan jabatan. Cara itu tidak hanya untuk posisi direktur utama, untuk posisi yang lain pun demikian. Para karyawannya sendirilah yang menentukan siapa yang akan menempati posisi tersebut. Dan mereka tidak peduli dengan latar belakang. Siapa pun yang merasa mampu dan mau berada pada posisi tertentu silakan. Rekan kerja mereka sendirilah yang akan mendukung atau menolaknya.



Ayo cari perusahaan lain yang punya model promosi jabatan semacam ini? Rasanya sulit. Dan memang sukar meniru apa yang dilakukan begawan entrepreneur ini. Walaupun hasilnya sudah terlihat, bahwa bisnisnya berjalan dengan sangat sukses menggunakan model manajemen semacam itu. Hebatnya, Om Bob tidak pernah merahasiakan model bisnisnya tersebut. Semua dia ceritakan tanpa ada yang ditutup-tutupi. Termasuk menceritakan kepada media massa. Dia pun tidak pernah melarang anak buahnya untuk berbicara kepada media massa.

Apakah Anda mau meniru cara Om Bob?

Hati-hati, bisa-bisa Anda menjadi gila dan goblok beneran!

Ngapain Kerja Keras?

Para pakar, pengusaha, dan konsultan sepakat bahwa dalam hidup ini kita harus bekerja keras untuk mencapai sesuatu. Ketika sebagian orang membantah pernyataan itu, kemudian para pakar menambahkan dengan kata-kata “kerja cerdas” bukan hanya kerja keras. Buat Bob Sadino semua itu omong kosong saja. “Taik kucing semua itu...,” katanya khas.

Buat Bob Sadino, tidak ada kerja keras atau kerja cerdas. Yang ada adalah lakukan saja lalu nikmati. Jika seseorang sudah menikmati sebuah pekerjaan, tidak ada kata kerja keras atau cerdas. Yang ada hanyalah menikmati pekerjaannya. Kalau



sudah begitu tidak ada lagi kata capek, malas, dan kata sifat sejenisnya, karena seseorang sudah menikmati. *Enjoy* aja!

Menikmati berbeda dengan malas. Kalau malas, tidak mengerjakan sesuatu. Tapi kerja keras juga kesannya terlalu ekstrem karena seolah-olah harus membanting tulang dan penuh dengan tekanan. Padahal seorang pengusaha tidak boleh mendapatkan tekanan apa pun pada saat beraktivitas. Bagaimana agar tidak mendapatkan tekanan? Jawabannya hanya satu, nikmati pekerjaannya. Nikmati setiap proses yang Anda lakukan dan setiap tarikan napas. Kalau belum bisa menikmati bidang tertentu, maka ganti saja bidang itu dengan bidang lain yang bisa Anda nikmati.

Bob Sadino sangat menikmati perannya sebagai pengusaha sayuran, daging dan telur. Dia menikmati bercocok tanam dan bercengkerama dengan petani. Dia juga menikmati melayani



para pelanggan bulenya di Kem Chick. Maka jangan heran kalau Bob tetap setia dengan bidangnya dan tidak ikut-ikutan membuka bisnis selain sayuran, daging, telur, dan sejenisnya. Padahal, ajakan untuk membuka bidang usaha lain sudah deras mengalir sejak dulu.

Kalau sudah begitu, tidak ada lagi kata kerja keras. Yang ada hanyalah menikmati semua pekerjaan dengan hati senang dan gembira. Tidak ada lagi istilah memeras keringat dari pagi sampai larut malam, melainkan hanya mendapatkan kenikmatan yang panjang setiap harinya. Justru dia akan merasa tertekan, jika ada orang lain yang melarangnya bekerja siang malam di bidang agrobisnis ini.

Contoh konkret ditunjukkan Om Bob dalam bisnisnya. Mungkin buat orang lain, apa yang dilakukannya adalah kerja keras. Tapi tidak buat Om Bob. Buat dia semua dilakukan dengan penuh kenikmatan. Misalnya ketika dia memulai berjualan telur. Hampir



setiap hari selama berbulan-bulan, Om Bob dan istri berkeliling Kemang dengan berjalan kaki menawarkan dagangannya. Lebih sering ditolak konsumen ketimbang diterima. Lebih banyak gagal daripada berhasil. Namun berkat “*kerja kerasnya*”, akhirnya telur ayam negeri menjadi pilihan utama konsumen.

Lalu, dia juga butuh waktu lima tahun untuk meyakinkan pedagang sate agar menggunakan daging ayam broiler. Berkali-kali dia menawarkan ayam negeri itu kepada tukang sate, sebanyak itu pula dia ditolak. Tapi dia tidak pernah berputus asa. Selama lima tahun dia terus merayu tukang sate, sampai akhirnya berhasil. Apa namanya upaya seperti itu kalau bukan kerja keras? Tapi sekali lagi, semua itu buat Om Bob adalah kenikmatan bukan kerja keras.



*Apakah Anda sudah menikmati apa
yang dilakukan selama ini?*

*Kalau belum, berarti Anda hanya
bekerja keras.*

*Segera cari bidang lain yang bisa
Anda nikmati sehingga tidak perlu
lagi mendapatkan cap pekerja keras!*

*Melainkan pekerja nikmat, eh
penikmat pekerjaan...*

Ciptakan Pasar Bukan Mencarinya

Kalau saya tanya ke sebagian besar orang, pasti mereka menjawab kita berbisnis harus mencari pasarnya dulu. Ketahui seberapa besar potensi pasar itu, berapa banyak orang lain yang bergerak di bidang itu dan sebagainya.

Om Bob punya pandangan berbeda tentang pasar.

“Pasar kok dicari, pasar itu tidak boleh dicari lalu kalau beruntung Anda temukan, melainkan harus diciptakan.”

Kalau mau menjadi *market leader*, seorang pengusaha harus mampu menciptakan pasar yang akan dikuasainya. Setelah



menciptakan pasar, dijamin dia akan menjadi penguasa pasar yang diciptakannya tersebut. Kalau hanya jadi *follower*, pasti lebih susah untuk menjadi pemimpin pasar.

Menurut Om Bob, keberanian menciptakan pasar menjadi kunci untuk keberhasilan menghadapi kompetisi bisnis. Sayangnya, hanya segelintir orang yang punya keberanian untuk menciptakan pasar. Padahal, tidak ada yang perlu ditakuti untuk melakukannya. Menciptakan pasar sesungguhnya sama beratnya dengan mencari pasar, tapi hasilnya jauh lebih memuaskan.

Lalu, apa saja langkah agar berani menciptakan pasar?

Om Bob menawarkan tiga langkah atau alternatif, yang bisa dipilih oleh seorang pengusaha agar bisa menciptakan pasar:

1. Jadilah yang pertama (*becoming first*). Dengan menjadi yang pertama di bidang tertentu, Anda pasti akan mendapatkan



perhatian konsumen. Ketika orang lain mengikuti, Anda sudah lebih dulu mantap sebagai yang pertama sekaligus penguasa pasar. Lihatlah Aqua, Coca-Cola, dan Teh Botol! Mereka adalah yang pertama di bidangnya dan sampai sekarang bertahan sebagai penguasa pasar. “Saya sendiri menjadi yang pertama mulai dari telur ayam layer, daging ayam broiler, dan sayuran hidroponik,” ujarnya. Sampai sekarang, Kem Chick, Kem Food, dan Kem Farm mampu menjadi pemain besar dan mengeksport ribuan ton sayuran per bulan ke Jepang.

2. Jadilah yang berbeda (*becoming different*). Jangan pernah memilih bidang bisnis yang sama sekali persis dengan pemain yang lebih dulu ada. Anda tidak akan memiliki nilai tambah apa-apa, sehingga pasti kalah bersaing dengan pebisnis lama. Konsep yang banyak digunakan pengusaha adalah ATM, *amati-tiru-modifikasi*. Jadi sah-sah saja Anda meniru, asal ada modifikasi di dalamnya. Unsur inilah yang



akan menjadi pembeda dibanding produk serupa. Seluruh produk Kem Chick jelas berbeda dibanding produk sejenis lainnya. Maka jangan heran kalau supermarket dan seluruh produk usaha Om Bob, lebih diminati oleh para ekspatriat dan kalangan kelas atas.

3. Menjadi yang terbaik (*becoming the best*). Ini mungkin langkah yang paling sulit, apalagi ukurannya pun selalu pasar. Ukurannya adalah laku atau tidaknya produk tersebut di sebuah wilayah. Tapi jika Anda sudah mampu menjadi yang terbaik di kategorinya, bolehlah berbangga hati. Lalu, bagaimana cara menjadi yang terbaik? Dua langkah di atas bisa menjadi jembatan agar produk Anda menjadi yang terbaik.

Konsumen adalah Paspor menuju Sukses

Sudah menjadi konsensus semua orang bahwa konsumen adalah raja. Bob Sadino pun mengakui pendapat itu, walaupun buat dia, konsumen bukan hanya sekadar raja. Lalu apa?

"Costumer is my passport to success," begitu jawab Om Bob, "Konsumen itu adalah segala-galanya, karena tanpa mereka saya tidak ada apa-apanya."

Memang demikianlah cara Bob Sadino memaknai konsumen. Maka jangan heran apabila dia begitu menghormati para



konsumennya. Dalam semua aspek bisnisnya, konsumen menjadi patokan utama.

Misalnya untuk urusan kualitas, dia mengaku tidak tahu apa itu kualitas. Buat Om Bob hanya ada satu cara agar dagangannya laku yaitu memberikan produk sesuai dengan keinginan konsumen.

“Titik. Saya tidak tahu apa itu kualitas,” paparnya.

Om Bob menganggap sebagian besar pengusaha terlalu pusing memikirkan kualitas tapi pada praktiknya justru tidak peduli dengan keinginan konsumen. Padahal, sebaik apa pun kualitas produk yang kita tawarkan, akan sia-sia jika tidak sesuai dengan harapan konsumen.

Contoh lain, ketika Om Bob memulai ekspor produk pertanian ke Jepang. Dia pun tidak mengerti tentang kualitas produknya,



padahal yang dilihat orang lain sangat prima. Anda pasti mengerti bagaimana ketatnya persyaratan produk pangan masuk ke Jepang. Banyak yang ditolak. Mungkin bukan ketat, tapi super ketat. Padahal Om Bob mengaku, semua yang dilakukannya hanya untuk memenuhi standar yang disyaratkan importir di Jepang.

“Apa yang mereka minta dan mereka syaratkan maka saya penuhi. Kok gitu aja dipikirin...” ceplosnya.

Jadi salah satu tolok ukur semua bisnis seorang Bob Sadino adalah konsumen. Bagaimana membuat mereka puas dan percaya terhadap produk yang ditawarkannya. Kalau sudah puas dan percaya, maka konsumen akan menjadi loyalis, seperti pelanggan Kem Chick. Kepercayaan dan kepuasan bisa dibentuk oleh berbagai macam hal, mulai dari produknya itu sendiri sampai pelayanannya. Dulu, Bob Sadino sering nongkrong di Kem Chick hanya sekadar untuk menyapa para pelanggannya...



Tapi meski konsumen adalah paspornya menuju sukses, bukan berarti konsumen bisa berbuat seenaknya. Jika konsumen keliru, Om Bob tidak akan menghiraukan mereka. Pernah suatu ketika ada konsumen asal Amerika yang meremehkan produk-produk pertanian di Kem Chick dan tidak percaya dengan kualitas hasil budi daya di Indonesia; orang itu langsung diusir. Bukan oleh Om Bob sendiri melainkan oleh Mami Soelami.

“Konsumen adalah raja. Tapi raja tidak bisa berbuat seenaknya dong...,” pungkasnya memberi alasan. “Yang lebih penting bagaimana agar raja tersebut tunduk terhadap apa yang kita tawarkan...”

Kenapa Kem Chick Tidak Buka Cabang?

Sejak 1970-an, Kem Chick berdiri kokoh di kawasan Kemang Jakarta Selatan sampai sekarang. Kem Chick adalah sebuah supermarket yang membidik segmen khusus kelas atas atau A+, dan sebagian besar ekspatriat yang ada di Jakarta. Segmen itu tetap dipertahankan sampai sekarang sehingga Kem Chick tetap digandrungi dan laris.

Om Bob sering sekali mendapatkan pertanyaan tentang Kem Chick. “*Kenapa Kem Chick tidak buka cabang?*” Padahal mungkin pikir mereka, untuk ukuran supermarket seperti itu, buka cabang di berbagai tempat bukan hal sulit. Tapi kenapa tidak? Kenapa tidak seperti Ranch Market yang meski datang belakangan



tapi sudah punya banyak cabang? Mengapa tidak dibuat lebih besar seperti Carrefour?

Om Bob mengaku nyaris bosan menjawab pertanyaan semacam itu. “Kenapa sih mereka tidak melihat fakta lain? Kenapa mereka tidak bertanya, ‘Kok Kem Chick masih bisa bertahan begitu lama?’ Lho, iya kan? Coba Anda lihat berapa banyak supermarket dan hypermarket baru, yang membanjiri Jakarta. Mereka mengepung Kem Chick. Tapi Anda juga lihat dong, Kem Chick masih ada *nggak*? Kem Chick terpengaruh tidak?” Om Bob balik bertanya.

Sejak berdiri sampai sekarang, Kem Chick memang tidak pernah mengalami masalah berarti. Dia tidak pernah surut seperti supermarket lain yang tergencet kehadiran ritel modern raksasa. Kem Chick juga tidak pernah bermasalah dengan ritel tradisional. Supermarket ini juga jarang sekali mengalami masalah apabila kondisi ekonomi Indonesia sedang memburuk



atau situasi sosial yang runyam. Dia tetap mampu melayani pelanggannya dengan baik.

Kenapa bisa begitu?

Jawabannya mungkin hanya satu; **konsisten**. Konsisten dengan pelayanan primanya, konsisten dengan kualitas produk yang sesuai dengan harapan konsumen, konsisten dengan target pasar yang tidak pernah berubah. Lagi pula Om Bob mengaku tidak pernah memikirkan uang.

“Saya mencari yang pas-pas saja. Ya satu Kem Chick itu pas buat saya. *Ngapain* pusing-pusing. Kalau nanti ternyata bisa buka cabang baru, wah itu *blessing* buat saya.”

(Ketika wawancara berlangsung) Rencananya Kem Chick memang akan membuka cabang baru di kawasan niaga terpadu Sudirman Jakarta, dan kemudian menjadi kenyataan.



Tapi ada juga yang mengatakan, kalau buka cabang baru bisa menyerap tambahan tenaga kerja.

“Saya tanya balik, *emangnya* membuka lapangan pekerjaan mesti melalui Kem Chick? Apakah tidak ada sarana lain yang mungkin lebih banyak lagi. Saya punya anak banyak di Kem Food, saya juga punya banyak anak di Kem Farm. Total jumlah mereka hampir 1.600 orang. Saya juga membina ribuan petani di Jawa Tengah, saya ajari mereka cara bertani yang benar, lalu saya beli hasil panen mereka dengan harga yang lebih tinggi. Saya tanya ke mereka, kalau dijual ke pasar berapa? Kalau mereka bilang Rp150, maka saya beli dengan harga Rp250. Mereka senang, kan? Jumlah mereka banyak, jadi saya sudah buka lowongan pekerjaan buat banyak orang,” papar Om Bob panjang lebar.



Konsep Kem Chick 'Kembali ke Rumah'

Lagi pula, Kem Chick punya konsep yang berbeda dengan supermarket kebanyakan. Selain jenis produknya yang khas dan berkualitas prima, Kem Chick masih punya kekhasan lain, yaitu konsep pelayanannya. Om Bob ingin Kem Chick menjadi rumah kedua buat para pelanggan, sehingga kalau pelanggan datang ke Kem Chick seolah-olah mereka kembali ke rumahnya masing-masing.

Maka jangan heran kalau pelayanan di Kem Chick berbeda dibanding pelayanan di supermarket lain. Sentuhan personal dan kekeluargaan sangat terasa di sana. Om Bob atau istri sering sekali nongkrong di Kem Chick dan bercengkerama dengan para pelanggan. Sentuhan kekeluargaan tersebut tidak pernah didapatkan pelanggan di tempat lain. Mana ada pemilik supermarket sebesar Kem Chick mau bercengkerama dengan pelanggan setiap saat?



“Dengan konsep kembali ke rumah tersebut, saya yakin jumlah outlet pun tidak bisa banyak-banyak. Buat sebuah keluarga, rumah biasanya hanya satu atau dua saja, sehingga rasa memiliki dan rasa rindu terhadap rumah tersebut tetap terjaga. Kalau rumahnya banyak, kemungkinan besar perasaan semacam itu tidak muncul dengan kuat. Kalau rumahnya banyak, ya sama saja seperti hotel atau apartemen, tidak *homy* lagi...”

Ooh begitu toh... makanya Kem Chick tidak mau buka cabang banyak!

Percaya dan Biarkan Anak Buah Berbuat Salah

Mungkin sulit mencari padanan bos atau pemilik usaha seperti Bob Sadino. Padanan seperti apa? Padanan dalam hal memberikan kepercayaan kepada anak buah. Dia seratus persen memberikan kepercayaannya kepada anak buah tanpa embel-embel syarat apa pun. Orang menyebutnya sebagai desentralisasi dari bos sebagai pusat kekuasaan kepada para anak buahnya.

Om Bob membagi perjalanan bisnisnya ke dalam tiga bagian waktu.



- 1. 10 tahun pertama,** sebagai masa penjajakan antara bos dan para anak buah. Pada masa ini, bos yang melakukan dan memimpin semua hal sendirian. Dia menggunakan telunjuknya untuk memberikan perintah kepada anak buah. Pada masa ini, bos mulai mencari tahu kemampuan anak buah dan anak buah mencari tahu gaya kepemimpinan dan apa yang diinginkan bos.
- 2. 10 tahun kedua,** sebagai masa tahu sama tahu. Bos sudah sangat mengetahui kemampuan para anak buahnya, sedangkan anak buah sudah mengerti apa yang diinginkan bos. Anak buah juga paham gaya kepemimpinan bos, sehingga bisa menjalankannya sendirian. Bos tidak lagi menggunakan telunjuk dalam memimpin, tapi memberikan contoh dan mulai memercayakan kepada anak buah untuk menjalankan segala urusan sendirian.
- 3. 10 tahun ketiga,** sebagai masa desentralisasi penuh. Bos mulai meninggalkan segala urusan perusahaan dan



memutuskan untuk tidak ikut ambil bagian dalam segala urusan perusahaan. Bos memercayakan sepenuhnya segala urusan kepada para anak buah, dan membiarkan mereka berbuat apa yang dianggapnya benar.

Bob Sadino mulai meninggalkan urusan perusahaan sejak 1992, dan membiarkan segala urusan dipegang oleh para anak buahnya. Dia juga memercayakan sepenuhnya segala urusan dan hanya menerima laporan saja pada rentang waktu tertentu.

“Saya sudah capek, sudah 20 tahun di perusahaan, sekarang kamu aja deh...,” begitu Bob menirukan ucapannya kepada anak buah yang menggantikannya memimpin perusahaan.

Sebuah peristiwa besar sempat menguji keputusan Om Bob keluar dari perusahaan, ketika seorang anak buahnya membuat kesalahan. Buat orang lain mungkin kesalahan anak buah



tersebut teramat besar karena merugikan perusahaan sampai sebesar US\$5 juta (lima juta dolar Amerika) atau setara dengan Rp45 miliar dengan kurs \$1 = Rp9.000 (Kalau kursnya Rp13.000/dolar? Hitung sendiri). Tapi tidak buat Bob Sadino, karena dia membiarkan kesalahan itu terjadi dan tetap mempertahankan anak buah yang berbuat salah tersebut.

“Dia yang berbuat salah, maka biarkan dia bangkit lagi untuk memperbaiki kesalahannya,” begitu pendiriannya.

Hal semacam ini pernah terjadi juga pada sebuah perusahaan besar di Amerika. Seorang direksi membuat kesalahan fatal dan merugikan perusahaan senilai jutaan dolar Amerika. Pemilik perusahaan tidak bereaksi apa-apa terhadap kesalahan anak buah tersebut, dan justru mempertahankan direksi tersebut sekuat tenaga.



“Adalah bodoh bila saya melepaskan dia, sedangkan dia sudah menghabiskan biaya pembelajaran jutaan dolar...,” kata sang bos perusahaan.

Jika Anda percaya pada anak buah, maka berikanlah kepercayaan sepenuhnya. Termasuk membiarkan dia berbuat kesalahan dan mereka memperbaikinya sendiri. Seperti ketika kita membiarkan anak belajar naik sepeda. Berikan sepeda dan biarkan dia belajar menaikinya. Kalau jatuh biarkan dia bangkit dan menaikinya kembali. Kita cukup menyiapkan obat merah saja, kalau mereka terluka.

Dahsyat!

Memutuskan Tidak Ikut Mengambil Keputusan

Suksesi ala Bob Sadino

Bos Sadino memulai usaha sejak awal tahun 1970-an. Dia mengawalinya dengan sangat sederhana melalui jualan telur ayam negeri (layer). Tapi siapa nyana, dalam tempo sepuluh tahun saja, usaha Bob beranjak membesar dalam bidang telur, daging, dan sayur mayur. Sepuluh tahun berikutnya, bisnis Bob terus berkembang menjadi Kem Chick, Kem Food, dan Kem Farm.



Kem Chick khusus menjajakan seluruh produk berkualitas tinggi, yang diminati kalangan menengah atas dan ekspatriat. Kem Food sebagai tempat pengolahan daging dan makanan berbahan baku daging. Sedangkan Kem Farm merupakan satu-satunya pabrik berstandar kualitas Jepang pengolahan sayuran dan hasil tani di Indonesia, saat itu. Semua dibangun secara bertahap dan dilakukan oleh Bob Sadino sendiri bersama seribuan anak buahnya.

Sebagai pemilik usaha, Bob Sadino tidak perlu pusing-pusing mewariskan bisnisnya. Dia pun tidak punya keinginan untuk menjadikan kedua putrinya, sebagai ahli waris perusahaan. Tepat pada tahun 1992, Bob melepaskan diri dari bisnisnya, dan memutuskan untuk tidak ikut mengambil keputusan dalam urusan perusahaan. Dia menyerahkan sepenuhnya perjalanan bisnis Kem Chick, Kem Food, dan Kem Farm kepada para karyawannya. Dia menyebut mereka sebagai “anak-anak”.



Beberapa petinggi perusahaan dipercaya untuk sepenuhnya mengelola. Bob menganggap mereka sudah mampu berdiri sendiri, tanpa campur tangannya. Dalam filosofi Bob, sepuluh tahun pertama mereka sudah banyak belajar tentang gaya kepemimpinannya dan gayanya menjalankan bisnis. Sepuluh tahun kedua, dia dan para anak buahnya sudah tahu sama tahu kelebihan dan kekurangan masing-masing. Maka pada sepuluh tahun ketiga, seharusnya para anak buahnya itu sudah mampu menjalankan bisnis, tanpa harus bergantung padanya.

Terbukti, keputusannya tidak keliru. Sejak 1992 sampai sekarang, grup usahanya tetap eksis dan terus berkembang meski sempat didera krisis ekonomi. Ekspor sayur-mayur ke Jepang terus meningkat mencapai ribuan ton. Bahkan, permintaan dari pasar ekspor belum terpenuhi semuanya. Lalu, bisnis dagingnya kian hari semakin diminati konsumen, karena kualitas mereka terjamin. Demikian pula pusat ritel Kem Chick, yang kian kokoh



menancapkan kukunya sebagai pusat belanja kelas atas dan ekspatriat.

Apa yang dilakukan Bob Sadino, tentu berkebalikan dengan kenyataan, bahwa banyak pemilik usaha yang ragu-ragu memercayakan usaha kepada bawahannya. Bahkan kepada anak-anak mereka sekalipun. Tengoklah sejumlah perusahaan besar keluarga, yang tetap dipimpin oleh *owner*-nya. Suksesi berjalan lambat dan terhambat berbagai faktor psikologis. Sedangkan Bob, dengan entengnya memutuskan untuk tidak ikut-serta dalam mengambil keputusan perusahaan. Dia bukan lagi bos Kem Chick, melainkan hanyalah pemilik, yang tidak ikut campur urusan perusahaan.

Dia begitu santai menghadapi berbagai hambatan psikologis, ketika seorang bos harus lengser keprabon, dari kursi tertingginya. Baginya, semua adalah titipan Tuhan yang tinggal dijalankan dengan sebaik-baiknya oleh siapa pun.



Kenapa Bob sangat percaya diri mundur dari operasional perusahaan?

1. Dia membangun usaha dari kecil.
2. Merekrut karyawan dan mengarahkan mereka untuk mengikutinya dari awal.
3. Sangat terbuka kepada anak buah.
4. Tidak segan-segan mengajarkan mereka cara berbisnis.
5. Menerapkan sikap saling percaya kepada anak buah.
6. *Nothing to lose... Ikhlas! Total surrender...*

Fokus di Agribisnis

Sejak memulai usaha pada awal tahun 1970-an sampai sekarang, Bob Sadino setia menekuni agribisnis. Dia hanya mendalami bisnis ayam potong dan petelur, lalu daging sapi dengan segala olahannya kemudian sayur mayur dan produk pertanian. Bob tidak pernah terjun ke bisnis transportasi atau bahkan bisnis properti yang diwajibkan beberapa pakar bisnis untuk para pebisnis besar.

Tentu saja seorang sekelas Bob Sadino yang sudah memiliki modal materi mencukupi, tidak susah untuk membuka usaha di bidang lain. Bisa berkongsi dengan pihak lain atau melakukannya sendirian. Tapi Om Bob tidak melakukan diversifikasi usaha, yang dia lakukan justru mempertajam bidang usaha agribisnisnya.



“Buat saya, bidang agribisnis saja masih teramat luas dan belum tergarap sepenuhnya. Kenapa saya mesti repot-repot membuka jenis usaha lain...,” katanya menjelaskan alasan kenapa tidak ekspansi ke jenis usaha selain agribisnis.

Dengan pendiriannya semacam itu, Bob Sadino menjelma menjadi seorang pebisnis agri yang sangat hebat. Dia menguasai seluruh seluk-beluk usaha mulai dari hulu sampai ke hilir. Ke-pakaran Om Bob dalam bidangnya tidak bisa ditandingi oleh pakar-pakar agribisnis dari kampus seperti IPB sekalipun. Mereka justru belajar banyak kepada Bob Sadino.

Bob-lah orang pertama yang memperkenalkan telur ayam negeri dan dia juga yang pertama kali memasarkan daging ayam broiler. Lalu mempromosikan berbagai jenis sayuran yang belum ada, seperti brokoli dan paprika. Dia juga yang awal-mula menjalankan cocok tanam hidroponik. Dia bukan hanya



pakar di bidangnya melainkan juga hebat dalam memasarkan produknya.

Dia mendirikan Kem Chick sebagai pusat penjualan bahan pangan dengan kualitas jempolan. Hanya mereka yang berkantong tebal yang berbelanja di supermarketnya tersebut. Diferensiasi pasar yang luar biasa dan tentu sangat menguntungkan. Dia juga membangun pusat pengolahan hasil pertanian di Kem Farm yang hasilnya hanya diekspor ke Jepang, negara dengan tingkat seleksi bahan pangan sangat ketat. Tentu saja ini juga teramat menguntungkan secara materi, karena Jepang berani membeli dengan harga tinggi produk pangan berkualitas. Tidak ketinggalan Bob pun mendirikan Kem Food sebagai pusat pengolahan daging. Lagi-lagi, kualitas yang menjadi andalannya, sehingga harga jualnya tentu lebih tinggi dibanding produk sejenisnya.



Jadi hanya bergerak di bidang agribisnis saja, tapi Bob Sadino sudah mampu mengoptimalkannya secara ekonomi. Fokus di bidang ini dan terus mempertajam kemampuannya mengembangkan produk sekaligus meninggikan nilai jual.

Bagaimanapun semua terserah Anda, mau tetap fokus di satu bidang atau fokus di banyak bidang...

Digital publishing/KG-3/IGC

Tidak Mau Berpartner

Saat ini banyak pakar dan pengusaha yang menyarankan kepada orang awam, agar berkolaborasi dengan pihak lain dalam berbisnis. Kolaborasi atau berpartner sangat menguntungkan karena kedua pihak akan saling memberi dan menutupi kekurangan masing-masing. Banyak contoh sukses mereka yang berkolaborasi dan berpartner dalam mengarungi bisnis.

Tapi Bob Sadino berpandangan sebaliknya. Dia tidak mau berkolaborasi atau berpartner dalam membangun bisnis. Buat dia, partnership hanya akan membuat sengsara.

“Kalau kita membangun perusahaan bersama orang lain, saya jamin suatu saat akan pecah...,” selorohnya santai.



Meski tidak mau menjelaskan secara rinci, Om Bob pernah berpartner dengan orang lain dalam membangun usaha, dan berujung buruk. Mereka pecah kongsi.

“Maka saya berkeyakinan, berpartner tidak baik. Cukup sekali pengalaman itu dan saya tidak mau mengulangnya lagi,” katanya tegas.

Maka setelah pecah kongsi itu, Om Bob memutuskan untuk berbisnis sendirian. Membangun perusahaan sendiri dan meminta bantuan karyawan atau anak buah untuk mendukungnya. Dia tidak pernah mau bekerja sama secara selevel dengan orang lain. Untuk urusan suplai hasil pertanian misalnya, dia bekerja sama dengan para petani. Tapi levelnya jelas bukan setara seperti orang berkongsi membangun satu perusahaan. Para petani itu hanya menyediakan produk dan Bob membelinya secara putus.



Beberapa hal yang diyakini Bob Sadino bila berpartner:

1. Hubungan yang sebelumnya baik bisa berubah buruk akibat urusan bisnis tersebut.
2. Setiap kerja sama selevel dalam membangun sebuah perusahaan, pasti akan berakhir bubar. Entah dalam waktu singkat atau lama.
3. Biasanya akan memancing sifat serakah dari salah satu pihak atau malah kedua pihak. Apakah rebutan saham, keuntungan, dan lain-lain.
4. Sering timbul prasangka di kedua pihak. Yang satu merasa sudah berbuat maksimal dan menganggap pihak lain setengah-setengah. Sebaliknya, pihak lain pun beranggapan yang sama.

Anda sepakat dengan Om Bob? Tentu saja Anda bebas berbeda pendapat.

Sekolah = Racun

Kalangan akademisi kemungkinan akan kesal mendengar pendapat Bob Sadino yang satu ini: ***Sekolah adalah racun!***

Di bagian pendahuluan buku ini sudah muncul kata-kata “sampah”, untuk menggambarkan para mahasiswa dan sarjana yang belajar di perguruan tinggi. Menurut Bob, mahasiswa dan sarjana hanya mengonsumsi sampah. Ternyata, bukan hanya sampai di situ, karena sekolah pun dianggapnya sebagai racun. Anda boleh marah, sebal, atau tertawa mendengar pendapat tersebut. Tapi boleh juga sekadar sebuah perbedaan pendapat buat Anda yang berjiwa bebas.

Sekolah dianggap racun untuk sejumlah hal tertentu, yang justru menghambat keberanian seseorang untuk bertindak bebas dan



melakukan sesuatu. Dalam konteks ini, terjun menjadi seorang pengusaha. Menurut Bob, karena bersekolah formal, banyak orang yang semakin tidak berani memulai usaha sendiri.

“Ya itu tadi, karena Anda belajar manajemen, belajar ekonomi yang saya anggap itu racun. Ketika Anda bertanya tentang marketing Anda bingung. Buat saya sederhana, marketing adalah ketika orang minta A ya kasih A. Begitu sederhana saya melihat marketing. Tapi mungkin Anda melihat marketing begini begitu, menghitung ini menghitung itu. Ketika Anda ngitung, Anda sudah ketinggalan pasar. Itulah racun-racun karena Anda sekolah. Untung saya tidak sekolah, kalau saya sekolah saya akan seperti Anda, otak saya akan penuh racun, ha ha...”

Dia juga kecewa dengan sebagian besar orangtua, yang malas mendidik anaknya sendiri sehingga mencari mudahnya saja dengan menyekolahkan saja. Seharusnya, orangtua lah yang bertanggung jawab penuh mendidik seorang anak, bukan sekolah.



Kalaupun sekolah, jadikan mereka sebagai pendidik sekunder, sedangkan pendidikan primer tetap dipegang orangtua. Nah, setelah mengenyam pendidikan di sekolah, banyak anak yang sudah terkena racun, sehingga tidak punya kebebasan lagi dalam memilih jalan hidup.

“Untuk menghilangkan racun itu, Anda harus pakai cara jalanan dong. Itu yang saya katakan *deschooling process*. Anda coba buat sesuatu tanpa rencana. Orang ngomong tentang risiko, saya tahu risiko itu apa. Orang diajarkan untuk memperkecil risiko, di mata saya sayang sekali orang yang memperkecil risiko. Tapi di sekolah diajarin pintar, kan? Sedangkan bagi saya, itu bodoh. Karena saya adalah pencari risiko dan saya mengambil risiko sebesar-besarnya. Kenapa Anda harus perkecil risiko itu. Itu sebuah bukti yang Anda pelajari adalah racun. Karena saya sudah membuktikannya.”



Racun di sekolah menyebutkan, perkecil risiko dan ambil keuntungan sebesar-besarnya. Pelajaran ekonomi mengajarkan hal semacam itu. Padahal dalam kenyataannya tidak seperti itu, karena semakin besar keuntungan, kian besar pula risiko yang bakal ditanggung. Itulah salah satu hal yang dianggap Bob sebagai sebuah kekeliruan fatal.

“Ambil risiko sebesar-besarnya, sedangkan kata guru perkecil risikonya. Saran saya, ambil risiko seutuhnya. Saya tidak bilang risiko itu akan jadi uang. Yang saya katakan ubahlah risiko itu jadi apa saja, bisa kebahagiaan dan lain-lain. Tidak harus jadi duit. Dan ini yang tidak pernah diajarkan di sekolah.”

Bagi Bob Sadino, melakukan apa saja bebas dan tidak ada seorang pun yang boleh membatasi apalagi melarangnya.

“Sedangkan orang berpikir, oh nggak karena saya di sekolah belajar ini. Sekolah bilang tidak boleh begini-begini, akhirnya



orang sulit menjadi kaya, karena bilang risikonya ini, ini, dan ini. Belum apa-apa sudah ngitung dulu. Kapan jadinya dong?”

Seorang pengusaha tidak bisa dibatasi dengan apa pun, baik yang tidak boleh maupun yang boleh. Sesuatu yang berkebalikan dengan sekolah yang dipenuhi dengan sejuta aturan.

“Satu lagi racun sekolah, yaitu sistem pendidikan kita mengajarkan orang menjadi pintar yang hanya tahu, bukan menjadi bisa... hanya tahu dan belum tentu paham.”

Masih tetap tidak setuju dengan sekolah = racun?
Anda sama sekali boleh berbeda.

R B S

Roda Bob Sadino

Om Bob sering mendapatkan pertanyaan tentang pendiriannya yaitu, 'Kalau mau kaya ngapain sekolah?' Mereka terutama para sarjana menyalahkan pendapat tersebut, karena kalau semua orang yang mau kaya meninggalkan bangku sekolah, bagaimana nasib sekolah? Bukankah sekolah akan kosong melompong, karena semua orang pasti mau kaya?

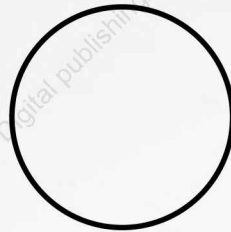
"Saya menganggap ini sebagai salah paham terhadap 'kalau mau kaya ngapain sekolah'. Ini pula yang makin meyakinkan saya, bahwa orang kampus... orang pintar... orang akademis, tidak mau memahami bahasa orang jalanan seperti saya," ujarnya serius.



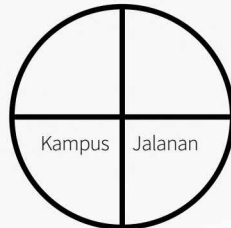
Baiklah dalam buku ini, Om Bob akan memberikan penjelasan se jelas-jelasnya kepada Anda hai para orang pintar, tentang mengapa ia sangat yakin; ‘kalau mau kaya ngapain sekolah?’

Saya harus belajar bahasa akademik untuk menjelaskan pendapat tersebut.

Ini hanya oret-oretan saya saja, dimulai dengan sebuah lingkaran.



Lalu lingkaran ini saya bagi empat, sehingga menjadi empat kuadran.





Kuadran pertama adalah kampus, dan kuadran kedua adalah masyarakat atau jalanan.

Apa beda kuadran kampus dan jalanan?

Di kampus, seseorang biasanya mendapatkan banyak sekali teori. Semua hal melulu adalah teori, hanya sedikit sekali yang langsung berupa praktik. Nah, ketika teori ini diterapkan di masyarakat/jalanan, ternyata banyak sekali yang tidak klop. Paling-paling yang berjalan hanya 2 sampai 3 persen saja. Bagaimana cara meningkatkannya? Seharusnya dia balik lagi ke kampus, pelajari lagi teorinya. Setelah paham—bukan hanya tahu—dia kembali lagi mempraktikkannya di masyarakat.

Terus-menerus proses itu berjalan, mungkin sampai kemampuannya mencapai 82%. Proses ini tidak akan berhenti seperti bandul jam dinding kuno, bergerak ke kanan dan ke kiri dalam lingkaran itu, dari jalanan ke kampus dari kampus ke jalanan.



Mungkin kalau bahasa orang Islam yang naik haji, proses ini mirip dengan SAI, bolak-balik dari Sofa ke Marwa. Sayang proses ini sering tidak disadari oleh orang kampus.

Lalu, bagaimana dengan orang jalanan? Dia langsung mempraktikkan sesuatu, bahkan mungkin tanpa teori sedikit pun. Ketika dia mentok dengan apa yang dia kerjakan, mau tidak mau dia harus belajar teorinya. Kalau dalam kuadran lingkaran di atas, maka orang jalanan ini akan singgah ke kuadran kampus atau bisa juga belajar teori sendiri karena sumber teori kan banyak bukan hanya di sekolah/kampus. Lalu, dia kembali mempraktikkannya. Terus-menerus begitu sampai akhirnya, dia bisa. Bisa karena biasa. Bisa karena terus repetisi melakukan sesuatu.

Saya bisa bicara begini karena saya memulai dari jalanan. Seperti seseorang yang disuruh belajar menembak. Dia diberi sepuluh peluru dan langsung praktik selama 10 minggu. Pekan pertama mungkin meleset semua, tidak ada satu pun peluru



yang mengenai sasaran. Pekan kedua, mungkin satu peluru tepat di sasaran. Minggu ketiga, bisa jadi tetap satu peluru atau mungkin juga langsung 3 peluru mengenai. Terus berlatih sampai akhirnya pada pekan ke-10, dia sukses menembakkan 10 pelurunya ke sasaran.

Setelah bisa, mungkin saja dia meningkatkan kemampuannya, menembak dengan mata tertutup. Dia latihan lagi, praktik lagi. Dan selama praktik itu, berbagai ilmu dan teori dia pelajari, sampai akhirnya meski dengan mata tertutup dia bisa menembakkan sepuluh peluru tepat di sasaran. Kalau sudah begitu, orang jalanan ini akan menjadi seseorang yang *expert* atau ahli. Atau kalau bahasa saya, bahasa jalanan, saya menyebutnya sebagai jagoan.

Lingkaran pun bertambah kuadrannya selain kampus dan jalanan, juga ada kuadran jagoan serta kuadran profesional. Beda kedua kuadran ini sangat tipis.



Seseorang yang sudah bisa dan jago, biasanya akan meningkatkan kapasitas dirinya dengan lebih profesional. Nah, di kuadran inilah tempat mereka. Dan biasanya kalau sudah profesional, dia akan mendapatkan banyak tekanan dari masyarakat, banyak pertanyaan tentang keahliannya dari mana-mana. Boleh jadi sang profesional ini bisa menjawab semuanya, tapi biasanya tidak sampai 100 persen. Paling banyak sekitar 90 sampai 99 persen. Dari mana dia bisa mendapatkan jawaban sampai 100 persen? Jawabannya ada di kampus/sekolah. Jadi, profesional akan mencari berbagai teori yang menyempurnakan keahliannya dari sekolah/kampus. Kampus yang banyak berisi teori dan informasi.



Kalau sudah begini, maka lingkaran kuadran tersebut berputar dari jalanan, lalu menjadi jago kemudian profesional dan ke kuadran kampus. Dari kampus seharusnya ke jalanan lagi dan seterusnya. Proses ini tetap berputar sepanjang kehidupan manusia. Lagi-lagi saya mengutip contoh di Islam yang naik haji, proses ini seperti Thawaf, yaitu proses mengelilingi Kakbah sebanyak 7 kali. Angka itu hanya simbol, bahwa putaran itu banyak dan mungkin tidak akan pernah berhenti.”

Demikian penjelasan Bob Sadino.

Academic Arogance

Masalah muncul ketika sebagian besar orang kampus atau orang pintar, merasa dirinya paling pintar dan tidak mau tahu praktik di lapangan. Bahkan untuk memahami bahasa jalanan saja mereka tidak mau. Tentu saja putaran Thawaf atau bahkan bandulnya tidak berjalan. Dia berhenti hanya di kampus dan tidak mau bergerak ke kuadran yang lain.



Om Bob menyebutnya sebagai *academic arrogance*, kesombongan para akademisi. Kondisi ini tentu saja sangat disayangkan, karena seharusnya seorang akademisi mau turun ke jalan untuk selalu mempraktikkan teorinya di masyarakat. Mereka perlu menciptakan *academic modesty*, akademisi yang bijak. Kalau kondisi ini bisa tercipta, Bob Sadino yakin akan menjadi jembatan kejomplangan antara kampus dan masyarakat yang selama ini terjadi di Indonesia.

Beda dengan orang jalanan atau praktisi, yang mau tidak mau harus memahami bahasa akademik, bahasa kampus atau teori yang sesuai dengan bidangnya. Meski sudah jago di satu bidang, praktisi—Om Bob menyebutnya orang jalanan—tetap harus mencari tahu berbagai teori dari banyak sumber. Oleh karena kalau tidak tahu, kemampuannya mungkin tidak akan maksimal.



Seorang sarjana lulusan kampus, bisa menjadi ahli/jago/terampil jika masuk ke kuadran jalanan paling sedikit 10–15 tahun. Dia harus melakukan repetisi keahliannya sehingga benar-benar mumpuni. Setelah teruji di jalanan, dia bisa melangkah ke kuadran jago/terampil lalu melanjutkan ke kuadran profesional.

“Sayang seribu sayang, banyak sarjana yang baru lulus malah langsung terjun ke kuadran jago. Apa yang bisa diperoleh dari sarjana semacam ini? Sarjana yang hanya tahu teori. Lebih parah lagi, karena banyak sarjana yang langsung *nyemplung* menjadi profesional. Mau dibawa ke mana bangsa ini? Lingkaran yang saya buat di atas menjadi jomplang!”

Om Bob menyebut lingkaran dan kuadran ini sebagai RBS.

“Apa itu RBS? Masa tidak tahu? RBS adalah Roda Bob Sadino, masa *gitu aja nggak* tahu. Saya harap dengan penjelasan ini, orang-orang pintar di kampus atau akademisi bisa memahami



makna, ‘kalau mau kaya ngapain sekolah’. Jangan sampai tetap salah interpretasi dan menganggap saya memberikan racun karena mengajak semua orang yang mau kaya untuk rame-rame meninggalkan sekolah. Saya tidak pernah menyebut sekolah tidak baik.”

“Saya sadar, tidak semua orang mau menjadi kaya atau mau menjadi pengusaha.

Jadi buat mereka yang mau kaya atau menjadi entrepreneur, saya tetap menyarankan, segera tinggalkan sekolah sekarang juga!”



Link and Match

Sesungguhnya pada masa kepemimpinan Wardiman Jayanegoro di departemen pendidikan, sempat muncul program *link and match*. Program ini mencoba mengombinasikan dunia kampus dengan dunia nyata, dunia kerja atau dunia jalanan versi Om Bob. Setiap mahasiswa dipaksa untuk terjun ke masyarakat dan mengaplikasikan ilmu yang diperolehnya di kampus. Program ini secara teori sangat bagus dan jika berjalan dengan baik akan mengurangi gap antara dunia kampus dengan jalanan.

Sayang Pak Wardiman lupa dengan kondisi di Indonesia, sehingga konsep ini situasional sekali. Kalau di Eropa, konsep ini sangat baik berjalan, karena setiap perusahaan sangat mendukung mahasiswa untuk praktik. Tapi di Indonesia, ketika mahasiswa libur mereka sangat sulit mendapatkan tempat/perusahaan untuk praktik atau magang, karena banyak pengangguran yang juga butuh tempat kerja. Banyak juga perusahaan yang tidak rela membantu mahasiswa mempraktikkan ilmunya.



Jadi, mahasiswa di Indonesia akan mengalami kesulitan untuk menjadi bisa, karena pengetahuan mereka sukar diaplikasikan. Akhirnya, mahasiswa Indonesia hanya tahu saja, tapi belum tentu mengerti. Ini murni kesalahan sistem pendidikan kita. Mau dibawa ke mana bangsa ini?

The Way of Thinking

Jadi, kampus atau sekolah formal menghasilkan belenggu yang sangat kuat mencengkeram seorang mahasiswa. Sistem pendidikan yang selama ini berjalan memang seperti itu, karena mengajarkan mahasiswa untuk takut banyak hal dan terlalu banyak pertimbangan. Mahasiswa pun mendapatkan banyak informasi, yang disebut Bob sebagai sampah atau sesuatu yang basi, yang terus-menerus menerpa otak mahasiswa. Hasilnya... *the way of thinking* setiap manusia yang mendapatkan pendidikan tinggi di kampus menjadi busuk seperti sampah.



“Jadi saya menganggap biang kerok semua ini adalah kampus. Biang kerok dia...,” pungkasnya.

Makanya kebanyakan orang kampus tidak kaya. Orang terkaya di dunia dan di Indonesia sebagian besar hanya berpendidikan rendah, hanya SMA.

Digital publishing/KG-3/IGC

Bisnis Bisa Gerakkan Ekonomi

Bob Sadino sangat terinspirasi dengan pendapat seorang pakar ekonomi Prof. Didik J. Rachbini. Menurut Didik (menulis kata pengantar buat buku ini), salah satu jalan untuk memperbaiki ekonomi bangsa adalah dengan memperbanyak jumlah pebisnis. “Saya sangat setuju dengan pendapat tersebut, karena makin banyak jumlah pebisnis maka makin baik kondisi ekonomi kita,” tutur Om Bob.

Tapi ternyata jalan menuju ke sana tidak mudah. Meski kian hari makin banyak saja orang yang tertarik untuk menekuni dunia wirausaha. Dalam beberapa tahun terakhir, tumbuh berbagai kelompok kewirausahaan yang rajin membuat seminar, work-



shop, simposium atau pelatihan kewirausahaan. Meski belum tentu berhasil menggugah kesadaran masyarakat, ternyata berbagai kelompok kewirausahaan tersebut tidak pernah putus asa, malah makin bersemangat saja.

Om Bob sudah ikut serta dalam mengampanyekan semangat kewirausahaan, bahkan jauh sebelum euforia kewirausahaan muncul. Dengan gaya khasnya, Om Bob mengajak semua orang yang mau kaya dan mau menjadi entrepreneur untuk segera beralih saat itu juga tanpa harus menunda-nunda. Misalnya ketika ke kampus, tanpa sungkan-sungkan Om Bob mengajak mahasiswa untuk berhenti kuliah, “Saya tahu tidak semua orang mau kaya dan mau menjadi entrepreneur. Tapi bagi Anda yang mau jadi entrepreneur, segera tinggalkan bangku sekolah sekarang juga.”

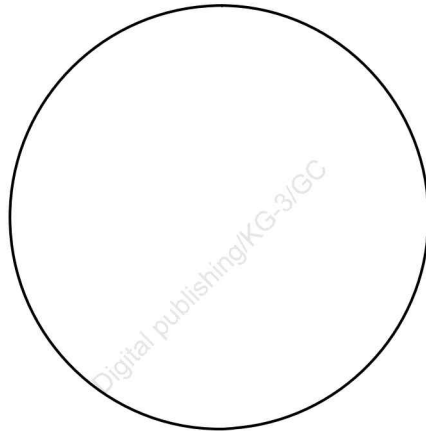
Ajakan tersebut memang mendapatkan sambutan hangat dari masyarakat. Tapi sambutan tersebut hanya di bibir saja,



karena kenyataannya justru tidak terlalu banyak mahasiswa yang segera melompat ke kuadran entrepreneurship. Bahkan pengelola kampus memberikan penolakan yang cukup kuat terhadap ajakan tersebut.

Padahal para pengelola kampus pun sepakat kondisi perekonomian akan menjadi lebih baik apabila jumlah pebisnis bertambah. Tapi mereka mau pebisnis yang lahir mesti menyelesaikan pendidikannya terlebih dahulu. Padahal, sistem pendidikan tinggi di negeri ini justru akan membuat mahasiswa kian tidak berani terjun ke dunia wirausaha. Mereka makin terbelenggu dan hanya berani menjadi pekerja.

BAGIAN KETIGA



Kosong

Ikhlas

Total surrender



Berbisnis Mencari Rugi

Tidak ada seorang pun di dunia ini yang menjalankan bisnis dengan tujuan mencari rugi. Kecuali Om Bob.

“Kepada siapa pun saya menyatakan ini, mereka pasti tidak percaya. Tidak bisa masuk akal mereka. Omong kosong katanya. Masa iya berbisnis mencari rugi?”

Memang iya sih, dari zaman Yunani dan Romawi Kuno, sejak masa Fir'aun atau zaman kuda gigit besi, semua orang berbisnis dan berdagang, pasti untuk mencari keuntungan. Tidak mungkin mencari kerugian. Rugi bahkan harus dihindari.



“Kenapa sebagian besar menolak pendapat saya itu? Jawabannya hanya satu, kebanyakan orang sudah terbelenggu oleh pikirannya sendiri. Dia dibelenggu begitu kuat untuk berpikir dalam zona nyaman dan linear.”

Apakah benar belenggunya seperti itu? Coba Anda simak pertanyaan ilustratif ini:

Di depan Anda ada sebuah gelas penuh berisi air, kemudian airnya diteguk setengahnya. Pertanyaannya, apakah gelas itu setengah isi atau setengah kosong?

Tak usah lama berpikir untuk menjawabnya. Anda mungkin menjawab setengah isi. Yang lain memilih jawaban setengah kosong. Tapi ada juga yang menjawab, bisa setengah isi bisa setengah kosong. Benar, ketiga jenis jawaban tersebut. Faktanya, gelas itu memang setengah isi atau setengah kosong.



Sekarang jawab pertanyaan ini,
“Orang berbisnis mencari apa?”

Jawaban Anda sebagian besar pasti, “Mencari untung/profit.”

Pertanyaan selanjutnya, “Apakah orang berbisnis selalu untung?”

Jawaban Anda pasti, “Tidak, kadang rugi”.

Kembali ke gelas tadi. Jawabannya bisa setengah isi bisa juga setengah kosong. Kalau begitu, ketika berbisnis pun boleh dong orang mencari untung atau mencari rugi. Maknanya kan sama dengan gelas setengah isi, setengah kosong. Bisnis pun bisa untung bisa rugi. Tidak selamanya untung dan tidak selamanya rugi.



“Jadi kenapa Anda bilang kalau saya berbisnis mencari rugi tidak masuk akal? Bukankah meskipun saya mencari rugi, tidak selamanya akan rugi? **Goblok Anda!**”

Jika dipikir-pikir secara lebih masak, ungkapan Bob Sadino ‘berbisnis mencari rugi’ menjadi masuk akal. Walaupun, buat sebagian orang tetap saja pendapat itu hanya untuk menunjukkan “kenyentrikan” seorang Bob. Dia selalu berbeda dengan kebanyakan orang. Tapi justru dari pemikiran dan pendapat berbeda itu, Bob mampu menunjukkan kepada semua orang, bahwa hidup ini seharusnya dijalani dengan bebas dan tanpa tekanan. Termasuk memilih untuk berbeda.

Sebagian orang hidup dalam tekanan dan tidak merdeka. Bahkan untuk bebas mengeluarkan pendapat yang berbeda pun dia tidak mampu dan tidak berani. Itulah belenggu yang sangat kuat mencengkeram otak dan pikiran sebagian besar orang. Ketika belenggu itu terusik sedikit saja, Anda langsung bereaksi



negatif. Belenggu yang biasa disebut sebagai zona nyaman menjadi sangat kuat terbenam dalam otak. Siapa pun orangnya, begitu zona nyamannya terganggu pasti bereaksi negatif. Makanya, mulai sekarang juga, singkirkan belenggu otak Anda, dan segeralah berpikir merdeka, bebas serta terbuka.

Mulailah berbisnis dengan mencari rugi!

Digital publishing/KG-312

Memilih Tidak Punya Tujuan

Pendirian Bob Sadino memang berbeda dibanding kebanyakan orang. Tidak heran apabila dia kerap disebut sebagai unik atau aneh, nyentrik atau nyeleneh. Tapi jenis orang unik dan aneh yang sangat berhasil menjalani hidupnya. Itulah yang menarik. Nyentrik dan nyeleneh tapi berhasil.

Keunikan Bob Sadino seperti mengalir dalam seluruh tubuhnya, bagaikan darah di seluruh uratnya. Hampir semua pemikiran, ucapan, dan tindak-tanduknya unik, dan sama sekali tidak sama dengan kebanyakan orang. Tapi dia bukan orang gila, karena keunikannya menjadi sangat masuk akal buat orang yang mau berpikir lebih dalam.



“Saya tidak punya tujuan,” katanya tegas, ketika seorang wartawan bertanya.

Wartawan itu kaget mendengar jawaban Bob.

“Masa Om tidak punya tujuan? Setiap orang apalagi pebisnis, harus punya tujuan,” sang wartawan ngotot.

“Lho saya memilih untuk tidak punya tujuan, kenapa Anda keberatan?”

“Tidak masuk akal Om kalau ada orang tidak punya tujuan...”

“Kenapa tidak masuk akal? Buktinya saya bisa, tanpa tujuan.”

Sang wartawan menjadi serbasalah, karena pertanyaannya mendapatkan jawaban di luar dugaan. Berbagai daftar pertanyaan yang sudah disusunnya, amburadul semua! Jawaban-jawaban Bob tidak masuk akal dan tidak sesuai dengan apa yang selama ini dipelajari sang wartawan. Salah satunya hidup tanpa tujuan tadi.



Penolakan sang wartawan terhadap pendapat Bob Sadino bisa dikategorikan sebagai salah satu belenggu hidup. Belenggu semacam ini biasanya berasal dari ilmu manajemen. Kata ilmu manajemen, setiap orang dan organisasi harus menentukan sebuah tujuan sebelum melangkah dan bertindak.

“Saya bilang itu nonsens...,” kata Bob.

“Kenapa kita harus dibelenggu dengan tujuan? Kenapa orang harus dibatasi oleh tujuan?” lanjutnya.

Menurut Bob, dengan adanya tujuan, maka seseorang hanya tertuju pada satu titik yang namanya tujuan tersebut. Dia tidak akan berusaha untuk mendapatkan hasil, yang melebihi titik tujuan itu. Padahal, potensi setiap orang sangat mungkin bisa melampaui titik itu.

“Jadi sayang dong kemampuan saya, kalau harus dipaku oleh tujuan.”



Maka, Bob Sadino memilih tidak punya tujuan, karena dia yakin bisa mencapai apa pun melebihi tujuan banyak orang. Sejak memulai bisnisnya puluhan tahun silam, Bob tidak menentukan tujuan untuk mendapatkan ini atau itu, mencapai ini atau itu.

“Lakukan saja semua sesuai keinginan pasar. Titik!”

Maka dengan prinsipnya itu, Kem Chick berkembang pesat, Kem Food dan Kem Farm pun demikian. Dan ini yang sangat penting, perusahaan Bob Sadino mampu bertahan dari berbagai perubahan zaman termasuk krisis ekonomi yang berat. Salah satu faktanya, semua berjalan sesuai dengan keinginan pasar. Bob selalu memenuhi syarat apa pun, yang diajukan oleh konsumennya.

“Kalau saya punya tujuan ingin menjadikan Kem Chick seperti sekarang, saya mungkin orang gila,” katanya, “Masa Bob yang memulai dengan dagang telur keliling punya tujuan bisnis



sebesar sekarang? Punya rumah megah, punya mobil jaguar sampai dua. Orang gila itu...,” timpalnya.

Tujuan mungkin bisa disejajarkan dengan impian, meski tidak sama persis. Bob pun tidak punya impian apa-apa dalam hidupnya. “Jalani aja lah...,” katanya simpel.

“Kalau Anda melakukan dan terus melakukan, pasti akan ada hasilnya.”

Ilustrasi yang disampaikan oleh Bob Sadino berikut ini, mungkin bisa makin memperjelas kenapa dia hidup tanpa tujuan:

“Misalkan kita, saya dan Anda menempuh perjalanan dari Jakarta ke Surabaya. Saya bergerak begitu saja menggelandang dari barat ke arah timur, dan sampailah di sebuah kota sebut saja Yogyakarta. Ketika sampai di kota ini, saya merasa, wah ini kota nyaman juga. Akhirnya saya memutuskan untuk tidak melanjutkan perjalanan ke Surabaya. Saya pikir ngapain terus



ke Surabaya? Saya suka tempat ini. Ke Surabaya? Gampanglah nanti saja.”

Bagaimana sudah bisa mencerna maksud Om Bob?

Dia melanjutkan:

“Tapi Anda, yang orang pintar, mengerahkan seluruh daya upaya untuk sampai di Surabaya. *No matter what happened*, Anda mengatakan, ‘saya harus sampai di Surabaya.’ Lalu Anda juga sampai di Yogyakarta, yang cukup menarik pula buat Anda. Tapi meski menarik, Anda tetap ke Surabaya karena otak Anda sudah diset, ‘harus sampai di Surabaya.’ Yogya yang menarik itu Anda tinggalkan karena Anda ‘harus’ ke Surabaya. Akhirnya Anda tiba di kota buaya itu, sayangnya, ternyata di Surabaya tidak ada apa-apa. Yogya ternyata lebih menarik dari Surabaya.”

Sudah bisa memahami apa yang dimaksud dengan tanpa tujuan ala Om Bob? Baca terus penjelasan beliau.



“Itulah bedanya saya yang goblok, dengan Anda yang pintar. Saya tidak pernah membiarkan diri ini ditekan oleh tujuan. Saya bergerak bebas, kadang searah dengan angin, tapi sering juga berlawanan. Liar, kalau bahasa Anda. Oleh karena tidak punya beban, semua langkah terasa ringan, dan selalu punya pilihan. Sedangkan Anda, demikian terstruktur dan kehilangan fleksibilitas, terpola, seragam, dan kaku. Pengalaman saya bertutur, orang-orang seperti Anda, tidak bakal menjadi kaya. Bahkan sampai mampus.”

Masih tidak masuk akal, Bob Sadino tidak punya tujuan? Kalau masih, berarti Anda sudah terbelenggu dengan sangat luar biasa....

Rencana Sama dengan Bencana

Orang pintar dengan sangat cerdasnya membuat rencana. Katanya, rencana ini *zero mistakes*. Tapi bodohnya, orang pintar itu tetap menyiapkan rencana cadangan, bukan hanya satu melainkan dua atau tiga yang biasa disebut plan B, atau *contingency plan*. Rencana itu buat orang yang belajar manajemen. Menurut mereka rencana itu linear dari A, B, C, D, sampai Z. Sedangkan dalam hidup atau bisnis, jalannya berkelok-kelok, tidak ada yang lurus dan berurutan.

Sayangnya, rencana-rencana itulah yang diajarkan di sekolah. Padahal dalam pandangan Om Bob rencana adalah racun. Jadi, menurutnya sekolah yang mengajari membuat rencana matang itu meracuni otak Anda.



“Makanya saya tidak pernah punya rencana. Tapi kepada siapa pun saya ngomong ini, mereka tidak percaya. Malah banyak yang melongo, mana mungkin? Bagaimana mungkin Om Bob punya rumah megah tanpa rencana? Bagaimana bisa tanpa rencana Om Bob bisa memiliki mobil mewah sekelas Jaguar? Lho kenapa tidak mungkin? Saya memilih itu dan buktinya saya bisa. Hanya orang goblok yang bikin rencana matang, persiapan lama, terus *pake* rencana cadangan lagi. Kalau sudah punya rencana matang, ngapain punya rencana cadangan?” ujarnya santai, seperti biasa.

Biasanya, jika rencana dibuat sangat matang, maka pelaksanaannya akan tertunda lama. Apalagi kalau harus juga menyiapkan rencana cadangan B atau C. Waktu yang tersita akan lebih lama lagi. Dia akan kalah cepat oleh orang lain, yang lebih dulu melakukan tanpa perencanaan macam-macam. Lakukan saja!



Sebenarnya, alternatif dalam hidup ini akan mengalir apa adanya tanpa harus dituangkan dalam rencana. Pilihan pertama biasa disebut sebagai rencana utama, lalu pilihan berikutnya menjadi plan B dan seterusnya. Itu sudah ada dengan sendirinya. Sekali lagi, menurut Bob Sadino hanya orang goblok yang bikin rencana utama, kemudian dilengkapi plan B.

“Buat apa punya rencana utama kalau masih mungkin berubah! Nggak habis pikir saya,” ucapnya sambil terkekeh.

Lagi pula, menurutnya dalam hidup ini semua sudah terencana dengan baik. Siapa yang merencanakan? Tuhan Yang Maha Esa. Dialah sang master planner. Anda pasti sudah mengenal istilah, “Manusia merencanakan, Tuhan yang menentukan!”

“Jadi buat apa saya punya rencana yang menurut saya hebat dan bagus, padahal Tuhan-lah pembuat rencana paling hebat dan Tuhan-lah yang menentukan segalanya. Saya sih ikut saja



dengan semua perencanaan Tuhan, ngapain repot-repot punya rencana. *He is My Master Planner.*”

Rencana itu linear

Lagi pula dalam pandangan Bob, hidup ini berjalan dengan penuh misteri dan sulit ditebak. Banyak orang keliru menjalani hidup dengan cara linear. Setelah A terus B, lalu beralih ke C. Habis C mungkin ke D atau balik lagi ke A. Begitu terus setiap hari sampai dia mati. Itu linear persis seperti rencana... padahal hidup ini tidak bisa begitu. Setelah A mungkin saja melompat ke S, atau langsung ke Z. Kenapa tidak? Tuhan pun sudah menunjukkan jalan kepada manusia untuk berpikir lateral, karena banyak rencana dan harapan manusia yang tidak sama dengan rencana Tuhan.

Kalau Anda naik pesawat terbang, pilih duduk di dekat jendela lalu sekali-sekali coba lihat ke bawah. Lihat sungai!



“Nanti jawab pertanyaan saya, Apakah Anda melihat sungai yang lurus alirannya dari hulu ke hilir? Pasti tidak ada. Itulah hidup. Dia berkelok-kelok, putar sana putar sini, tidak ada yang lurus. Tapi sungai pasti sampai juga ke muaranya. Tuhan sudah menunjukkan, seperti itulah jalan hidup manusia. Lateral bukan linear.”

Coba pula Anda perhatian mata air. Dia muncul begitu saja, lalu keluar tanpa peduli kondisi sekitarnya. Dia terus mengalir dan mengalir. Kalau ada batu, dia belok ke tempat yang lebih rendah. Terus mengalir.

“Dia tidak peduli orang memperlakukan dia seperti apa. Mau dikotori, diberaki diapain saja dia tetap mengalir. Dia tidak tahu ke mana muaranya, tapi karena dia terus bergerak akhirnya sampai juga di muara.”



Tapi kadang manusia lebih hebat dari Tuhan, termasuk dalam masalah rencana. Misalnya seorang dokter yang sedang menangani pasien kritis. Ketika dia gagal menyelamatkan nyawa pasien, dia keluar dari ruangan menemui keluarga pasien sambil berkata dengan yakin, “Kami sudah berupaya semaksimal mungkin menyelamatkan Tuan X, tapi ternyata Tuhan berkehendak lain...”

Menurut Anda, apakah ucapan dokter tadi tepat? Siapa sebenarnya yang sudah punya rencana sejak lama terhadap meninggalnya Tuan X. Bukan dokter itu kan? Bukan kita sebagai manusia kan? Pasti Tuhan, *the master planner*. Berarti yang rencananya belakangan, yaitu rencana dokter dan keluarganya yang berbeda. Bukan rencana Tuhan yang berbeda dan menjadi kambing hitam atas kematian Tuan X. Tapi manusia kebanyakan memang punya rencana macam-macam. Ketika rencananya gagal, dia mengambinghitamkan rencana Tuhan yang sudah ditentukan jauh sebelum manusia berencana.



“Saya yakin, orang yang berpikir lateral tidak membutuhkan rencana yang *njelimet*. Dia akan berjalan, segera melakukan dan menuai hasil yang mungkin di luar dugaan orang kebanyakan. Saya berproses saja, jualan telur lalu dapat hasil. Saya beternak ayam lalu saya dapat hasil. Saya perkenalkan hidroponik dan saya dapat hasilnya. Ini yang sering dilupakan oleh orang pintar. Akibat dari proses itu, bisa positif bisa negatif. *Who cares?* Buat saya, rencana justru sama dengan bencana. Karena rencana membuat seseorang lambat bertindak, dan membikin orang punya banyak harapan...”

Superb Om!

Tidak Pernah Berharap

Dalam ilmu manajemen, setiap manusia dianjurkan agar memiliki mimpi atau harapan. Dengan harapan, seseorang dianggap akan memiliki motivasi untuk mencapai sebuah titik yang dinamakan tujuan. Mereka meyakini benar, bahwa tanpa harapan seorang anak manusia bagaikan anak panah yang lepas dari busurnya, tanpa bidikan yang jelas. Apakah benar demikian?

“Saya memilih tidak demikian...,” ucap Om Bob. “Kenapa mesti sama dengan orang lain dengan memiliki harapan. Apakah tidak ada alasan lain untuk maju selain punya harapan?” tanyanya serius.



Buat Om Bob, harapan justru membuat orang terlihat makin goblok. Betapa tidak... mereka tahu bahwa sebagian besar harapannya tidak pernah terwujud 100 persen, tapi tetap saja terus mengharap.

“Bukankah itu goblok namanya? Sudah tahu tidak bakal terwujud, masih terus berharap!”

Beberapa efek negatif dari mengharap:

1. Menimbulkan mimpi dan keinginan yang terlalu banyak, padahal pasti sebagian besar tidak akan tercapai. Mubazir...
2. Kian banyak berharap siap-siaplah untuk banyak mendapatkan kekecewaan.
3. Menutup alternatif lain dalam memotivasi diri untuk menggapai sesuatu.



Dengan tanpa harapan, Bob Sadino menjalani saja seluruh proses kehidupannya, sehingga terlihat tanpa beban. Memang itulah salah satu kunci—kalau boleh dibilang kunci—kenapa Bob Sadino begitu santai menjalani hidup. Dia seolah tanpa kerja keras, tanpa tujuan, dan bahkan tanpa rencana melainkan mengalir saja seperti air. Tapi itu Bob Sadino sebagai bos dan pemilik perusahaan bukan sebagai pekerja atau karyawan.

“Saya yakin masih banyak cara lain untuk mem-*booster* diri,”

“Apa itu Om?” tanya saya.

“Kamu cari sendirilah masa harus sama dengan saya...,” katanya enteng.

Jangan Memfotokopi Saya

Bob Sadino mau membuka seluruh hidupnya untuk kemanfaatan banyak orang. “Saya rela badan ini dibedah dan dipelajari banyak orang,” katanya. Tapi Bob Sadino sama sekali tidak mau orang lain meniru atau bahkan menjiplak jalan hidupnya. Dia menilai kebanyakan orang ingin instan mendapatkan kesuksesan sehingga maunya enak saja menjiplak orang lain yang dianggapnya sudah sukses. Padahal itu keliru dan tidak mungkin.

“Saya tidak mau Anda menjadi Bob Sadino. Saya mau Anda menjadi diri Anda sendiri, dan harus melebihi Bob Sadino!”



Lagi-lagi ini semua karena belunggu yang sangat kuat mencengkeram kebanyakan orang Indonesia, yang sudah ada mulai sejak kecil.

“Ketika Anda meniru jejak saya, Anda tak lebih dari mesin fotokopi. Hina sekali Anda jadi fotokopinya Bob Sadino. Kalau ada orang yang bertanya pada saya, saya bilang ‘Ya jalankan saja.’ Alami saja pengalaman yang Anda alami. Saya tidak mau dia mengalami pengalaman yang saya alami karena bukannya tidak mungkin pengalaman saya selama ini hanya pengalaman pahit. Masa saya hanya membagi pengalaman pahit?”

Banyak orang yang cenderung mau enak sendiri, dengan bertanya kepada Bob Sadino, bagaimana mendapatkan peluang? Sebagai pengusaha, Bob pasti tahu bagaimana mencari dan mendapatkan peluang atau bahkan menciptakan. Tapi jika Anda beranggapan Bob mau menjawab pertanyaan itu sesuai harapan Anda, siap-siaplah kecewa.



“Bagi saya, apa pun bisa jadi peluang. Orang seperti saya melihat peluang tidak ada batasnya. Batasnya langit, tidak ada batasnya. Tergantung Anda, semua jadi peluang. Jadi mungkin bisa sejuta peluang atau semiliar peluang. Batasnya langit, itulah peluang bagi saya.”

Berulang kali, Bob Sadino meminta semua orang tidak meniru jejak langkahnya apalagi memfotokopinya. Bob sangat sebal terhadap orang yang tidak mau berproses untuk mencapai sesuatu. Padahal hidup ini proses. Keberhasilan hanyalah sebuah titik kecil di puncak proses yang dipenuhi kegagalan dan kesalahan.

“Orang-orang tanya kunci sukses? Memangnya sukses hanya sebuah kunci? Sesederhana itu? Apa yang harus saya katakan kepada mereka? Karena saya mengalir saja. Karena saya bukan pendidik, saya bukan ahli manajemen. Bagaimana saya bisa memberi tahu orang lain? 35 tahun, macam-macam



pengalamannya. Saya tidak bisa menceritakan apa-apa karena saya tidak mau mereka menjadi saya. Mereka tidak tahu kepahitan yang harus saya telan. Kalau saya beri nasihat ke mereka, masa saya bilang ‘telanlah kepahitan itu!’

Itulah Bob Sadino. Cara berpikirnya unik. Butuh frekuensi yang sama untuk dapat mengerti caranya berpikir. Tentu saja dengan berpikir juga. Tidak perlu reaktif. Cerna saja, lalu pahami.

Simak kalimat Om Bob berikut ini, siapa tahu akan membuat Anda lebih memahami apa yang disampaikan Om Bob yang terangkum dalam buku ini.

“Saya ini seperti gitar tua yang tergeletak di atas meja. Apakah gitar itu bisa mengalunkan irama yang merdu atau tidak, tergantung siapa yang memetikinya.”

Modal *Intangible* Jauh Lebih Penting

Kalau mendengar kata modal, apa yang ada di benak Anda? Saya yakin, Anda sedang memikirkan uang. Ya, modal memang sering kali dianggap sama dengan uang. Modal = uang. Tanpa uang maka tidak ada modal. Ketika beberapa orang menyebut faktor lain sebagai modal, sebagian besar membantah atau mencibir. Modal tetap saja harus uang. Untuk membuat apa pun butuh uang. *"There ain't no such thing as a free lunch,"* begitu kata orang Amerika.

Tapi apakah memang benar modal sama dengan uang. Tanyakan pada Bob Sadino dan pertahankan pendapat Anda bahwa modal = uang. Siap-siaplah untuk mendapatkan semburan kata



yang berkonotasi sangat kasar di telinga Anda, ‘Goblok’. Bob menyebut seseorang ‘goblok’ karena terlalu sempit memandang arti modal. Di mata Bob, modal utama itu bukan uang.

“Banyak sekali orang yang menerjemahkan modal dengan uang atau benda-benda. Sebetulnya dari pengalaman saya, modal *intangible* itulah modal awal yang nantinya diikuti oleh modal *tangible*,” katanya gamblang.

Apa saja modal *intangible* itu?

Pada bagian pendahuluan sudah cukup jelas lima sandaran sebagai modal *intangible* seorang calon pengusaha.

1. Kemauan menjadi pengusaha. Untuk hidup mandiri, butuh niat dan kemauan menjadi pengusaha. Dia tidak terpaksa, melainkan sukarela karena kemauannya. Tanpa kemauan, modal uang Anda yang setumpuk tidak akan berarti apa-apa.



2. Komitmen. Ini sangat penting buat seorang pengusaha. Komitmen untuk terus menjadi pengusaha. Dia tidak akan goyah oleh apa pun, karena punya komitmen kuat.
3. Berani mengambil peluang. Sebenarnya peluang di muka bumi ini berserak sangat banyak, bahkan teramat banyak dan masih banyak yang belum disentuh oleh siapa pun. Tinggal Anda berani atau tidak mengambil peluang tersebut. Sering kali seseorang ragu untuk mengambil peluang. Padahal, seorang pengusaha harus berani dengan segera menyambar sebuah peluang. Urusan lain belakangan.
4. Modal *intangible* lain yang bakal menjadikan seseorang pengusaha andal adalah sikap tahan banting dan tidak cengeng. Seorang pengusaha sejati akan mengalami sejuta bahkan segunung kegagalan dan tantangan. Terpaan angin topan atau puting beliung menjadi hal biasa. Jika tidak bisa menghadapi semua itu, dia bukan pengusaha.



5. Modal terakhir yang mesti dimiliki seorang pengusaha adalah selalu bersyukur pada Yang Maha Kuasa. Ini penting untuk membuat sikap mental yang sempurna. Oleh karena semua hal yang didapatkan seorang manusia di bumi ini, tidak lepas dari campur tangan Tuhan. Yakinlah akan itu.

Kenapa modal tak terlihat itu begitu penting sehingga mengalahkan modal uang? Kita berpikir dengan logika saja tidak perlu pusing-pusing memikirkan hal yang rumit. Jika Anda punya uang berlimpah, lalu Anda menjadi seorang pengusaha. Apa yang akan terjadi kalau Anda hanya mengandalkan uang tersebut tanpa modal-modal *intangible* di atas? Saya yakin, modal Anda itu tidak akan berarti apa-apa, karena lama-lama akan terus berkurang sampai habis. “Sebaliknya, kalau Anda tidak punya modal uang tapi punya modal *intangible*, maka Anda akan menjadi pengusaha beneran. Kenapa? Karena modal uang akan datang entah dari mana, mendekati orang-orang yang punya modal *intangible* tadi,” papar Om Bob.



Kemampuan tak terlihat sebagai modal menjadi pengusaha, tidak bisa dibeli karena harus melekat pada diri Anda sendiri. *You cannot buy the skill or attitude.* Sedangkan uang, bisa dicari setelah modal tak terlihat itu melekat dalam diri Anda. Sudah banyak pengusaha yang memulai bisnisnya hanya dengan modal seadanya (modal dengkul), modal konsep dan lain-lain. Mereka sukses menjalaninya, karena punya modal *intangible* yang kuat.

Emang Gue Pikirin

Dalam beberapa kesempatan, setiap selesai mengatakan sesuatu, Om Bob selalu mengakhirinya dengan kalimat '*emang gue pikirin*'. Ucapan Om Bob memang sering kali menyinggung perasaan lawan bicaranya, atau mendapatkan ketidaksepahaman. Tapi, kata terakhir yang keluar dari mulutnya adalah '*emang gue pikirin*'. Dia tidak peduli apakah ucapannya akan mendapat persetujuan atau tidak dari orang lain. Dia juga tidak peduli apakah orang lain akan mendapatkan manfaat atau tidak. Bahkan dia pun tidak peduli, apakah orang lain akan menjadi positif atau negatif akibat dari ucapannya. Yang dia yakini, apa yang diucapkannya adalah benar dan tidak berbohong.

Kebanyakan orang mungkin akan menyebut Om Bob sombong karena tidak peduli pada orang lain. Padahal, Om Bob adalah seorang panutan. Zainal Abidin, Rektor Institut Kemandirian



Republika, sempat mengingatkan Om Bob agar berhati-hati dalam berbicara.

“Om Bob kan sudah jadi semacam nabi untuk para entrepreneur, saya harap Om lebih berhati-hati mengeluarkan pendapat. Karena tidak semua orang bisa memahami apa pendapat Om. Mungkin malah ada orang yang menelan mentah-mentah apa yang Om katakan.”

Om Bob menjawab kritikan tersebut dengan kalimat, “Wah saya sedih sekali dengan Anda. Ternyata Anda masih dibelenggu rasa takut. Takut ini takut itu, bahkan dalam mengeluarkan pendapat. Apakah mereka mau mengambil manfaat atau tidak dari saya, itu hak mereka. Emang gue pikirin.”

Tapi buat segelintir orang, ucapan ‘emang gue pikirin’ Om Bob justru bermakna sebaliknya dan sangat dalam. Provokator entrepreneur asal Batam—Jaya Setiabudi, menganggap ucapan



itu sebagai bentuk kedalaman jiwa seorang Bob Sadino. Dalam beberapa kesempatan, Om Bob selalu mengungkapkan keikhlasannya dalam bertindak. Inti dari perjalanan hidupnya sekarang sebagai seorang pengusaha adalah ikhlas.

“Jadi menurut saya, kata-kata ‘emang gue pikirin’ menunjukkan bahwa Om Bob memang ikhlas dalam berbuat dan berkata-kata, sehingga tidak lagi peduli terhadap tanggapan orang lain. Bukankah itu inti dari ikhlas?” tanya Jaya.

Dalam kesehariannya, Bob Sadino selalu ceplas-ceplos dalam berbicara. Kata-kata yang mungkin buat orang lain tidak patut, buat Om Bob pantas-pantas saja. Dan sekali lagi, dia tidak peduli apa tanggapan orang lain terhadap perkataannya. Apakah akan bersimpati atau malah menjadi benci. Seperti kata *Goblok*, yang berulang kali diungkapkannya untuk menyebut seseorang yang belum paham jalan hidup seorang entrepreneur ala Bob Sadino.

‘Ah emang gue pikirin.’

Kosongkan Diri Sebelum Belajar, Goblok!

Anda mau belajar lebih banyak pada sosok Bob Sadino?

Anda mau memperoleh tumpahan ilmu dari Om Bob?

Atau Anda ingin mendapatkan ilmu dari siapa pun?

Kalau Anda yakin ingin mendapatkan sebanyak mungkin ilmu dan pengalaman dari Bob Sadino, maka Anda harus mengosongkan seluruh gelas ilmu Anda. Anda mesti membuat diri Anda “goblok” dulu, dan jangan pernah menjadi sok tahu. Begitu Anda mulai sok tahu, maka ilmu yang mengalir dari Om Bob atau dari siapa pun, akan tumpah ruah dan tidak tertampung di gelas ilmu Anda.



Ternyata itulah makna kata “goblok” yang sering dilontarkan oleh Om Bob, ketika membalas pertanyaan atau pernyataan lawan bicaranya. Kesannya memang kasar dan menyakitkan hati, tapi buat seseorang yang memang butuh ilmu, kata-kata kasar itu justru menjadikan sebuah kata refleksi.

“Apakah benar saya ini goblok?”

“Masa sih saya goblok?”

“Ah Om Bob aja yang goblok kali...”

“Baru kali ini seumur hidup saya digobloki orang lain.”

Apa pun reaksi spontan Anda memang bukan itu inti dari kata-kata goblok. Om Bob justru mengajak lawan bicaranya agar selalu merasa goblok bila belajar dari orang lain. Semakin goblok seseorang akan kian banyak ilmu yang diperolehnya. Dan itu dilakukan oleh Om Bob dalam setiap kesempatan. Dia menggoblokkan dirinya sendiri terlebih dahulu sebelum menggoblokkan orang lain. Dia yakin, bila gelasnya sama-sama



kosong, maka akan kian banyak ilmu yang tertampung oleh kedua belah pihak.

Banyak kisah lucu seputaran kata goblok yang dilontarkan Om Bob. Misalnya ketika menjadi pembicara di Sumatra Barat. Saat itu, sejumlah orang ternama di sana menjadi peserta seminar. Mereka punya titel dan jabatan yang tinggi, sehingga kalau bicara pasti menggunakan istilah yang hebat dan intelek. Tapi di mata Om Bob, mereka justru memperlihatkan kebodohan dalam bidang entrepreneurship. Maka tanpa ampun, mengalirlah kata-kata goblok yang ditujukan buat orang-orang terhormat tersebut.

Bagaimana reaksi mereka?

Tentu saja mereka malu dan marah dengan kata-kata goblok tersebut, meski tidak terlampiaskan. Orang Sumatra Barat sangat menjunjung tinggi kehormatan diri, sehingga perlakuan dari Om Bob sama sekali tidak dapat mereka terima.



Tapi apa yang terjadi setelah seminar?

Om Bob didatangi beberapa peserta yang menyampaikan ucapan terima kasih, sudah memberi pelajaran kepada mereka, khususnya terhadap para orang terhormat yang disebut goblok. Mereka mengaku sudah lama ingin mengatakan hal serupa pada orang terhormat tersebut.

Ternyata memang begitu bawaan banyak orang yang sudah pintar, yaitu sulit untuk mengosongkan gelas ilmunya ketika berjumpa dengan orang lain. Gelas mereka selalu terisi penuh, sehingga ketika diminta untuk mengosongkan diri mereka menolak. Mereka tidak sadar bahwa mereka sedang berlaku goblok dalam arti sesungguhnya karena tidak mau menerima ilmu baru dari orang lain. Padahal, setiap orang serendah apa pun orang itu, memiliki pengalaman dan ilmu yang mungkin belum mereka miliki.



Cerita lainnya muncul dari seorang pengusaha yang sudah cukup punya nama dengan banyak perusahaan. Dia tidak menyangka ketika bertemu dengan Om Bob dan berdiskusi, mendapatkan semprotan kata “goblok” berulang-ulang. Awalnya dia tidak mau terima dan sedikit emosi. Bahkan sempat terlintas di benaknya, “Om Bob ini orang yang sombong sekali, karena mengatakan goblok orang lain seenak udelnya.”

Tapi lama-kelamaan, hampir semua ucapan Om Bob selalu berisi kebenaran. Memang tidak seratus persen benar, tapi selalu mengandung kebenaran. Sampai akhirnya, “Saya menikmati digobloki oleh Om Bob, makin sering Om bilang saya goblok maka makin maju usaha saya...”

Masih tidak setuju dengan kata goblok dari Bob Sadino?

“Goblok Anda...”

Tidak Pernah Pelit Bagi Ilmu

Semakin banyak kita memberi, kian banyak pula kita menerima. Konsep ini sekarang menyebar ke seantero negeri melalui berbagai media, terutama buku. Memberi dalam arti memberi apa pun kepada orang lain. Apakah memberi dalam bentuk materi, uang atau harta benda; atau memberikan pertolongan dalam bentuk tenaga; bisa juga memberi semangat, inspirasi atau motivasi; dan tentu saja menyebarkan ilmu kepada orang lain. Semua akan berdampak sama, 'apa yang diberikan akan kembali ke si pemberi dalam jumlah yang lebih besar'.

Ternyata Om Bob sudah menerapkan konsep itu sejak lama. Dalam berbagai hal, Om Bob tidak pernah pelit kepada orang lain. Buat sebagian pengusaha mungkin akan sayang kalau



ilmu bisnisnya disebarkan kepada orang lain. “Nanti bisnis saya diketahui orang dong...,” begitu pikir mereka. Nah kalau sudah diketahui orang lain, terus membangun bisnis yang sama, mungkin bisa membuat bisnisnya tersaingi.

Om Bob tidak berpikir demikian. Dia justru menyebarkan seluruh ilmu bisnisnya kepada orang lain. Misalnya ilmu peternakan ayam, dia bagi-bagikan ke banyak peternak. Makin banyak justru makin baik buat dia. Lalu ilmu bercocok tanam juga disebarkannya ke ribuan petani. Semua ilmunya tidak dikunyah sendirian, melainkan mengalir ke banyak orang.

“Kalau saya membagi ilmu pada orang lain, lalu orang lain itu menjadi lebih pintar dari kita, wah itu sangat bagus. Kita pun jadi terpacu untuk menjadi lebih pintar lagi...”

Maka bagi Anda yang ingin mendapatkan ilmu peternakan, perkebunan, sayuran atau daging olahan, datanglah ke tempat



Om Bob. Dia akan melayani setiap orang yang bersungguh-sungguh ingin mengetahui ilmunya. Tapi dia akan tahu apakah Anda serius atau tidak dalam mempelajari ilmu darinya. Sejumlah orang sudah merasakan, bagaimana mendapatkan aliran ilmu yang berlimpah dari Om Bob. Dia akan terus mengalirkan ilmunya, meski harus menghadapi Anda selama sehari semalam.

Aliran ilmu Om Bob pun tidak berhenti sampai di situ saja. Banyak pihak yang mengundangnya sebagai pembicara, dan Om Bob selalu bersedia memenuhi undangan tersebut, asal waktunya cocok. Dia tidak pernah mempermasalahkan bayaran atau honor seperti yang diterapkan oleh sejumlah pembicara lain, yang memang menjadikan pembicara sebagai profesi. Maka jangan heran jika sampai usianya melewati angka 70 tahun, Om Bob tetap aktif menjadi pembicara di mana-mana di seluruh Indonesia. Dia memegang teguh prinsip “Jangan Pelit Membagi Ilmu”.

Mau berhasil? Cari kegagalan sebanyak- banyaknya

Membaca judul bagian ini, mungkin kening Anda berkerut. Kok bisa, mencari keberhasilan tapi malah kegagalan yang dikejar? Itulah memang yang sesungguhnya. Ungkapan Om Bob tentang mencari rugi dalam berbisnis, semakin jelas kebenarannya. Penjelasannya pun kian terang benderang dalam bagian ini.

“Buat saya, kalau Anda mau berhasil ya carilah kegagalan sebanyak-banyaknya. Karena sukses itu hanyalah sebuah titik di puncak segunung kegagalan,” katanya enteng.



Kebanyakan orang menghindari kegagalan. Sekolah mengajarkan, agar semua muridnya menjauhi kegagalan. Hukum ekonomi pun menyebutkan, risiko sekecil-kecilnya untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Padahal semakin banyak kegagalan, justru membuat kemungkinan untuk berhasil kian besar. Tanpa kegagalan tidak mungkin ada keberhasilan.

“Saya tidak mau seperti sekolah. Saya justru memilih risiko sebesar-besarnya. Karena makin besar risiko makin besar pula hasilnya. Ngapain saya nyari risiko yang kecil? Sayanglah...,” ucapnya.

Seorang rekan mengeluh tentang ketidakberhasilannya ketika menjalankan sesuatu. Buat dia, hasil semacam itu sangat mengecewakan dan menghambatnya mencapai tujuan. Apalagi tidak jarang, akibat kegagalan itu mentalnya pun terpengaruh, menjadi ragu-ragu dalam melangkah. Jangan-jangan nanti gagal lagi. Tapi di mata Om Bob, ketidakberhasilan itu justru menjadi anugerah.



"Its beautiful buat saya. Setelah kegagalan itu, jangan baca depannya, tapi baca belakangnya. *Why? Why? Why?* Kenapa gagal? Saya kira ini anugerah yang luar biasa. Makanya, dalam memandang sesuatu positif lah. Ini omongan orang nggak sekolah lho. Karena nggak sekolah, sebegitu mudahnya buat saya. Kalau saya sekolah saya masuk kampus, pasti saya juga seperti Anda, karena harus begini harus begitu. Sama seperti orang silat itu, yang diajari banyak jurus. Ketika berhadapan dengan musuh dia mikir jurus apa yang akan dipakai. Seperseribu detik mikir, sudah putus lehernya..." katanya sambil terkekeh.

Buat Om Bob kian banyak kegagalan, akan semakin banyak pertanyaan yang muncul darinya, 'kenapa gagal'. Tentu karena makin banyak pertanyaan, akan banyak pula jawabannya. Jawaban itu akan menjadi inputan baru buatnya, dalam melangkah lebih jauh. Ingat, setelah gagal harus terus melangkah dan jangan pernah berhenti. Karena kegagalan yang sesungguhnya adalah ketika kita berhenti. Itulah sebabnya,

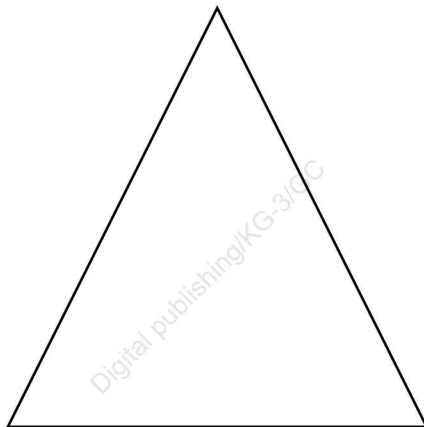


Om Bob sangat senang dengan kegagalan, karena akan mendapatkan banyak input.

“Kesimpulannya, kalau mau sukses atau berhasil, cari kegagalan, cari kesedihan, cari air mata itu. *Success is a dot on the top of tears.*”

Digital publishing/KG-3/IGC

BAGIAN KEEMPAT



Sisi Lain



Untung Masih Pakai Celana

Salah satu ciri khas Bob Sadino yang selalu terlihat sejak dulu adalah celana pendeknya. Entah berapa banyak koleksi celana mini itu. Yang jelas dalam kesehariannya, bapak dua putri ini selalu mengenakan celana pendek berbahan kain jeans. Ke mana pun dia pergi, Bob selalu menggunakan celana dinasnya itu, yang dipadu dengan kemeja putih. Setiap hari begitu.

Apakah dia tidak pernah ganti baju atau celana?

Om Bob punya koleksi celana pendek jeans dan kemeja putih yang banyak, karena bertemu dengan siapa pun dia tetap ber-seragam kebesarannya itu. Bayangkan saja, sampai selevel



presiden pun, Om Bob tidak mengubah penampilan. Apa adanya. Empat Presiden Republik Indonesia mendapatkan suguhan stelan celana pendek-kemeja putih, ketika berjumpa dengan Om Bob. Pertama Presiden Soeharto yang meninjau perusahaannya, disambut Om Bob dengan celana pendek. Lalu B.J. Habibie, juga demikian. Setelah itu, Megawati Soekarno Putri terpaksa menerima hadiah istimewa berupa sambutan Om Bob dengan seragamnya.

Tidak Mau Ketemu Gus Dur

Bahkan Bu Mega kerap kali berkunjung ke pemondokan Bob di Sentul City, dan bergabung di sana dengan membangun peristirahatan serupa. Terakhir dengan Susilo Bambang Yudhoyono, Om Bob tetap cuek bebek menggunakan celana pendeknya, dan mengesampingkan aturan protokoler.

“Dengan Gus Dur tidak bertemu Om?” tanya seorang wartawan.

“Oh ya... dengan Gus Dur belum sempat...,” katanya serius.



“Saya juga takut salah diraba sama Gus Dur,” candanya disambut tawa para wartawan.

Mungkin dalam sejarah bangsa ini, baru satu Bob Sadino yang menemui para presiden—orang nomor satu di negeri ini—dengan mengenakan celana pendek. Yang menyamainya mungkin hanya para olahragawan.

“Saya pikir belum pernah ada sebelumnya dan tidak akan ada lagi orang seperti itu...,” katanya tanpa bermaksud menyombongkan diri.

Ditolak DPR

Tapi bukan tidak ada pengalaman pahit dengan celana kebesarannya tersebut. Pernah suatu kali Om Bob diundang oleh DPR untuk acara dengar pendapat. Ketika memasuki gedung DPR, dia dihalangi dan dilarang masuk oleh petugas keamanan.



“Katanya aturan di DPR, setiap tamu yang datang harus rapi dan sopan. Tidak boleh hanya menggunakan celana pendek,” ungkapnya. “Ya sudah saya pulang lagi... sampai sekarang saya tidak mau lagi ke DPR.”

Dalam beberapa kesempatan banyak orang bertanya-tanya, ‘*Kenapa Om Bob selalu pakai celana pendek?*’ Sebagian menduga, ‘*Namanya juga om Bob yang nyentrik. Kalau nggak begitu bukan Om Bob.*’ Sebagian lainnya mengatakan, ‘*Untuk menunjukkan ciri khas saja...*’

Biar Kena Sinar Matahari

Pertanyaan itu sampai juga ke telinga Om Bob. Apa tanggapannya terhadap pertanyaan tersebut. “Tergantung...,” katanya. “Kalau yang tanya anak gadis atau perempuan cantik, jawabannya adalah ‘kenapa nggak Anda tanya, apa yang ada di balik celana ini?’” Kontan saja jawaban itu membuat banyak orang terkekeh.



“Tapi kalau jawaban buat kamu Dod,” ujarnya pada saya, “Untung saya masih pakai celana!”

Lagi-lagi jawabannya membuat mulut tersedak.

“Saya mau jawaban seriusnya Om...,” desak saya.

“OK,” katanya mulai serius.

“Dulu waktu Om berkelana ke negeri Belanda dan Eropa, orang di sana itu sangat menghargai sinar matahari. Sinar itu sangat mahal, sehingga ketika matahari bersinar, mereka berlomba menjemur tubuhnya. Bahkan tanpa sehelai kain pun di tubuhnya.”

Om Bob sempat bekerja di Eropa selama 9 tahun pada perusahaan pelayaran. Itulah sebabnya, Bob sangat paham kultur dan karakter orang Eropa.



“Nah sekembalinya ke Indonesia, saya merasa saya pun harus menghargai sinar matahari seperti orang Eropa. Makanya saya selalu pakai celana pendek, biar leluasa menikmati sinar matahari dan mensyukuri nikmat Tuhan.”

Tidak Selalu Pakai Celana Pendek

Pada beberapa kesempatan, sesungguhnya Om Bob tidak menggunakan celana pendek. Tidak pakai celana? Bukan begitu, tapi mengenakan celana panjang. Walau memang tidak banyak momen Om Bob menanggalkan celana kependekannya. Hanya dua atau tiga acara, yang memungkinkan banyak orang melihat Om Bob, berpakaian beda.

Yaitu pada saat menghadiri pernikahan dan ikut berdukacita pada saat melayat ke rumah yang keluarganya meninggal dunia. “Hanya di dua kesempatan itu...,” katanya.



Walaupun ada juga dua acara lain yang “memaksa” Om Bob tidak menggunakan celana pendeknya, yaitu ketika menunggang kuda (pakaian joki lengkap) dan saat bersimpuh di hadapan Sang Kuasa/sembahyang (biasanya pakai sarung).

Keluarga adalah Segalanya

Bagaimana sih kehidupan keluarga seorang Bob Sadino? Banyak orang penasaran dengan kehidupan pribadi seorang Bob. Apakah sama saja seperti yang terlihat dari luar, cuek, ceplas-ceplos? Atau sebaliknya malah serius dan galak di hadapan keluarganya? Wajar banyak orang bertanya demikian, karena sosok Om Bob sudah menjadi favorit mereka, sehingga gerak-gerik Om Bob menjadi perhatian dan kalau perlu akan dijadikan contoh.

Dia ternyata sangat mendambakan keluarga yang harmonis, antara suami istri dan anak-anaknya.

“Harmonis itu, bagaimana hubungan terutama dengan istri dulu ya... kemudian anak-anak, itu merupakan hubungan segitiga.



Ketika Anda tidak menyenangi istri, mungkin dampaknya ke anak. Kalau Anda tidak senang dengan anak mungkin dampaknya akan ke istri atau suami, jadi dampak ganda.”

Bob Sadino menjaga betul hubungan baiknya dengan istri dan anak-anak. Dia sadar, dampak hubungan segitiga suami-istri dan anak akan berpengaruh ke semua bidang, termasuk urusan bisnis. Tapi jangan harap Om Bob mendiskusikan masalah bisnis dengan keluarganya. Buat dia, hubungan dengan keluarga adalah hubungan yang tidak harus direcoki dengan urusan bisnis.

“Waktu makan dapat dirasakan bahwa ini semua adalah rahmat Sang Pencipta. Kemudian kita berkumpul lengkap, ada Bapak, Ibu, dan anak-anak. Di situ juga setelah kita makan, kita bersyukur kita mendapatkan rezeki itu. Dan berkumpul dengan anak dan istri, itu yang setiap hari saya rasakan kenikmatannya.”



Yang namanya berkeluarga pasti tidak selalu mulus jalannya. Tidak jarang ada pertentangan atau pertengkaran baik antara suami dengan istri maupun dengan anak-anak. Tapi sikap Om Bob terhadap keluarga sangat demokratis, karena dia tidak pernah memaksakan kehendaknya. Berbeda pendapat adalah biasa dan semua orang harus paham dengan konsekuensi dari pendiriannya. Itulah cara Om Bob mendidik anak-anaknya.

“Yang dikatakan harmonis itu tidak selalu merupakan hubungan yang harus baik. Karena saya juga pernah bertikai dengan Ibu. Dengan anak-anak juga begitu. Kita saling berbeda pendapat. Maka saya katakan tadi waktu makan adalah waktu yang indah. Mau berselisih kayak apa pun juga, pada waktu makan itu semua sudah hilang. Indah sekali kan... Saya sudah melihat keindahan itu, tapi Anda mungkin menganggap bahwa makan kenapa indah. Karena Anda belum melalui itu.”



Bulan Juli 2007, genap 40 tahun Bob Sadino mengarungi hidup bersama istrinya Soelami Soejoed. Tentu saja 40 tahun bukan waktu yang sebentar untuk mengetahui karakter masing-masing. Maka, jika sekarang Anda tanya bagaimana hubungan mereka, jawaban yang keluar tentu berbeda dengan jawaban dari pasangan yang baru belasan tahun berkeluarga.

“Sedikit filosofi, awal-awalnya manusia, umur-umur Anda itu berpikirnya katakanlah tebal sekali dipakai logika. Dalam arti kata yang ini benar dan ini salah. Ini hitam, itu putih. Tajam sekali perbedaan itu. Jadi nanti lama-lama kalau Anda sudah ada umur, ah... gak salah-salah amat, yang salah juga bisa benar juga, yang benar juga bisa jadi salah. Ketika Anda lebih banyak memakai logika, nanti pada suatu umur berbeda, Anda sudah masuk pada suatu daerah *wisdom*. Yang hitam itu *gak* hitam-hitam amat. Bisa Anda jadikan kelabu, bisa Anda jadikan putih juga. Itu yang dikatakan orang bijaksana atau *wisdom*.”



Dengan kebijaksanaan semacam itu, Om Bob dan istri mampu mengarungi keluarga sampai 40 tahun. Lagi pula buat Om Bob, istri bukan sekadar pasangan hidup keluarga pun bukan hanya pelengkap hidup, melainkan lebih dari itu. Peran mereka terhadap keberhasilan seluruh usahanya begitu terasa. Bahkan pada awal membangun bisnis, sang istrilah yang menyokong habis-habisan perjuangannya. Tanpa sokongan istri, mungkin tidak ada yang namanya Kem Chick, Kem Food, atau Kem Farm.

“Saya tanpa istri saya, ibarat seonggok sampah di atas meja. *I’m like a shit on the table...* Itu gambaran saya tanpa istri.”

Seorang yang hebat seperti Bob Sadino saja menganggap dirinya tidak berarti apa-apa tanpa istrinya, tanpa keluarganya.

Bagaimana dengan kita?

Mendidik Anak? Biarkan Saja

Dalam mendidik anak, Om Bob membiarkan saja keinginan anak mau apa. Dia mau sekolah boleh tidak sekolah juga tidak apa-apa. Bob tidak pernah mengarahkan anak untuk begini atau begitu. Biarkan saja! Tapi karena teman-temannya sekolah, maka anak Om Bob juga sekolah seperti anak lainnya.

“Saya tidak pernah membimbing anak untuk menjadi apa pun. Buat saya, anak punya dunianya sendiri dan dia boleh memilihnya dengan bebas. Saya tidak punya hak sedikit pun untuk mengusik dunianya. Yang saya lakukan hanyalah menyediakan apa yang mereka inginkan. Mau sekolah tinggi? Saya carikan sekolah paling baik. Mau makan enak? Saya sediakan makanan yang enak.”



Anak-anak Om Bob beruntung karena punya orangtua kaya. Dulu orangtua Om Bob tidak kaya.

“Maka sekarang yang saya katakan kepada anak-anak, silakan saja berbuat seenaknya, tapi nanti kalau aku sudah mati, *rasain luh!* Hanya itu saja. Saya tidak punya keinginan sedikit pun untuk menjadikan anak sebagai penerus bisnis. Biarkan saja!”

Anak pertama Om Bob melanjutkan kuliah ke jurusan hotel. Om Bob mencarikan kampus paling baik di bidang hotel di Swiss. Anaknya belajar banyak di sana, bahkan berlebihan. Seharusnya selesai 3 atau 4 tahun, tapi dia melar lebih lama.

“Saya marah? Tidak! Saya biarkan dia memilihnya sendiri dan merasakan akibatnya sendiri. Dia memang terlambat lulus, tapi kalau kita tanya tentang Eropa dia tahu sampai ke pelosok-pelosoknya. Teman dia pun tersebar di seluruh Eropa. Dia mendapatkan dampak dari lamanya kuliah di Eropa. Saya biarkan saja!”



Sepulanganya dari Eropa apakah Om Bob meminta anaknya ikut bisnis? Tidak. Pengusaha nyentrik ini membiarkan anaknya memilihnya sendiri. Eh ternyata sang anak malah maunya menjadi pedagang pecel lele di pinggir jalan. Teman-teman Om Bob bilang, “Gila tuh si Bob masa anaknya disuruh jualan pecel lele.”

“Saya senyum saja, karena saya tidak pernah menyuruh apa-apa, itu pilihannya sendiri. Buat saya tidak masalah, lulusan kampus perhotelan terbaik di Swiss terus jualan pecel lele. So *what gitu lho?*”

Bagaimana dengan di rumah?

Seperti apakah Om Bob mendidik anak-anaknya?

“Di rumah juga saya tidak pernah membicarakan bisnis dengan anak-anak. Saya memberikan kasih sayang kepada mereka dan mereka pun sebaliknya. Kami saling mendukung, tapi tidak ada saling memaksakan kehendak. Kami bebas untuk berbeda



pendapat. Anak saya yang kedua pun sama seperti kakaknya, dia berjalan sesuai keinginannya sendiri. Saya hanya mendukung dan membiarkannya...”

Digital publishing/KG-3/GC

Iqra Itu Bukan Hanya Membaca

Meski mengaku tidak punya pendalaman agama yang memadai, tapi beberapa pandangan Bob Sadino dari sudut spiritual, jauh melebihi kebanyakan orang. Bahkan mungkin para pemuka agama sekalipun. Dengan penampilannya yang hanya bercelana pendek, siapa yang mau mendengarkan Bob dari sudut spiritual. Buat orang Islam, laki-laki wajib menutup auratnya sampai lutut. Jadi kalau masih memperlihatkan paha, maka dia sudah melanggar aturan aurat tersebut.

Tapi Bob Sadino berbeda. Meski selalu memperlihatkan paha “tuanya”, otak dan pemikirannya istimewa. Judul di atas hanyalah menjadi salah satu contoh bagaimana seorang Bob



Sadino memahami agamanya, yaitu Islam. Ayat pertama yang diturunkan Tuhan adalah Iqra, yang arti harfiahnya adalah membaca. Kebanyakan muslim sepakat membaca bukan hanya melihat deretan huruf dalam kitab suci atau buku. Membaca bisa bermakna melihat segala sesuatu yang terhampar di muka bumi, dan terbentang di ruang angkasa. Semua harus dibaca dan dimaknai serta dimengerti sebagai mahakarya Tuhan. Sejauh ini tafsir tersebut sudah cukup.

Buat Om Bob, tidak cukup sampai di situ. Makna Iqra, jauh melebihi hanya sekadar membaca, baik membaca huruf dalam kitab suci maupun huruf-huruf Tuhan dalam bentuk makhluk ciptaannya. Kalau hanya membaca, manusia masih belum terlalu aktif mencari makna terdalam dari sebuah fakta. Malah cenderung pasif, antara lain dengan sikap menerima apa pun yang sudah diciptakan Tuhan. Sebagai seorang manusia, Bob memilih untuk memaknai Iqra sebagai perintah Tuhan untuk selalu bertanya. Jadi Iqra tidak sekadar membaca, melainkan



juga bertanya, “Kenapa begini? Kenapa begitu? Ini maksudnya apa?”

Dengan banyak bertanya seperti itu, maka manusia akan selalu terpacu untuk mendapatkan jawabannya. Jika membaca saja, manusia hanya akan mendapatkan dua pilihan yaitu menerima atau menolak. Tapi, dengan bertanya, sejuta jawaban sudah menanti di luar sana. Manusia akan lebih maju dan bertumbuh, sehingga selalu bisa memperbaiki diri.

Pemahaman semacam ini jauh di luar pakem yang selama ini diyakini sebagian kecil muslim. Ya sebagian kecil, karena sebagian besar malah tidak punya pakem apa-apa (tidak paham) terhadap makna Iqra. Bahkan mereka yang punya penampilan luar sangat religius sekalipun, seperti perempuan berjilbab, laki-laki berjubah plus janggut, belum tentu punya pemahaman mendalam tentang makna satu kata ‘IQRA’.



“Sebenarnya saya kasihan dengan mereka yang berpenampilan religius, tapi tidak bisa memahami perintah Tuhan...,” ungkapnya. Padahal penampilan Bob Sadino, jauh di luar pakem mereka...

Sebuah perbincangan unik terjadi di sebuah stasiun televisi terkait perintah iqra antara presenter senior Riza Primadi dengan Bob Sadino. Ini bisa menjadi contoh tentang pemahaman Iqra.

Om Bob: Kamu tahu itu Nabi Muhammad, apa perintah pertama untuk beliau?

Riza: IQRA... BACA...

Om Bob: Apa yang dia baca?

Riza: Al-Quran.

Om Bob: Goblok kamu.

Om Bob: Apa yang dia baca? Quran? Lah Quran-nya belum jadi kok.



Surah pertama turun itu kan Iqra yang artinya baca yang pasti dia bukan baca Al-Quran, lah baru turun surat pertama. Jadi apa yang dia baca? Yang dia baca itu alam semesta. Dan dia itu bukan orang bodoh yang tidak bisa membaca. Dia keponakan seorang saudagar kaya di Arab. Ke mana semua nalar orang-orang ini. Masa mau punya nabi bodoh. *Gak* mungkin lah dia bisa bawa pengaruh yang begitu besar dengan Islam & Qurannya bila dia bukan orang yang pintar.

Membaca itu adalah salah satu kunci sebuah kesuksesan. Baca apa saja yang kamu bisa baca, bukan hanya buku dengan teori, tapi juga gerak-gerik manusia beserta alamnya, maka nanti kau akan temukan apa itu sukses.

Doa Saya, “Semoga Masuk Neraka!”

Tidak banyak orang tahu bagaimana kehidupan spiritual Bob Sadino. Dengan gayanya yang asal dan nyentrik plus celana sangat pendeknya, mungkin orang akan menduga, Bob Sadino tidak punya kehidupan spiritual yang memadai. Anggapan itu bisa jadi benar atau sebaliknya sama sekali keliru. Bila menyimak sebagian kata-katanya yang sering keluar dari mulutnya, mungkin saja anggapan itu benar. Simak saja misalnya, kalimat yang meluncur ketika ditanya apa doa Bob setiap hari?

Jawaban Bob Sadino sempat membuat Rhoma Irama, penyanyi dangdut yang selalu berpenampilan luar sangat spiritual, terkaget-kaget. Waktu itu, Rhoma menjadi pembawa acara sebuah program religius. Dia bertanya pada Om Bob, “Apa doa Om setiap hari?”



Dengan santai Om Bob menjawab, “Kalau orang lain berdoa meminta masuk surga, maka saya setiap hari berdoa kepada Tuhan semoga saya masuk neraka!”

Mendengar jawaban itu, Rhoma Irama terkejut bukan kepalang, sampai-sampai hampir melompat dari tempat duduknya. Dia tidak menyangka akan mendapatkan jawaban luar biasa dan terkesan sangat sombong. Bagaimana mungkin seorang anak manusia yang tidak punya daya dan upaya, berani-beraninya meminta masuk neraka pada Tuhan.

Tapi bila ditelisik lebih jauh isi ucapan Om Bob itu, Anda akan mulai mengatakan, “Bener juga Om Bob.” Penjelasan sangat lengkap tentang doa masuk neraka, kami dapatkan ketika mengadakan pertemuan terbatas sejumlah pengusaha dan wartawan dengan Bob Sadino, di Paxxi Restoran.

Apa penjelasan masuk akal nya?



Terserah Anda akan menyetujui atau menolak penjelasannya, tapi kami yang hadir saat itu menyadari bahwa kamilah yang selama ini keliru dan mulai introspeksi diri. Kata Om Bob, “Saya menyadari, sudah berlumuran banyak dosa. Maka saya malu sama Tuhan kalau meminta masuk surga!”

Kami mulai terperangah, dan saya teringat sebuah bait lagu milik grup musik Ungu. “Aku manusia yang takut neraka, tapi aku juga tak pantas di surga.”

“Daripada Anda yang sudah tahu berlumuran dosa, tapi tetap ngotot mau masuk surga,” sambung Bob, “Apakah Anda tidak malu sama Tuhan? Terus berbuat dosa dan maksiat tapi tetap minta masuk surga! Mending saya dong.”

Teman kami yang ditunjuk-tunjuk Om Bob sebagai contoh manusia penuh dosa, menunduk dan mengangguk tanda setuju.



“Lebih baik Anda memperbaiki hidup Anda, jangan lagi berbuat terlalu banyak dosa dan perbanyak berbuat baik kepada orang lain. Tanpa minta masuk surga pun, Tuhan pasti akan menempatkan Anda ke sana...”

Sebagian besar dari kami, tenggelam dalam pikirannya masing-masing. Sedangkan saya mulai menyenandungkan lagu Ungu dalam hati:

Andai ku tahu...

Kapan tiba ajalku...

Ku akan memohon Tuhan tolong panjangkan umurku.

Andai ku tahu kapan tiba masa ku

Ku akan memohon Tuhan jangan ambil nyawaku...

Aku takut akan semua dosa-dosaku,

Aku takut dosa yang terus membayangi ku.

Ampuni aku dari segala dosa-dosaku



Aku manusia...
Yang takut neraka
Namun aku juga
Tak pantas di surgaaaaaaaaa....

Andai ku tahu

Digital publishing/KG-3/IGC

Di Depan Kakbah Hanya Bisa Tersenyum

Bob Sadino mengaku beragama Islam sejak dilahirkan. Tapi, sampai tahun 1982, dia sama sekali tidak mengerti agama dan tidak juga menjalankan kewajiban sebagai seorang muslim. Selama puluhan tahun, dia tenggelam dalam urusan duniawi yang sangat melelahkan dan menguras tenaga serta pikirannya, meski sangat dinikmatinya. Sampai pada suatu hari...

“Pa, aku kok tidak pernah melihat Papa sholat?” pertanyaan itu keluar dari mulut putri pertamanya, pada pertengahan tahun 1982.



Pertanyaan anaknya itu bagaikan petir di malam sepi, ‘menggelegar’. Jiwa Bob Sadino langsung bergetar dan terus memikirkan isi kata-kata putrinya itu. Gelisah, resah. dan banyak lagi perasaan lain ketika itu. Tapi itu tidak berlangsung lama, karena Bob memang selalu menghadapi berbagai masalah dengan senang hati dan enteng.

Maka sehari setelah pertanyaan anaknya, giliran dia yang memberikan pertanyaan. Kali ini bukan kepada anaknya, melainkan kepada sang istri.

“Bu... mau berangkat ke Mekkah nggak? Umroh yuk...”

‘Duarrrr’ petir kedua menghantam telinga istri Bob Sadino. Dia tidak mengira sama sekali, suami yang dikenalnya selama belasan tahun mengajukan pertanyaan dan ajakan semacam itu.

Apa jawaban sang istri?



Tentu saja jawabannya ‘iya’, karena tidak lama kemudian mereka berangkat ke Mekkah untuk umrah. Padahal, saat itu Bob Sadino sama sekali belum mengerti tata cara ritual Islam tersebut. Bahkan Bob mengaku tidak bisa gerakan sholat dan tidak hafal satu surah Al-Quran pun termasuk surah Al-Fatihah, yang harus dibaca setiap sholat. Ketika sudah berada di depan Kakbah, Bob hanya tersenyum-senyum saja. Ya, dia hanya tersenyum tanpa melakukan apa pun karena memang tidak bisa. Tanpa membaca surah apa pun karena tidak ada yang dihafalnya.

“Saya sudah berusaha menghafal Al-Fatihah, tapi sulitnya minta ampun. Tidak bisa sama sekali,” ceritanya, “Ya sudah di depan Kakbah saya hanya tersenyum saja.”

Buat Bob Sadino, peristiwa itu sangat luar biasa. Bagaimana tidak, dia yang merasa penuh dengan dosa dan tidak pernah melaksanakan perintah ritual agama, tetap mendapatkan panggilan Allah ke tempat suci Mekkah. “Perasaan itu yang



muncul ketika berada di depan Kakbah, makanya saya hanya tersenyum saja.”

Besoknya setelah berjumpa dengan Kakbah, Bob Sadino bisa menghafal Al-Fatihah dan langsung lancar menjalankan sholat. “Luar biasa... setelah tersenyum di depan Kakbah, semua menjadi lebih mudah.”

Setahun kemudian, Bob Sadino dan istri melanjutkan ritual ibadahnya dengan menjalankan haji. Tentu rasanya berbeda dengan ketika pertama kali bertemu Kakbah waktu umrah. Meski sudah haji, sepulang dari Mekkah Bob Sadino tetap saja Bob Sadino, yang selalu berpenampilan seadanya, santai dan cuek. Tidak ada peci putih di atas kepalanya yang menandakan seseorang sudah menjadi haji. Tidak ada sorban putih melilit di pundaknya dan tidak ada embel-embel huruf H (kependekan dari kata haji) di depan namanya. “Saya paling sebel kalau ada orang yang nambahin nama saya dengan H di depannya.”



Yang ada hanyalah selembaar kemeja putih dan seutas celana pendek berbahan jeans, yang selalu membungkus tubuhnya di mana pun, ke mana pun, bertemu siapa pun.

“Terserah orang mau bilang apa, tapi inilah saya... emang gue pikirin.”

Digital publishing/KG-3/IGC

Menyebalkan tapi Menarik

“Anda itu orang yang menyebalkan setiap berbincang dengan Anda saya seperti naik roller coaster, tapi Anda menarik...” itulah ungkapan spontan wartawati majalah *Swa*, Firdanianty, ketika berkesempatan berdiskusi dengan Bob Sadino di rumah asrinya di kawasan Cirendeui Jakarta Selatan.

Buat orang yang baru mengenal Bob, sosok kontroversi ini memang menyebalkan. Semua gerak-gerik, penampilan dan perkataannya, lebih sering tidak mengenakan dibanding menyejukkan. Pokoknya menyebalkan. Apalagi ketika dia dengan seenaknya menjawab pertanyaan wartawan, “Terserah saya dong mau jawab apa...,” katanya suatu ketika. “Itu pilihan saya,



kenapa Anda yang sewot.” Jawaban semacam itu bisa membuat mati kutu seorang wartawan, tapi menantang buat wartawan yang lain, karena yakin dalam diri Bob banyak sekali yang bisa digali.

Tapi intinya, kesan pertama memang tidak menggoda melainkan menyebalkan dan membuat kesal. Baru setelah beberapa saat berbincang dengannya, tersembullah berbagai hal yang bisa kita amini. Ucapannya yang sering bombastis, kontroversi atau tidak masuk akal, berubah perlahan menjadi suatu yang bisa dipahami. Kesan sombong atau angkuh pun luruh, setelah sekian lama bercengkerama. Ternyata, Bob Sadino orangnya *low profile*.

Beberapa potongan kisah ini mungkin bisa menggambarkan bagaimana rendah hatinya seorang Bob, meski sudah diberkahi kesuksesan dan dibanjiri harta melimpah.



Suatu hari, Bob mengendarai sepeda motor besarnya berkeliling santai, di seputaran rumahnya di Cirendeui Jakarta Selatan. Menjelang masuk ke halaman rumah, dia melihat seorang anak muda sedang santai di pinggir jalan. Di depannya terlihat sepeda motor besar juga yang sedang diparkir. Tanpa sungkan, Bob menghampiri anak muda itu dan mengajaknya ngobrol padahal dia tidak mengenal anak itu.

Sekian menit berbicara, tidak lama kemudian Bob mengajak anak muda itu masuk ke rumahnya dan bercengkerama di sana ngobrol ngalor-ngidul. Kisah ini sangat membekas di hati si anak muda. Dia tidak menyangka seorang Bob Sadino yang sering dilihatnya di televisi dan koran, ternyata sangat supel dalam bergaul, bahkan dengan orang yang baru dikenalnya sekalipun.

Pada kesempatan lain, Bob Sadino mendapat giliran dikerjai sebuah program televisi, yang biasa membuat kesal selebriti. Dalam sejumlah episode sebelumnya, program ini sukses



membuat “marah” para selebriti dengan berbagai trik. Tapi tidak dengan Bob Sadino, karena trik yang dijalankan program tersebut gagal memancing emosi bos Kem Chick tersebut. Padahal, bila diterapkan kepada selebriti lain, mungkin saja emosinya akan terpancing. Kami kutipkan sebuah cerita yang ditulis seorang *blogger* di sebuah website:

“Ada yang tahu Bob Sadino?

Seorang pengusaha sukses yang selalu berpenampilan apa adanya dan sering kali hanya mengenakan celana jins pendek serta kemeja lengan pendek? Hmm... pasti banyak yang tahu dan mengenalnya meski hanya lewat berita dan layar kaca. Sudah lama sekali saya kagum terhadap entrepreneur satu ini. Kagum terhadap kerja kerasnya, kagum terhadap kegigihannya dan terlebih kagum terhadap gaya hidupnya yang tak pernah berubah meski Om Bob (panggilan akrabnya) telah menjadi seorang miliuner.



Apalagi ketika menyaksikan Om Bob dikerjain dalam acara “Cengar-Cengir” yang ditayangkan SCTV pada Minggu (7/5) kemarin, semakin bertambah kekaguman saya terhadapnya. Ketika publik figur lain mencaci-maki, marah-marah dan membanggakan dirinya saat dikerjain tim Cengar-Cengir, tapi Om Bob hanya berjalan mondar-mandir tanpa mengeluarkan kata-kata kotor sedikit pun.

Ceritanya, Om Bob yang sudah terlambat untuk bertemu rekan bisnisnya hendak keluar dari halaman rumahnya, tetapi sebuah mobil yang “mogok” menghalanginya. Sopir Om Bob meminta pemilik kendaraan untuk meminggirkan mobilnya agar mobil Om Bob bisa jalan. Sekian lama, permintaan sopirnya tak dipenuhi, akhirnya Om Bob keluar sendiri dan meminta pemilik kendaraan itu untuk minggir, karena dirinya sudah terlambat untuk bertemu klien.



Setelah halangan pertama dilewati, mobil Om Bob kembali melaju, tapi tak jauh dari tempat itu, kembali mobil yang lain menghadangnya dengan alasan ban kempes. Meski waktu yang dimilikinya untuk bertemu klien telah habis, namun Om Bob tidak menunjukkan kemarahan yang berlebihan. Padahal, klien yang akan ditemuinya itu bernilai miliaran rupiah. Bayangkan, seandainya bukan seorang Om Bob, bisa jadi sumpah-serapah atau caci-maki segala isi kebun binatang akan keluar dari mulut orang yang mengalami hal ini. Tapi, dengan santainya Om Bob tetap bersikap tenang dan dengan sopan terus meminta pemilik kendaraan untuk meminggirkan dahulu mobilnya. Bahkan, ketika pemilik kendaraan yang menghalanginya berniat meminjam dongkraknya, Bob Sadino hanya geleng-geleng kepala dan berkata, 'Lha... malah mau minjam dongkrak dia. Ya udah kamu ambil di mobil saya deh.'



Sedemikian sabarnya seorang Bob Sadino sehingga masih bisa bersikap sopan meski bisnis miliaran rupiah sedang dipertaruhkan.

Salut Om Bob dan moga-moga Om Bob belum lupa sama saya.”

Dua kisah tersebut menggambarkan sisi lain seorang Bob Sadino. Padahal, biasanya dalam setiap diskusi atau seminar, kata-kata yang keluar dari mulutnya sering membuat merah kuping lawan bicara, misalnya *‘goblok kamu’*, *‘taik kucing itu semua’*, *‘omong kosong aja kamu’*, *‘bullshit-lah’*, dan lain sebagainya. Buat sebagian orang, tentu sangat tidak menyenangkan dan menyebalkan, seperti kata wartawati majalah *Swa* tadi. Tapi setelah membaca seluruh artikel di buku ini, dia ternyata tidak hanya menarik melainkan sangat menarik!

Menuju Wisdom

Oleh Bob Sadino

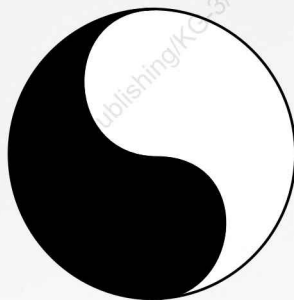
Untuk mengakhiri buku ini, saya ingin berbagi sesuatu yang sangat bermanfaat buat Anda. Mungkin dengan mengetahui proses ini, Anda akan memahami dan menemukan berbagai kebijaksanaan dalam hidup. Proses ini saya bagi dalam tiga tahapan dan saya gambarkan dalam bentuk lingkaran. Persis seperti lingkaran yang tergambar dalam cover buku ini dan terurai pada halaman bagian pertama, bagian kedua, dan bagian ketiga buku ini.

Anda mungkin bertanya-tanya, “Ini maksudnya apa?” Pada halaman bagian pertama misalnya, terlihat lingkaran yang terbagi dua oleh garis dan masing-masing bagian berwarna hitam



dan putih. Di bawahnya tertulis hitam putih, salah benar, dan seterusnya. Lalu pada bagian kedua, warnanya menghilang dan yang tersisa hanya garis kelokan yang membagi dua lingkaran. Pada bagian ketiga, garis pemisah pun lenyap, sehingga yang terlihat hanya lingkaran putih saja.

Apa maksudnya?



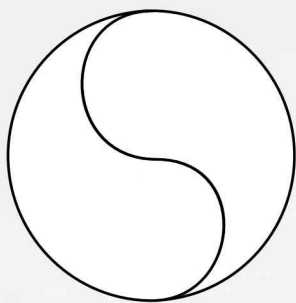
Lingkaran pertama terbelah oleh garis yang berkelok. Sisi sebelah kiri berwarna hitam, sedang sisi lainnya putih. Lingkaran ini menggambarkan bahwa pada tahap awal kehidupan seorang manusia, selalu melihat segala hal secara hitam-putih, terang-gelap, salah dan benar. Pandangan hidupnya penuh dengan



kesaklekan, pokoknya begini pokoknya begitu, saya benar yang lain salah. Saya melalui proses ini pada tahap awal kehidupan saya, demikian juga sebagai besar manusia.

Pada tahap awal ini, biasanya kita sering mengalami tekanan batin karena banyak hal yang tidak sesuai dengan pandangan kita. Kok banyak orang yang berbuat jahat? Kok tega-teganya mereka berbuat seperti? Tekanan juga muncul karena banyak harapan yang tidak menjadi kenyataan. Mau jadi pengusaha gagal terus. Tetap jadi karyawan stres juga. Pada tahap ini, hidup Anda hanya terdiri atas dua corak saja, hitam atau putih. Tidak berwarna! Ketika mendapatkan keberhasilan, Anda gembira bukan main dan merayakannya. Dunia seolah milik sendiri. Sebaliknya saat mengalami kegagalan, Anda bersedih. Dunia seperti kiamat, seakan-akan tidak ada harapan.

Biasanya, seorang manusia melewati masa ini sejak lahir sampai usia 30–40 tahun.

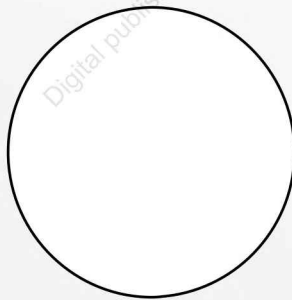


Pada lingkaran kedua ini, hanya terdapat sebuah garis berkelok saja, yang membagi dua lingkaran. Tidak ada lagi hitam dan putih di kedua bagiannya. Hidup menjadi abu-abu, ternyata yang salah bisa benar dan yang benar bisa juga salah. Yang selama ini dianggap 100 persen keliru, ternyata di dalamnya bisa juga berisi kebenaran. Ketika gelap, tidak sepenuhnya gelap karena ada sedikit cahaya terang. Malam yang berabad-abad lalu gelap-gulita, kini bisa menjadi terang-benderang selamanya. Pandangan hidup Anda berubah!

Kala mengalami kegagalan pun, Anda bisa memperoleh pelajaran berharga dari kegagalan tersebut. Saat gembira, mungkin



saja terdapat bibit bencana. Semua hal mungkin terjadi meski secara kasat mata, tidak terlihat. Anda sudah berpikir lebih bijaksana, tanpa harus menanggalkan keyakinan, karena ternyata memang betul, yang salah belum tentu salah 100 persen, demikian pula yang benar. Anda masih banyak harapan atau impian, tapi tidak menjadi kecewa bila tidak tercapai. Anda masih punya nafsu, tapi bisa mengendalikannya. Biasanya, manusia mengalami fase seperti ini pada usia 40–60 tahun.



Fase terakhir berupa lingkaran kosong, tanpa hitam putih dan tidak lagi terbagi dua. Dia polos. Bila Anda sudah memasuki fase ini, hidup sudah seperti air. Mengalir begitu saja. Kalau bertemu



kayu, ditembusnya atau belok ke arah lain. Bila ada lubang, kadang dimasuki dan dilewatinya, tidak jarang pula berbelok. Bila ada ranting di tengah jalan, mungkin disingkirkannya. Kerap juga dia berbalik karena membentur dinding.

Hidup tidak lagi terbagi dua hal hitam putih salah benar terang gelap. Melainkan sama saja. Anda sudah ikhlas menjalani hidup tanpa ada lagi keinginan dan harapan. Anda pun sudah sepenuhnya menyerahkan jiwa raga buat yang Maha Kuasa. Istilahnya, Anda sudah *total surrender*! Tidak ada lagi yang Anda cari dalam hidup ini, apalagi hanya sekadar materi. Anda sudah memasuki dunia *wisdom*. Dunia yang penuh dengan kebijaksanaan...

Biasanya, manusia baru bisa mencapai tahap ini pada usia di atas 60 tahun. Ironisnya banyak juga orang yang sudah berusia di atas 60 tahun, tapi masih bergerak pada fase lingkaran kedua. Bahkan mungkin di fase pertama. Saya perlu kasihan pada



orang seperti itu. Di sini lain, ada juga anak berusia muda—baru 20-an tahun atau 30 tahun—tapi hidupnya sudah dipenuhi kebijaksanaan fase ketiga.

Saya sudah berada di fase lingkaran ketiga sejak lama. Karena saya sudah tidak pernah berharap, tidak punya keinginan lagi, tidak punya tujuan, dan tidak pernah punya rencana. Yang saya lakukan hanyalah, mengalir saja, lakukan saja. Ikhlas dan *total surrender*.

Anda termasuk kategori yang mana?

KOMENTAR

Bob Sadino adalah sosok yang langka dari komunitas orang GOBLOK di negeri ini. Di tengah orang pintar yang sudah tidak mau belajar, Om Bob menjadi pembelajar. Belajar dari level paling bawah dan beliau dapat apa yang diinginkan. Jika Anda ingin seperti beliau, TETAP-LAH GOBLOK! TETAPLAH BELAJAR!

Zainal Abidin, *Provokator Bisnis Mantan Rektor Institut Kemandirian Republika*

Kadang saya merasa iri setiap melihat Om Bob, dengan usia yang tidak bisa dikatakan muda lagi tapi semangatnya seperti pemuda 20-an tahun. Masih tetap bergairah menyampaikan pikiran, ide, dan gagasan yang jernih untuk generasi mendatang. Meski orang kadang salah

mengerti dengan penampilan dan gaya penyampaiannya yang memang khas Bob Sadino, tapi percayalah Om Bob yang saya kenal memiliki hati yang tulus, putih, dan bersih. Semoga hidayah dan petunjuk Allah selalu bersama Om Bob dan kita semua.

Valentino Dinsi, penulis buku bestseller '*Jangan Mau Seumur Hidup Jadi Orang Gajian*'

GOBLOK (*Useful idiot*) merupakan gaya belajar yang tidak lazim diajarkan pada lembaga pendidikan formal. Tapi BOB SADINO berani memakainya sebagai proses pembelajaran. Mulai dari praktik (*Doing*) lalu kemudian terdengar (*Auditory*). Kisah suksesnya sudah muncul di mana-mana dengan komitmen yang khas dan berbeda plus keunikannya yang selalu mengenakan celana pendek.

Evie Ngangi, wanita pengusaha bidang pendidikan

Om Bob merupakan aset para pengusaha di Indonesia, karena keunikan beliau yang tidak dimiliki oleh pengusaha lain yang saya kenal. Prinsip-prinsip dasar bisnis yang dijalankan Om Bob mematahkan ilmu ekonomi yang saya pelajari di kampus. Saya banyak belajar GOBLOK dari beliau agar bisa dahsyat luar biasa seperti Om Bob, dan bisa lebih banyak beribadah.

Tedjodiningrat Brotoasmoro, pengusaha fitness center,
Jakarta Entrepreneur Club

Kalau ada komentar Om Bob yang tidak akan pernah saya lupakan adalah saat beliau tahu bahwa saya sedang mengambil gelar doktor, “Kamu itu pintar tapi GOBLOK Handoko, sudah tahu ilmu basi masih kamu pelajari.” Dan itulah Om Bob yang saya kenal; penuh dengan kontroversi, sarat akan inovasi, percaya diri tinggi, dan tanpa basa-basi.

Handoko Wignjowargo, konsultan Maestro, mantan
MD Century 21

Beliau dalam pandangan saya adalah seorang “kiai tanpa sarung”. Penuh dengan makna spiritual.

Rudy Hadi Purnomo, Ayam Goreng Fatmawati

Cerminan dari sebuah hasil ketekunan, kerja keras, dan kesetiaan pada sebuah pilihan. Itulah BOB SADINO.

Novy Wijaya, Program Director Delta FM

BOB SADINO itu ibarat Belakas, perkakas pekerja yang keras dan tajam.

Ketut Teja, Vice Rektor Swis German University

BOB SADINO adalah sosok manusia langka Indonesia yang superberani untuk berpikir lateral dan bertindak beda. Meski suka *nyeleneh* di luar orbit kebanyakan kita, tapi saya suka sekali dengan pola pikirnya yang bebas, sering kali *out of the box*! Om Bob berhasil menjadi DIRINYA SENDIRI. Bravo Om!

Jackie Ambadar, pemilik Le Monde,
Entrepreneur of The Year 2004

Etos kerja entrepreneurship Om Bob perlu kita contoh. Beliau “berhasil” meski tidak pernah kuliah di kampus formal. Sebagai insan kampus/lulusan PT sebenarnya terbuka peluang untuk berprestasi melebihi Om Bob, asalkan menjalankan prinsip-prinsip entrepreneurship sejati seperti yang dipraktikkan Om Bob.

Ketut Swardhana Linggih, pemilik *Ganesha Exact*,
Ketua Kadin

Pertama kali meneleponnya terkesan orangnya unik tapi juga terbuka. Saya jadi bersemangat untuk bertemu langsung dengannya. Perdebatan, itulah aliran dialog pertama kami yang akhirnya menjumpai titik temu. Om Bob sangat bersemangat untuk *sharing* pengalaman kepada siapa saja. Saya telah menyaksikan sosok yang sudah membuktikan hasil dari usahanya dan wajib untuk diteladani. Tapi cernalah lebih dalam apa yang disampaikan. Bisa jadi Anda akan bingung!/? Carilah jawabannya dan Anda akan menjadi lebih cerdas.

Masbukhin Pradana, penulis buku ‘*Cara Brilliant Menjadi Karyawan Beromset Miliaran*’ dan pengusaha voucher HP

Om Bob bukan entrepreneur biasa. Beliau adalah manusia langka yang patut diteladani dan gerak langkahnya penuh dengan nilai spiritual.

Ayustana, pengusaha Bali

BOB SADINO adalah pengusaha unik yang perlu ditiru kesederhanaannya.

Sony Tulung, presenter

Om Bob adalah seorang spiritualis dengan tingkat pemahaman yang sudah melampaui kebanyakan orang. Beliau menyandarkan hidupnya total kepada Allah Swt. Kebanyakan pengusaha masih dalam tahap berpikir dengan kaca mata hitam atau putih. Sehingga persaingan yang terjadi adalah kompetisi kalah atau menang yang penuh ketegangan. Om Bob mengajarkan kepada kita untuk menjadi pengusaha dengan pola hidup “mengalir”, bahwa semua sudah diatur oleh Sang “Master Planner”.

Perjalanan hidup beliau menjadi contoh bagi kita semua bagaimana ikhlas menjalani kehidupan. Bagi beliau, hasil yang telah beliau petik seperti sekarang, semata hanyalah akibat dari tindakan yang secara konsisten terus-menerus beliau lakukan. Jika ini kita teladani, insya Allah bangsa ini tidak akan pernah mengenal krisis atau putus asa. Om Bob, adalah satu dari sedikit Guru Bangsa ini.

Fauzi Rachmanto, *entrepreneur, pemilik System Design Group Indonesia (sdgisolutions.com)*

Om Bob sejatinya seorang entrepreneur dengan pemikiran yang sarat kesederhanaan. Tentu bagi mereka yang sudah terbiasa dengan pakem keilmuan tinggi, pemikiran beliau terasa kontroversial. Pada kesempatan saya hadir dalam diskusi di rumah Om Bob, peserta terlihat seperti sekumpulan orang “bodoh” yang bertemu “maha guru”. Luar biasa! Di balik kesederhanaan Om Bob terkandung kekuatan dahsyat untuk mendorong

Anda menjadi seorang entrepreneur andal kelak. Sepak terjang Om Bob, patut disimak seperti terangkum dalam buku ini.

Murdhana, pengusaha di Bandung

Om Bob adalah manusia langka yang sangat sederhana, tapi punya pemikiran cemerlang dan jauh ke depan. Konsepnya padat, “segera memulai maka sukses hanyalah masalah waktu”. Diskusi dengan beliau patut dilakukan secara rutin, agar pengalaman beliau tergali lebih banyak dan dapat membuat hidup banyak orang menjadi sukses, berkah, dan bahagia. Terima kasih Om Bob, jangan pernah berhenti memberikan “ilmu” kepada semua orang.

I Nyoman Londen, pemilik Edola Burger

Saya menyambut dengan gembira terbitnya buku Om Bob ini. Beliau adalah pengusaha sukses tapi tetap *low profile*. Ulet dan punya *strong personality*. Beliau keras dalam berprinsip namun lembut dalam bersikap dan demokratis saat mengambil keputusan. Oleh karena itu Om Bob layak menjadi panutan untuk diteladani.

Tje Lina Wahyu, pemilik restoran Pawon Jawa Ampera

Percakapan awal dengan Om Bob terasa menjengkelkan karena beliau menjawab pertanyaan-pertanyaan dengan kesan asal-asalan. Setelah mengamati penjelasan tentang RBS baru saya menyimpulkan bahwa kiai entrepreneur Indonesia yang sesungguhnya adalah BOB SADINO. Ilmu GOBLOK ala Om Bob menggambarkan dialah sosok yang rendah hati sesuai falsafah ilmu padi.

Budi Utoyo, pemilik Leha-Leha Day Spa, Ketua Umum Jakarta Entrepreneur Club, Ketua Asosiasi Pengusaha Waralaba Indonesia (Apwindo)

Sampai 3 kali pertemuan, saya baru bisa memahami apa makna yang tersirat dari kesederhanaan “Filosofi Goblok” Om Bob. Sebetulnya jadi pengusaha ini enteng saja ngapain dibuat berat? Jadi, jangan hanya baca buku ini 1 kali, minimal 3 kali dan renungi setiap kata-katanya, di situlah akan Anda temukan kunci sukses sejati. *Fight!*

Jaya Setiabudi, *Entrepreneur Camp*

Mengenai kepiawaian Om Bob di dunia entrepreneur sudah tak diragukan lagi. Siapa sih yang nggak kenal Bob Sadino? Tetapi bagi saya, seorang Bob Sadino bukan sekadar pakar entrepreneur tapi lebih dari itu. Bob Sadino itu seniman entrepreneur. Ada dua kata kunci seorang seniman. Pertama, BEBAS dan kedua, MENCINTAI. Dua kata itu, saya kira melekat erat pada diri Om Bob. Beliau adalah orang bebas, merdeka dari segi pemikiran, pendapat, penampilan, dan lain sebagainya. Dan itu semua menjadi sempurna, manakala beliau begitu mencintai diri beliau, hidup ini dan karyanya.

Made Teddy Artiana, *CAMPUHAN PHOTOGRAPHY*

Saya pribadi selalu mengagumi sosok Bob Sadino karena kejujurannya dalam berekspresi. Buatku beliau adalah seorang figur yang unik, tetap bersahaja dalam limpahan kekayaannya dan juga berani melawan arus dalam mempertahankan keyakinannya tapi justru dengan caranya yang unik pula membuatnya mampu meraih kesuksesan seperti sekarang.

Lies Sudianti, *Founding the PROFEC*

Om Bob adalah sosok yang menyebalkan, karena setiap berdiskusi dengan dia, kita selalu diajak bingung dan seperti naik *roaler coaster*. Meski selalu berakhir dengan kebingungan, tapi Om Bob adalah orang yang sangat menarik.

Firdanianty, *wartawan majalah Swa*

He is a simple person. The way he speaks, he is so simple. I like that.

Eli Hesa, *Elshinta.com*

*Pengalaman hidupnya begitu kaya
dan penuh warna.*

*Semakin digali, kian mengilap
maknanya.*

*Andai saya punya dua atau tiga
kolam tinta, belum tentu cukup untuk
menuliskannya...*

EPILOG

Dihujat Sang Master!

Apakah tulisanku bagus? Ternyata tidak. Tulisanku buruk. Paling tidak itulah pendapat seorang suhu kehidupan, yang aku tulis beberapa pemikiran dan pendapatnya beberapa waktu lalu. “Ini tulisan apa sih, tidak mengalir begini,” umpatnya membuat hatiku panas. “Kamu juga tidak tahu ilmu manajemen dan tidak mengerti bahasa Inggris, Goblok!” lanjutnya.

Dua hal terakhir itu kuterima dengan lapang dada. Tentu pengetahuan sang master tentang manajemen dan bahasa Inggris,



sangat hebat. Dia memimpin perusahaan besar puluhan tahun dan sempat mengubek-ubek Eropa selama belasan tahun. Tidak ada yang meragukan kemampuannya di bidang itu. Apalagi, dia juga sudah membuktikan sukses menjalankan bisnisnya menjadi pengeksport bahan pangan olahan ke Jepang, sebuah pasar yang sangat sulit ditembus.

Aku? Justru sedang belajar banyak padanya. Meski ucapannya keras dan menyebalkan, itu jauh lebih baik daripada diabaikannya. Aku bukan apa-apa dan bukan siapa-siapa. Aku pun masih ingusan dalam gebyar dunia tulis. Aku malah merasa sangat beruntung bisa belajar langsung pada suhu kehidupan dunia ini. Bak mendapatkan durian runtuh, kala datang kesempatan menulis segala tindakan dan pikiran tokoh besar tersebut serta merangkumnya ke dalam bentuk buku. Sebuah buku sederhana yang bukan biografi tapi sangat sarat dengan makna. Hmm, sungguh besar nikmat Allah kepada hamba-Nya.



Tapi bisakah aku menulis? Aku jadi gamang, ragu, surut percaya diri saat itu. Resah plus tertekan mental oleh ucapan-ucapan sang master. Apalagi ketika buku hasil tulisanku yang sudah selesai cetak sebanyak 10.000 (sepuluh ribu) eksemplar, ditolak sang master. Dia tidak mau hasil tulisanku yang katanya buruk ini, tersebar. “Kalau tahu begini hasilnya, saya tidak akan mau dibikinin buku,” dia masih kesal dengan gaya nonverbal yang khas. “Dari dulu, saya tidak mau dibuatkan buku karena takut seperti ini.” Master yang satu ini memang apa adanya. Gaya bicaranya ceplas-ceplos dan tidak peduli tanggapan lawan bicaranya. Buat dia, apa yang menurutnya benar itulah yang disampaikan.

Meski gayanya santai dan terkesan *slebor*, untuk urusan menulis dia sangat teliti. Hasil tulisanku dikoreksinya dengan sangat detail. Dia memelototi setiap deretan huruf, yang kusun menjadi segudang makna. Begitu menemukan kekeliruan, langsung dicoret dan keluarlah kata-kata saktinya, “Goblok kamu.” Dalam



naskahku sepanjang hampir 200 halaman, lumayan banyak coretannya yang ditambahi dengan kata bonus tadi, “Goblok kamu!”

Sebenarnya bisakah aku menulis? Kata para editor sebuah penerbitan terkemuka di Jakarta, tulisanku membuat pekerjaan mereka ringan. Kata Goenardjoadi Goenawan pengusaha rekaman instan yang enam bukunya kuedit, hasil kerjaku membuat tulisannya bisa dimengerti orang lain. Pengusaha Bakmi Langgaran Dr. Ir. Wahyu Saidi yang sempat menulis bareng dalam satu buku, menyebut aku lumayan. Sehingga dia percaya dan memintaku menulis dua buku lainnya. Apalagi pendapat I Nyoman Londen, yang selalu menghadiahi satu konter Edola Burger, setiap selesai satu buku. Dengannya, tiga buku hasil kolaborasi sudah tersebar ke seantero negeri. Pembaca yang rela membeli bukuku, punya pendapat seragam; tulisanku enak dibaca. Sampai sekarang pun aku masih menulis, dan beberapa buku terus meluncur ke pasar.



Ah, tapi kata sang maestro tulisanku tetap jelek! Ucapannya itu selalu terngiang dan memenuhi relung otakku selama berhari-hari. Kadang membuatku frustrasi dan melenyapkan semangat. Kadang menjadi cambuk.

“Mungkin itu hanya teror mental saja, Mas,” Edy Zaqeus penulis buku-buku laris sekaligus mentorku memberikan pembelaannya. “Tulisan juga terkait dengan selera,” lanjutnya. Mungkin benar mungkin tidak pendapat melegakan tersebut. Yang jelas, beberapa saat aku seperti merasakan dentuman meriam di pelupuk mata yang membuat lunglai seluruh sendi dan urat menulis.

Rasanya... dahsyat.

Aku jadi ragu. Benarkah menulis jalan hidupku? Aaah, aku yakin mungkin inilah yang disebut proses pendewasaan diri. Egoku juga mungkin masih sama dengan sebagian penulis lain, yang



marah ketika hasil “goretan” komputernya dikritik bahkan dihujat orang. Padahal seharusnya tidak begitu.

Wajar kesal pada kesempatan pertama, tapi reaksi berikutnya yang terbaik adalah:

Ucapkan terima kasih kepada pengkritik atau penghujat. Mereka membikin mental kita makin kuat dan termotivasi. Mereka justru punya jasa sangat besar, terhadap proses menulis kita. *Bete? Kesal? Marah?* Sekali lagi wajar dan sangat manusiawi. Tapi aku tidak memilih cara-cara itu sebagai jalan keluar.

“Maafkan saya atas kegoblokkan dalam arti sesungguhnya, Om. Dan terima kasih atas cambuknya,” tulisku melalui pesan pendek ke telepon genggam sang master seminggu kemudian. Aku tak punya keberanian untuk meneleponnya langsung. Tapi aku lega... Selama ini aku terlena oleh pujian!

Akhiri Membaca Buku ini
dengan Doa dan Bersyukur!

Profil Penulis

Dodi Mawardi memulai karier menulisnya pada 1996 dengan menjadi penulis/wartawan paruh waktu pada harian *Republika*. Sempat melanglang dunia penyiaran (radio dan televisi) selama 10 tahun, karier menulisnya berlanjut pada 2006 dengan menjadi editor sejumlah buku karya Goenardjoadi Goenawan, seperti *Menjadi Kaya dengan Hati Nurani*, dan *Pelangi Kehidupan Entrepreneur* (Elex Media Komputindo). Dodi juga berkolaborasi dengan sejumlah pengusaha dalam menulis buku, antara lain dengan Dr. Wahyu Saidi pemilik Bakmi Langgara Grup, I Nyoman Londen pemilik Edola Burger, serta sejumlah pengusaha dan pembicara seperti Suratno Siswodihardjo (pemilik Puri Cikeas), Tirta Setiawan (Ketum Asosiasi Real Estate Broker Indonesia), Lisa Koentjoro (Era Indonesia), Mike Rini (Perencana Keuangan),



Evie Ngangi (Pemilik Sekolah Tunas Jaka Sampurna Bekasi), Sendjaja Widjaja (Musika Studio), M. Sjohirin (Direktur Plaza Indonesia), Jackie Ambadar (Pemilik Le Monde), Joe Hartanto (Investor Properti), dan lain-lain.

Sedangkan buku karyanya sendiri yang sudah meluncur adalah *Lulus Kuliah Cari Kerja? Kuno!* (2007), *Cara Mudah Menulis Buku* (2009), *Lima Cara Jadi Orang Islam yang Kaya* (2010), *The Power of Networking* (2011), *Belajar Goblok dari Bob Sadino* (2008 & 2017), *Panduan Terlengkap Menulis Naskah Radio* (2016), dan lain-lain.

Sejak 2012, mengelola Yayasan Bhakti Suratto yang menaungi Sekolah Alam Cikeas (SAC), Poliklinik Rumah Sehat Cikeas (RSC), dan Rumah Peduli Anak TKI (RPATKI). Sejak 2009, Dodi mengembangkan Sekolah Menulis Kreatif Indonesia (SMKI) tempat kursus menulis kreatif. Sejak 2003, mengajar mata kuliah bidang penyiaran di D3, Vokasi dan Komunikasi Fisip Universitas



Indonesia. Sempat juga mengajar di Universitas Mercu Buana dan Stikom Interstudi.

Lulusan SMPN 1 Ciawi-Bogor, SMA Taruna Nusantara Magelang dan Komunikasi UI ini, sekarang tinggal bersama istri dan dua anak laki-laknya di kawasan Cibubur.

Ia dapat dihubungi melalui e-mail: dodimawardi@penuliskreatif.net atau Twitter: [@dodimawardi](https://twitter.com/dodimawardi). Atau kunjungi websitenya: www.penuliskreatif.net dan www.dodimawardi.wordpress.com.

EPASKAN BELENGGU

* RASA TAKUT

KAT

Sampai 3 kali pertemuan, saya baru bisa memahami apa makna yang tersirat dari kesederhanaan "Filosofi Goblok" Om Bob. Sebetulnya jadi pengusaha ini enteng saja ngapain dibuat berat? Jadi, jangan hanya baca buku ini 1 kali, minimal 3 kali dan renungi setiap kata-katanya, di situlah akan Anda temukan kunci sukses sejati. Fight!

—Jaya Setiabudi, Entrepreneur Camp,
penulis buku bestseller *'The Power of Kepepet'*

Kadang saya merasa iri setiap melihat Om Bob, dengan usia yang tidak bisa dikatakan muda lagi tapi semangatnya seperti pemuda 20-an tahun. Masih tetap bergairah menyampaikan pikiran, ide, dan gagasan yang jernih untuk generasi mendatang. Meski orang kadang salah mengerti dengan penampilan dan gaya penyampaian yang memang khas Bob Sadino, tapi percayalah Om Bob yang saya kenal memiliki hati yang tulus, putih, dan bersih. Semoga hidayah dan petunjuk Allah selalu bersama Om Bob dan kita semua.

—Valentino Dinsi,
penulis buku bestseller *'Jangan Mau Seumur Hidup Jadi Orang Gajian'*

Bob Sadino adalah sosok yang langka dari komunitas orang GOBLOK di negeri ini. Di tengah orang pintar yang sudah tidak mau belajar, Om Bob menjadi pembelajar. Belajar dari level paling bawah dan beliau dapat apa yang diinginkan. Jika Anda ingin seperti beliau, TETAPLAH GOBLOK! TETAPLAH BELAJAR!

—Zainal Abidin,
Provokator Bisnis Mantan Rektor Institut Kemandirian Republika

PT ELEX MEDIA KOMPUTINDO
Kompas Gramedia Building
Jl. Palmerah Barat 29-37, Jakarta 10270
Telp. (021) 53650110-53650111, Ext 3224
Webpage: <http://www.elexmedia.co.id>

* BERHARAP

DE School
LEARNING

* LER



BEK