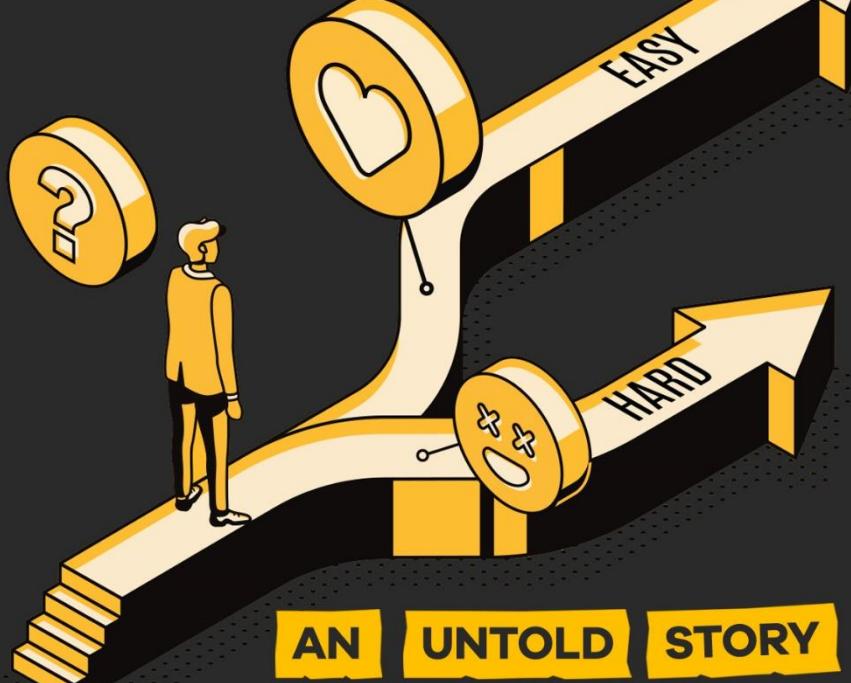


THE JOURNEY OF ENTREPRENEURS



AN UNTOLD STORY
OF THE GREATEST
WARRIORS OF LIFE

KLEMENS B. RAHARDJA
& THE PEOPLE OF TES

Buku ini dipersembahkan untuk almarhum papa tercinta:

Alm. Boy Hermanto Rahardja



*in
loving
memory*

THE ROCK OF THE FAMILY

THE PROTECTOR

THE GUIDE

THE ROLE MODEL

THE FIGHTER

THE LOVING FATHER

Yang selalu bikin saya rindu kalau pulang ke rumah
sudah tidak lagi ada yang menyambut dengan pelukan
hangat dan berkata:

“Anakku sudah pulang... anakku sudah pulang”

Dan dengan langkah pincangnya setelah stroke yang
pertama selalu memelukku di pintu masuk rumah.

Your legacy lives on pap.

Saya dan semuanya yang ada di The Entrepreneurs
Society dan unit bisnisnya akan selalu jadi perpanjangan
tangan berkat Tuhan bagi sesama.

We will keep on pushing forward!

Go Bold and Beyond.

THE JOURNEY OF ENTREPRENEURS

LIFE'S UNTOLD STORY OF THOSE WHO
FIGHT FOR THEIR DREAMS

Pernah di dalam hidup kita, mungkin kita berpikir, mungkinkah saya bisa mencapai impian saya? Mempertanyakan akan apa yang mungkin dan tidak mungkin, mempertanyakan potensi diri, dan masa depan. Seringkali kita mendengarkan, akan banyak yang memberikan masukan, baik yang positif maupun yang negatif. Akan ada mereka yang mendukung impian Anda, walaupun tanpa alasan yang jelas; akan tetapi, ada juga mereka yang berusaha memberikan opini serta pengalaman mereka yang mungkin akan menjatuhkan semangat Anda.

Lalu, pendapat manakah yang harus Anda dengar? Apakah benar bahwa Anda bisa mengubah nasib? Apakah benar Anda bisa menjadi apa yang ingin kamu

capai? Apakah impian Anda hanyalah sejauh impian? Atau mungkin justru hanya sejauh satu langkah pertama, dan langkah-langkah berikutnya yang harus Anda tempuh?

PERTANYAANNYA,

Seberapa kuatkah Anda memiliki keinginan untuk mencapai impian Anda?

DAFTAR ISI

7 OPENING

10 KISAH #1 – Anak Rantau

39 KISAH #2 – Tukang Masak Mie

57 KISAH #3 – Tulang Punggung Keluarga

74 KISAH #4 – Anak Belia Perintis Bisnis

95 KISAH #5 – Pemilik Kartu Miskin

124 KISAH #6 – Pengangguran Setahun

138 CLOSING

141 108 STARS OF DESTINY

142 GALERI

OPENING

Ada satu fakta yang bisa saya bagikan kepada Anda, bahwa waktu kita di dunia ini sangatlah terbatas. Sebuah fakta yang seringkali saya bagikan di setiap seminar yang saya bawakan, dan event dimana saya diundang untuk berbagi, bahwa sekali lagi, waktu kita ini sangatlah terbatas. Mungkin ketika kita di usia 20-an, kita berpikir, ah hidup masih sangat panjang, belum saatnya lah kita melakukan apa yang harus kita lakukan (contohnya, Anda mungkin berpikir ketika kuliah, belum saatnya lah untuk mulai mencari duit sendiri; atau ketika SMA mungkin belum saatnya lah Anda mencari peruntungan dengan memulai usaha sendiri; begitu pula ketika nanti Anda sudah bekerja, mungkin Anda akan berpikir juga, kalau nanti deh memulai usaha ketika sudah lebih matang).

Apakah dengan menunggu dan menantikan momen yang tepat itu, justru tepat? Atau malah mungkin Anda sudah kehilangan momentumnya?

Buku ini diperuntukkan dari saya, dan semua teman-teman di **The Entrepreneurs Society**, untuk Anda, supaya Anda tidak lagi hanya mendengarkan masukkan dari mereka di luar sana yang mungkin akan menakut-nakuti Anda, dan menghentikan langkah Anda. Tetapi justru buku ini ditujukan untuk Anda, supaya Anda mau mulai melangkah, dan menyadari, bahwa:



**Tidak semuanya yang BESAR,
harus dimulai dari sebuah kondisi
yang megah dan mewah, akan
tetapi justru bermulai dari
sebuah permulaan yang KECIL,
dan penuh perjuangan.**

Jangan takut, karena Anda tidak lagi berjalan sendirian, karena Anda sekarang bisa turut bergabung, belajar bersama, dan berbagi. Perjuangan Anda tidak lagi hanya sendirian, tetapi untuk menjadi

sebuah bagian dari pergerakan yang bisa mengubah Indonesia, dan masa depan Anda.

Kalau saya, dan banyak teman-teman lain bisa, saya yakin, kalau Anda memiliki sebuah **WHY** atau Tujuan Hidup yang jelas, dan **IMPIAN** yang ingin Anda capai, Anda pasti akan menemukan jalannya dan Anda juga pasti bisa.

Bersama dengan kita semua, para pejuang impian, dan pujangga takdir di **The Entrepreneurs Society**, karena hanya bersama kita, di @entrepreneursociety.co **#TempatKamuBerkembang** **#JadiVersiTerbaikmu**.

Go Bold and Beyond!

Klemens Rahardja

Founder

#1

KISAH PERTAMA

**SEORANG ANAK RANTAU YANG BUKAN
SIAPA-SIAPA, DAN MENYENTUH HATI
BANYAK ORANG**



▲ Klemens Rahardja dengan Martin Anugrah (influencer)



▲ Klemens Rahardja diundang untuk menjadi Narasumber di Heartline FM



▲ Klemens Rahardja saat diundang menjadi pembicara dalam acara kolaborasi dengan TEDx

Kisah pergerakan The Entrepreneurs Society bukanlah dimulai dari sebuah kemegahan, atau dari sebuah kemenangan, justru bahkan dimulai dari sebuah ketidak-puasan dan banyak kelemahan dan ketidakpastian.

Mungkin sudah banyak teman-teman yang membaca kisah saya di buku **The Art of Entrepreneurship**, jadi saya tidak akan mengulanginya di sini, tetapi saya akan menceritakan tentang bagaimana saya memilih untuk merintis ulang kisah hidup saya di Indonesia, ketika sudah belasan tahun merantau dan membangun di negara Kangguru.

Pengalaman membangun semuanya dari nol, sebagai anak rantau yang harus mengalami krisis ketika dollar Australia naik dari tahun 2003 ke tahun 2006, sehingga efektif budget orang tua terpotong hingga sepertiga dan memaksa saya untuk bekerja ketika kuliah, untuk meringankan beban orang tua. Memang pengalaman saya ketika kepepet itu bisa menjadi sebuah sumber motivasi, dan justru itu saya yakin

bahwa di setiap kesulitan yang kita alami, bisa menjadi sumber penguatan kita untuk bisa terus berjuang maju.

Dari situlah saya mendapatkan banyak pengalaman, dan pertemanan yang sejati. Mengatur waktu sebagai anak rantau supaya bisa memaksimalkan kesempatan untuk menukar waktu demi sejumlah kecil uang, saya pernah sampai harus dalam satu semester, mengatur supaya jadwal saya penuh untuk kuliah selama tiga hari, dan sisa hari dalam satu minggu tersebut digunakan untuk bekerja.

Orang tua saya pernah berkata bahwa saya harus fokus kuliah saja, supaya tidak perlu gagal, cepat lulus, dan sebisa mungkin tidak ada yang gagal. Akan tetapi saya masih memikirkan bahwa mereka juga nanti harus membayai adik saya untuk kuliah kedepannya. Oleh karena itulah saya memaksakan diri untuk tidak lagi minta kepada orang tua untuk membayai hidup saya di Australia.

Bekerja sambil kuliah di tiga tempat, memberi saya kesempatan untuk berkolaborasi dengan banyak orang dari berbagai suku bangsa, dan memberikan pengalaman mahal bagi saya untuk bisa saling peduli, berempati serta menerima semua perbedaan yang ada, mulai dari suku, ras, bahasa bahkan agama. Di sini jugalah saya mendapat kesempatan untuk belajar menghargai yang namanya uang dan waktu, karena pada saat itu kita menukarkan waktu demi mendapatkan uang untuk melanjutkan hidup.

Pekerjaan saya yang pertama dan kedua dimulai di tahun 2003, tahun pertama saya merantau di Melbourne diawali dengan menjadi pegawai lepas untuk 'Stocktake' - buruh hitung stok perusahaan dari toserba besar seperti *Myers* dan *David Jones* dari mall ke mall ketika setiap kuartal penyetaraan buku keuangan. Lalu karena masih ada kesempatan – khusus anak rantau ada batasan dalam bekerja paruh waktu, yaitu maksimal hanya 20 jam setiap minggunya – di akhir 2003 pun saya ikut bekerja sebagai kasir di salah satu *franchise* perusahaan multinasional, yaitu KFC.

Karena belum cukup untuk menutup biaya hidup, jadi saya harus ambil lagi pekerjaan ke tiga, yang ini 'sedikit' melewati batas 20 jam yang ditentukan, jadi saya dipatok rendah oleh salah satu restoran chinese food di daerah Prahran dulu, dengan gaji hanya sekitar 50% dari UMR pada saat itu, sebagai 'customer service' dan tukang cuci piring.

"Bagaimana caranya Kak Klemens bagi waktu jadinya dalam satu minggu gitu, kan kerjanya banyak?", banyak yang sering bertanya ke saya baik dari anak-anak rantau yang baru datang, atau bahkan teman-teman saat ini.

Saya harus bisa menyusun jadwal kuliah saya, dan beruntungnya di sana kami bisa memilih. Pada setiap mata kuliah di setiap minggunya, ada satu jadwal 'LECTURE' atau kelas besar, dan ada satu atau dua jadwal untuk 'TUTORIAL' atau kelas kecil. Jadi, saya selalu usahakan di awal semester untuk memadatkan tiga hari kerja untuk kuliah, lalu sisanya saya gunakan untuk kerja di tiga tempat tersebut. Terkadang saya

juga tetap bekerja setelah kuliah, jadi memang pada saat itu tidak terlalu banyak waktu untuk jalan-jalan dan nongkrong seperti anak-anak lainnya. Saya menghabiskan tiga hari untuk kuliah dan empat hari untuk bekerja di setiap minggunya.

Pertemanan saya justru terbentuk dari orang-orang yang pernah saya bantu, atau teman-teman kerja yang berasal dari banyak latar belakang suku bangsa, dan seingat saya malah ketika kuliah saya jarang sekali punya teman dari Indonesia, karena pada saat itu, kampus saya *Deakin University* belum terlalu populer, dan karena lokasinya cukup jauh dari pusat kota.

Saya ingat ketika perjuangan saya habis kuliah, pergi ke pusat kota untuk bekerja, naik kereta trem sampai hampir satu jam, lalu kembali pulang nyaris tengah malam, sempat ketiduran karena kecapean, terus stopnya kelewatan deh... alhasil harus nunggu kereta trem-nya muter balik, haha. Untung masih muter balik tuh, kalo ngga ya jalan kaki deh, karena jam segitu udah ga ada alat transportasi umum selain taksi, dan taksi itu mahal banget. Kalau pun sampai

harus jalan kaki, bisa setengah jam lebih tuh jalan sampai ke kosan yang jauhnya gile. Oh well, perjuangan yang sekarang menjadi sebuah pengalaman yang bisa diceritakan hehe 😊

Dengan pengalaman kepepet seperti ini lah yang menghasilkan pemikiran kreatif, dan dengan ketulusan hati untuk membantu orang lain lah, yang memberikan peluang-peluang yang terus memberikan saya kesempatan untuk berkarya, menjadi perpanjangan tangan berkat Tuhan bagi sesama.

Dari membangun komunitas ‘tanpa sengaja’ bagi para perantau yang tinggal di Melbourne, Australia dulu, memberikan saya kesempatan untuk merintis beberapa lini bisnis, dari awalnya hanya berjualan kartu telepon atau pulsa fisik untuk mereka menghubungi orang tua dan saudaranya di negara asal, travel yang memberikan kesempatan bagi semua anak rantau untuk berkenalan dan berteman dengan sesamanya, hingga menyediakan kos-kosan, sampai

bisa memiliki kosan dan beralih ke bisnis properti. Semuanya hanya berpegang dari Esensi Kewirausahaan nomor 2 yang saya tuliskan di buku sebelumnya,



**Fokuslah untuk membantu orang
lain terlebih dahulu, berkatnya
akan mengalir kemudian.**

Salah satu yang mungkin masih bisa dilihat hasilnya hingga sekarang, walaupun per 2015 saya sudah tidak lagi berada di dalamnya adalah koskosan.com.au, hasil karya salah satu anak yang saya mentor secara personal, dan saya turut ambil andil untuk injeksi dana sebagai Angel Investor didalamnya.

Di penghujung tahun 2012 imbas penurunan ekonomi di Australia sudah mulai terasa, dengan beberapa pabrik besar mulai dipindahkan ke Asia, karena mahalnya biaya tenaga kerja di sana. Efektif dengan kondisi seperti ini, penurunan dalam bisnis

terjadi di semua industri. Banyak orang yang kehilangan pekerjaan, dan meningkatkan jumlah dari banyaknya hutang KPR yang tidak terbayar, dan ini semakin melemahkan kondisi ekonomi.

Ketika memasuki tahun 2014, karena papa selalu bilang;

‘Kle papa kangen, pulanglah, nanti di sana kelamaan malah kamu ga nikah-nikah...’

Mungkin kodennya supaya cepet nikah kali ya hahaha...

Saya juga berpikir, karena sudah belasan tahun merantau, menetap, dan papa mama juga tidak mungkin mau ikutan pindah, karena saya sudah pernah ajak juga, tapi papa punya banyak pelayanan di Indonesia sebagai evangelis. Takut kalo pindah nanti bingung ga tau mau ngapain juga, akhirnya saya memutuskan untuk pulang dan merintis ulang kisah hidup saya di Indonesia.

Jalan yang dipilih bukanlah berarti tanpa kesulitan, ternyata saya harus menghadapi proses adaptasi yang tidak kalah sulitnya, kembali tinggal bersama orang tua dan keluarga, dari yang biasa hidup sendirian. Lalu beradaptasi dengan kultur bangsa Indonesia yang jauh lebih kompleks dimana apa yang dikatakan seringkali tidak berarti apa yang diinginkan atau harus tersampaikan, membuat masa transisi ini menjadi lebih panjang.

Kalau ditanya, kenapa saya membangun **The Entrepreneurs Society**, jawaban singkatnya adalah karena pas balik ke Indonesia, saya harus mengulangi masa perantauan saya. Teman-teman ketika zaman sebelum ke Australia dulu sudah pada hilang dengan hidupnya masing-masing, dan saya harus beradaptasi serta belajar ulang mengenai iklim bisnis di negara asal saya.

Jadi kenapa saya selalu berpikir untuk membuat sebuah komunitas, tujuannya adalah untuk bisa berteman dengan banyak orang.



Saya selalu berkata “bertemanlah dengan siapapun, kapanpun, dan dimanapun.” Karena nilai dari seseorang didalam hidup itu, pada akhirnya adalah betapa banyak kebahagiaan yang bisa kita bagikan bagi sesama. Saya juga percaya kalau Tuhan akan menempatkan orang-orang atau ‘malaikat-malaikat’ Nya pada waktu yang tepat, justru dengan memiliki banyak teman, hidup kita akan jadi lebih berwarna.

Sama seperti ketika saya dulu merantau di Australia, peluang muncul karena saya mengenal banyak teman, tanpa memandang bulu dan membedakan satu dengan yang lainnya. Hidup di Indonesia sejak 2014 hingga sekarang, dipenuhi dengan warna penuh suka dan duka. Dari sinilah justru kita bisa bersyukur lebih untuk menikmati segala proses kehidupan, baik ketika kita sedang berada di atas, agar kita tidak

sombong dan takabur, dan ketika kita dibawah, agar bisa selalu semangat dan pantang menyerah.

Proses yang harus saya lalui adalah dengan membangun komunitas pertama yang pada akhirnya harus saya serahkan dan tinggalkan dikarenakan perbedaan visi dan misi dari kedua *founder*-nya. Memang betul sebagian besar dari ilmu, ide dan konsepnya itu adalah yang saya bawa, kompilasi dan ajarkan. Akan tetapi di pertengahan tahun 2016 saya harus memutuskan untuk berjalan sendiri demi menjaga relasi.

Jati diri yang saya miliki justru harus saya serahkan, dan mulai membangun lagi dari awal. Akan tetapi Tuhan tidak pernah terlambat untuk menolong. Justru di saat seperti ini, saya diberikan kesempatan untuk sekali lagi terjun ke dalam dunia properti yang saya cintai, dan membangun sebuah proyek perumahan kecil di Manado – 51 unit rumah dengan nilai proyek sekitar 300-500 jutaan Rupiah per

rumahnya, memberikan sebuah harapan baru dan identitas baru bagi saya

Waktu berproses di Manado ini lah, dari sekitar pertengahan tahun 2016 yang memberikan saya waktu untuk benar-benar menjadi perantau lagi di negara sendiri. Dari Jakarta ke Manado yang membutuhkan waktu 3 jam, menjadi sebuah kesempatan baru untuk mencari jati diri dan mengenal Indonesia dan semua yang tinggal didalamnya dengan lebih intim lagi.

Justru ketika mulai dengan proses marketing dan branding proyek perumahan *The Lux Residences*, saya menemukan banyak kesempatan untuk berbagi, dan menemukan juga banyak sekali yang membutuhkan. Bahkan hanya untuk sedikit penyemangatan, atau perencanaan hidup, atau bahkan ilmu mengenai manajemen keuangan, terutama keuangan pribadi.

Saya pertama kali mulai dengan memberikan penyemangatan khusus untuk tim saya di sana, dan

mempelajari gaya hidup orang Manado dimana, ‘**lebih baik kalah nasi, daripada kalah aksi**’ (lebih baik gaya, makan nasi sambel aja ga apa apa). Justru ini tampak memprihatinkan bagi saya, sehingga setiap minggu saya selalu berusaha memberikan sesi edukasi, inspirasi, dan penyemangatan kepada tim.

Ada kisah di akhir tahun 2016, salah satu supervisor penjualan kita berhasil mendapatkan komisi penjualan yang cukup besar, dan di penghujung akhir tahun itu setelah kita liburan panjang menjelang Natal dan Tahun Baru, baru bertemu sapa lagi di awal tahun 2017, hanya untuk mendengar bahwa keseluruhan hasil komisi itu ludes dihabiskan untuk pesta pora dan merayakan akhir tahun.

Melihat kondisi begini, saya ajarkan bahwa hasil kita bekerja itu dilihat dari berapa jumlah tabungan yang kita pegang di akhir tahun. Kalau memang tabungan bertambah, atau sudah bisa membeli investasi atau aset baru yang menghasilkan uang, berarti tahun tersebut sudah bagus. Nah kalau masih tetap atau

bahkan berkurang, berarti selama setahun tersebut, kita hanya kerja bakti saja.

Dari kondisi-kondisi seperti ini lah justru saya akhirnya sering berbagi, dari desa ke desa, komunitas ke komunitas, hingga akhirnya menjadi narasumber tetap di radio Smart FM Manado dari 2017-2018 setiap minggunya. Sedikit demi sedikit walaupun dipenuhi dengan banyak perjuangan, dan saya harus terus hidup dalam penghematan, tetapi nama kita mulai terdengar, dan pengalaman saya untuk berbagi pun semakin banyak.

Karena saya selalu tulus berbagi, justru berkat Tuhan mulai mengalir, di akhir tahun 2017, pemimpin stasiun radio tersebut yang bernama Indah Febriyani, akrab dipanggil Mbak Riri, mengajak saya untuk bertemu sapa, dan justru dia yang memberikan penyemangatan kepada saya.

Dia berkata, 'Kak, itu ilmunya bagus deh, dan visi misi kakak mulia, mau mempersatukan Indonesia tanpa diskriminasi SARA. Kenapa tidak dibukukan saja?'

Saya dalam hati hanya menjawab, saya mah orang lapangan, seorang extrovert sejati, dan sanguin koleris, kalau disuruh duduk menulis buku, entah bisa berapa lama baru jadi. Karena memang saya lebih suka bertemu dengan orang, bukan duduk dibelakang meja dengan waktu berkepanjangan.

Justru ketika saya katakan, "Aduh Ri, saya nulis buku mah bisa lama kali jadinya, hehe kan jadwalnya padat." Riri menjawab, "Kalau gitu saya bisa bantu kak, saya sering menulis buku untuk banyak orang-orang yang lumayan dikenal."

Singkat cerita, Tuhan menempatkan Riri sebagai salah satu dari **108 Stars of Destiny** (istilah yang saya berikan kepada mereka yang memiliki visi dan misi yang serupa dengan saya, untuk membangun pergerakan ini bersama-sama), Riri memiliki hati yang

tulus untuk membantu dan justru menjadi salah satu poros dari awalnya terbentuk komunitas dan pergerakan **The Entrepreneurs Society**. Hebatnya lagi, selama 2018 kita intense untuk menuliskan buku yang akan menjadi kitab ilmu patokan bagi para pengusaha di tanah air ini. Saya menumpahkan apa yang saya miliki, pengalaman dan ilmu, dan Riri menuliskannya dengan sangat baik.

Di tengah tahun 2019 akhirnya buku pertama, **The Art of Entrepreneurship** terbit, dan menjadi patokan bagi banyak kelas dan event dari komunitas kita.

Tapi, apakah bisnis semuanya berjalan lancar? Ternyata proyek yang di Manado mengalami tantangan. Direktur Utama, pemegang saham terbesar, sahabat saya sejak 8 tahun yang lalu, tiba-tiba lenyap dengan 19 sertifikat tanah dan sejumlah uang perusahaan. Joeneza Nazaruddin Bachrani Bachtiar namanya, dan saya sudah tidak bisa menghubungi beliau sejak Agustus 2019. Sehingga harus dilaporkan ke Polda Sulut dan menghentikan

progress proyek tersebut. Hingga saat ini pun, saya masih terus dalam proses pencarian, karena setidaknya dia harus bisa melepaskan porsi saham dan tanggung jawabnya supaya proyeknya bisa terus berjalan. Resiko ini cukup besar, karena setelah sejumlah uang yang masuk untuk setoran awal, saya pun ada kemungkinan harus menanggung kerugian perusahaan dan pengembalian dana yang sudah terkumpul.

Peristiwa ini adalah sebuah proses dalam hidup saya, dimana saya harus belajar dengan mahal, bahwa didalam sebuah partnership, ada kemungkinan seperti ini bisa terjadi, dan penyelesaiannya akan memakan banyak energi, dan menyita banyak waktu. Apalagi sekarang seakan-akan menjadi kambing hitam, saya harus pasang badan menghadapi banyak konsumen yang marah dan ingin uangnya dikembalikan.

Memang perjalanan sebagai pengusaha itu dipenuhi dengan liku-liku, naik dan turun seperti roller coaster,

dan tantangan akan selalu ada. Akan tetapi, saya selalu berserah kepada Tuhan. Saya percaya kalau berkat-Nya melimpah dan selama kita memiliki niat yang baik, Tuhan pasti akan mencukupkan.

Salah satu contohnya, di tahun 2018 saya pernah mentori seorang anak muda beberapa kali, tanpa biaya, sedang merintis bisnisnya di bidang UMKM (makanan dan minuman), dan setelah 8 bulan berjuang, akhirnya dia memutuskan untuk menutup usaha Ramen nya. Tanpa sadar, di akhir tahun tersebut, karena saya selalu berusaha untuk menjaga relasi dan dari obrolan singkat bertanya apa kabarnya dia, malah berujung akhirnya kita membuka sebuah *Creative Content Branding dan Marketing Agency* bernama **Hellogram** di awal 2019.

Hellogram berkembang dengan sangat cepat, hingga dalam satu tahun saja kita sudah punya kantor yang cukup, dan tim yang jumlahnya lebih dari 14 orang. Justru akhirnya **Hellogram** yang banyak membantu member-member dari **The Entrepreneurs Society**

untuk mengembangkan bisnisnya secara digital. Hellogram masih terus beroperasi dengan baik dan memiliki potensi yang sangat besar sekali.

Satu pintu mungkin tertutup, tapi banyak pintu lainnya dibukakan Tuhan. Semuanya dilihat dari itikad baik dan intensi kita ketika kita terjun kedalam dunia bisnis.



**Apa yang ingin kita capai,
dampak apa yang ingin kita
berikan, dan seberapa besar kita
mau mencapainya?**

Semua itu hanya diri kita sendiri yang bisa menjawabnya, dan ini yang bisa menjadi sumber kekuatan dan penyemangatan bagi kamu, ketika kamu mengalami himpitan sesak seperti yang saya alami di atas. Apabila beban mu terasa berat, serahkan semuanya kepada Tuhan YME, dan sadarilah bahwa 'tidak ada yang permanen, semuanya

hanyalah sementara.' Baik kesuksesan, pencapaian maupun kesulitan dan permasalahan, semuanya hanyalah sementara.

Perkembangan komunitas kita pun cukup pesat, walaupun masih belum *launch* di tahun 2019, justru memberikan banyak *impact* positif bagi masyarakat di Jakarta pada umumnya. Saya pun mulai dikenal, seringkali diundang untuk berbagi di banyak kampus-kampus di Jabodetabek, salah satunya adalah Universitas Pelita Harapan, Universitas Multimedia Nusantara, Universitas Bunda Mulia, Universitas Kwik Kian Gee, IULI, dan diundang ke beberapa event kelas internasional seperti TED x Trisakti dan TED x Sekolah Pelita Harapan.

Justru ketika di tahun 2019 semuanya sedang berjalan bagus, TES dan Hellogram berkembang, lalu buku **The Art of Entrepreneurship** sudah terbit, Bootcamp untuk pengusaha kelas awal sudah berhasil dilaksanakan dan sukses, saya dihajar oleh sebuah peristiwa, ayahanda tercinta mengalami

stroke di tengah tahun 2019. Dunia seakan runtuh, jadwal yang padat diluar dan didalam kota banyak yang harus saya batalkan demi menemani beliau di Rumah Sakit.

Saya memegang teguh prinsip ajaran ayah saya, dan saya akan bagikan untuk jadi penyemangatan buat Anda yang membaca buku ini:



Orang sukses itu bukan orang yang tidak pernah gagal, namun mereka yang tidak pernah menyerah untuk selalu bangkit lagi ketika sudah jatuh.



Jadilah seperti padi, semakin berisi, semakin menunduk. Jangan pernah sombong atau pamer, karena tidak ada yang benar-benar peduli.



Boy Rahardja



**Saudara harus saling jaga, dan
saling dukung.**

Boy Rahardja

Prinsip-prinsip inilah yang saya pegang, walaupun sesulit apapun, dan saya sudah berjanji untuk bisa selalu menjadi perpanjangan tangan berkat Tuhan bagi sesama. Karena sekali lagi, hidup ini pun hanyalah sementara, tidak ada yang permanen, dan apa yang ingin kamu tinggalkan setelah waktu kita di Bumi ini selesai? Itu pertanyaan yang selalu saya ungkapkan dalam diri saya.

Saya bersyukur justru di beberapa bulan terakhir semenjak serangan pertama, papa bisa sembuh nyaris total, dan kita bisa menghabiskan banyak waktu bersama dengan penuh cinta dan canda dan tawa. Sehingga pada akhirnya papa harus berpulang di tanggal 12 Desember 2019 karena serangan stroke yang kedua kalinya.

Ternyata memang ini adalah kesempatan yang Tuhan berikan untuk menghabiskan waktu bersama papa tercinta, karena beliau dipanggil kembali pulang ke Rumah Bapa di Surga di tanggal akhir tahun 2019, efektif memberikan waktu genap lima tahun untuk bisa bertemu sapa dan melepas kerinduan dari anaknya yang sudah lama merantau pergi.

Perasaan berkecamuk dalam diri saya, sedih, kaget, emosional down; banyak sekali hal yang masih ingin saya berikan, dan ingin saya lakukan bersama dengan beliau, namun waktu Tuhan bukanlah waktu kita. Seringkali saya masih merasakan kerinduan akan kehadiran beliau, senyuman dan canda tawa, serta penyemangatan yang seringkali dia berikan kepada saya ketika saya menghadapi masalah dan problema kehidupan.

“Jadikanlah ini sebagai penyemangat, dan katalis bagi tujuan hidup kamu”, kata saya kepada diri saya. Justru peristiwa ini menjadi sebuah penyemangat baru,

karena saya yakin papa pun mendukung pergerakan yang sedang kita bangun ini.

The Entrepreneurs Society akan menjadi sebuah wadah, sebuah rumah bagi semua yang membutuhkannya, sebuah keluarga bagi para pengusaha yang sedang letih dan lelah dalam perjuangannya, sebuah teman dalam pertempuran yang harus selalu dihadapi dalam setiap harinya. Karena perjalanan kewirausahaan selalu dikatakan sebagai sebuah perjalanan yang penuh kesendirian, namun saya percaya, dimulai dari saya, saya pasti akan bisa membagikan amanat ajaran Kasih, dan bisa menularkan semangat positif, sehingga komunitas kita ini akan berkembang menjadi besar, dan semua yang terlibat didalamnya, juga bisa menjadi agen perubahan, inspirator, dan contoh bagi masyarakat luas. Dan yang tak kalah penting, menjadi perpanjangan tangan berkat Tuhan bagi sesama. Ini janji saya untuk Indonesia. Saya berharap pun Anda yang turut membaca buku ini, bisa turut serta, mengambil bagian dan turut berkembang bersama kita semua, di **The Entrepreneurs Society**.

Itulah sedikit kisah hidup saya sejak saya kembali di Indonesia yang belum pernah terdengar di media, ada saat dimana saya diatas, ada saat dimana saya dibawah, namun seperti kata papa:



Jangan pernah takut, kamu tidak akan pernah gagal, kalau kamu tidak pernah berhenti mencoba

Walaupun sekarang semuanya sedang dihajar oleh pandemi coronavirus, saya yakin kalau didalam krisis seperti apapun, pasti masih ada peluang yang bisa dikerjakan, dan ketika kita fokus untuk membantu sesama, pasti kita akan bisa terus berkembang.

Jadi, semangat terus, jangan pernah menyerah, dan terus baca buku ini, karena di *chapter-chapter* selanjutnya, saya akan menceritakan kisah hidup sebagian dari member **The Entrepreneurs Society** yang sudah mengalami sama halnya seperti semua **Pejuang Kehidupan** diluar sana, menikmati asam dan

garam kehidupan, suka dan duka yang ada. Saya yakin, setelah kamu selesai dengan buku ini, kamu akan bisa punya sebuah semangat baru, dan selalu pegang buku ini kemanapun kamu pergi, supaya disaat kamu membutuhkan penyemangatan dan peluang, kamu bisa temukan semuanya di sini.

Jangan lupa untuk follow Instagram **@klemensrahardja** dan **@entrepreneursociety.co**, dan channel Youtube, **TES Channel** untuk sumber-sumber inspirasi dan ilmu yang praktis bisa kamu terapkan langsung.

Klemens Bonaventura Rahardja



▲ Klemens Bersama Papa (Boy Rahardja Hermanto) & Mama (Ignatia Marinka/Atje)



▲ Klemens Rahardja pada salah satu event marketing campaign The Lux Residence, Manado

#2

KISAH KEDUA

DARI TUKANG MASAK MIE PINGGIR
JALAN, HINGGA JADI TUKANG MASAK
BRAND KEPERCAYAAN PERUSAHAAN

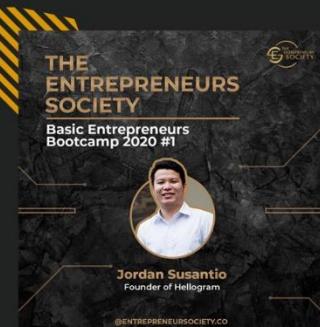
Hello Gram



▲ Jordan Febriano Susantio as Founder of Hellogram - Creative Digital Marketing Agency



▲ Saat diundang menjadi pembawa materi untuk mahasiswa Fakultas Bisnis Administrasi UNIKA Atma Jaya



▲ Poster - Guest Speaker dalam Basic Entrepreneurs Bootcamp 2020 by The Entrepreneurs Society



▲ Saat sharing pengalaman dalam Basic Entrepreneurs Bootcamp 2019 oleh The Entrepreneurs Society

Kisah anak muda yang satu ini juga tidak dimulai dari kemewahan, dan bukan dari keluarga yang kaya raya. Bahkan karena kondisi nya, ia juga harus menjadi salah satu tonggak support keluarga di usianya yang masih sangat muda. Justru karena datang dari keluarga yang punya tantangan besar, **Jordan Susantio** menjadi seseorang yang mempunyai semangat yang tinggi dalam hidupnya.

Adik dari dua bersaudara ini memulai semuanya dari nol, bahkan semenjak bangku kuliah, dan pencapaian hidupnya tidak kalah keren, karena bisa lulus secara **Cum Laude** dari salah satu perguruan tinggi yang cukup terkenal di Jakarta. Jordan lulus dari Fakultas Ilmu Administrasi Bisnis dan Komunikasi dari UNIKA Atma Jaya. Dari awal bangku kuliah, Jordan sudah bertekad harus mandiri, setidaknya, semua biaya selain biaya kuliah setiap semesternya, harus bisa ditanggung sendiri.

Pengalaman bisnisnya dimulai dari ketika di bangku kuliah, dari dropship produk aksesoris gadget, dimulai

dari media sosial Twitter yang lagi booming di tahun 2014 an, diarahkan ke BBM. Dalam sebulan bisa punya omset sekitar 10 juta Rupiah untuk anak usia kuliah semester 1, lumayan lah bisa membiayai kegiatan-kegiatannya di dunia kampus. Selain berjualan secara online, Jordan pun seringkali mengajar les dari hari Senin sampai Jumat sehabis pulang kuliah.

Karena tekadnya itulah, Jordan harus bekerja *extra* keras, disaat mungkin murid-murid lain pada nongkrong sehabis kuliah, Jordan harus langsung mengajar. Setiap malam minggu pun ia lalui dengan bekerja freelance selama kuliah, sebagai *freelance photobooth* untuk *wedding* atau perayaan apapun.

Kehidupan kuliahnya yang keras itu justru membentuk pribadi dan mental Jordan, mempersiapkan dia untuk dunia kerja. Ketika saya ngobrol dengan beliau, dia berkata bahwa tidak memiliki penyesalan sedikitpun, karena justru pengalaman-pengalaman nya ini yang

mendewasakan dan mempersiapkan dirinya untuk banyak peluang yang akan dihadapkan kepada nya.

Ketika mulai memasuki semester tengah, justru ia mulai meninggalkan jualannya, karena mulai banyak dipercaya menjadi ketua organisasi di himpunan, sehingga kegiatan seperti mengajar dan berjualan itu banyak yang tidak bisa lagi dikerjakan, dikarenakan banyaknya rapat di kampus. Hidupnya dalam berorganisasi pun mulai terbentuk di semester 3-5, dan ketika semester 6, Jordan diterima untuk pertukaran pelajar ke Jerman, di *Westfalische Hochschule* di kota Bocholt.

Sadar akan kemampuan bahasa Inggrisnya yang terbatas di saat itu, ia memaksakan dirinya untuk belajar bahasa Inggris sendiri, karena keterbatasan biaya untuk les, jadi ia beli banyak buku-buku TOEFL di Gramedia, dan berusaha meningkatkan kemampuan bahasa nya. Ketika waktu awal masuk kuliah, nilai TOEFL Jordan hanyalah di 410an, dan untuk bisa dikirim ke Jerman, minimal harus sampai

500. Di kurun waktu 1 tahun sebelum pendaftaran ke Jerman di buka, Jordan harus berusaha dan tidak menyerah, kegagalan demi kegagalan yang mengakibatkan dia harus mengulangi tes TOEFL sampai 5 kali, akhirnya membuaikan hasil.

Lulus TOEFL di angka 501, hanya 1 poin di atas bar minimum kelulusan untuk ikut studi ke Jerman selama satu semester. Karena kegigihannya tersebut itu lah maka setelah 5 kali mencoba ikut tes, dan pengalamannya sering aktif ikut lomba dan **MAWAPRES** (Mahasiswa Berprestasi Atma Jaya), jadi memberikan dia ketenangan di dalam proses wawancara untuk pemilihan pertukaran pelajar tersebut.

Bersyukur, karena akhirnya terpilih sebagai salah satu dari 4 orang yang dikirim ke Jerman, dari 60 orang kandidat lainnya, memberikan Jordan pengalaman yang baru dan kesempatan untuk membuka mata dan melihat dunia. **Pertukaran**

pelajar ini GRATIS 100%, dengan semua biaya ditanggung.

Setelah kepulangannya dari Jerman, Jordan turut mengembangkan bisnis keluarga yang bergerak di bidang *catering*, memanfaatkan tenaga yang ada, ia langsung membuat menu dan menawarkannya untuk jadi solusi makanan bagi teman-teman nya di kampus. Memulai lagi dengan mengikuti *bazaar* hampir setiap harinya, di sekolah-sekolah di daerah Jakarta Barat, lalu mulai melakukan photoshoot, sampai salah satu teman SD nya mengajak untuk membangun sebuah bisnis.

Kisahnya pun tidak berakhir di sana, saya pertama kali bertemu dengan Jordan justru di pertengahan tahun 2018, dari teman ke teman yang mengajak untuk menghadiri salah satu acara gathering **The Entrepreneurs Society** di Jakarta, di saat itu rupanya tahun kelulusan Jordan dan dari awal tahun 2018 dia memulai sebuah bisnis F&B atau UMKM dengan nama **Ramen Me** di Muara Karang.

Ternyata kisah **Ramen Me** ini lah yang dibuat bersama dengan teman SD nya, dengan modal terbatas sebagai anak kuliah, Jordan pun *ALL IN* menaruh seluruh tabungannya di dalam bisnis tersebut. Pagi sampai sore dia kuliah dan mengerjakan skripsinya, malem hari berjualan ramen sampai jam 11-12 malam, dan subuhnya melanjutkan skripsi lagi. Selama 6 bulan berlanjut menyelesaikan kuliah, Jordan hidup dengan penuh perjuangan seperti ini, dan di dalam batinnya dia juga berkata bahwa dia harus cepat-cepat menyelesaikan skripsi nya, agar bisa lulus.

Dia juga bercerita ketika proses menulis skripsi tersebut, dia harus setia memaksakan diri bangun subuh untuk mengerjakannya, walaupun ngantuk-ngantuk, otak dan mata sudah tidak sinkron lagi, tapi tetap memaksakan untuk menulis, jadinya banyak typo tiap halaman. Akhirnya di ruang sidang Jordan di bantai sama dosennya, katanya ‘kamu bikin ini berasa pengen cepet lulus’.

Kata Jordan, “Mateng banget lah wkwkwk gue gak lulus nih, yaudalah abis sidang uda lemes aja karena memang banyak kesalahan penulisan gitu, eh tau-taunya LULUS, disitu dapet predikat lulus aja uda seneng banget, emang dari sejak nulis skripsi gak ngarep dapet bagus tapi yang penting lulus, taunya seminggu kemudian di call sama sekretariat kampus disuruh ngukur cincin katanya dapet predikat mahasiswa terbaik FIABIKOM, asli bingung kan?” ketika bercerita tentang kisahnya.

“Ternyata akumulasi nilai dari semester 1 sampe skripsi aku meningkat terus, dari dulu aku gak pernah mikir mau aim HARUS jadi terbaik itu gak pernah, tapi satu hal... setia aja sama prosesnya. Jalanin, capek dan ngeluh itu pasti, tapi disiplin itu kan pilihan ya...”

“Jadi di tahun itu (2018) ada kabar yang bener2 sedih yaitu bisnis yang dibangun mati2an bangkrut dan bahkan sampai minus malah. Disatu sisi, dinobatkan sebagai mahasiswa terbaik walaupun gak pernah *expect* kesana, namun dari sana jugalah turning point

saya setelah ngedown... merasa kalau sebenarnya kalau kita bisa setia sama yang kita kerjain dan disipilin, hasilnya bakal gak khianatin kok, jadi quotes itu bener adanya wkwkwkwk" kata Jordan ketika bercerita akan pengalaman hidupnya.

Di penghujung penutupan Ramen Me, saya terus maintain kontak dengan Jordan, dan selang 1-2 bulan berlalu setelahnya saya sempat khawatir dengan nya, namun justru akhir dari pertemuan tersebut membuka sebuah peluang baru.

"Eh Jord, lagi sibuk apa sekarang? Jangan sungkan yah kalo mau nanya or ngobrol-ngobrol. Kamu kan udah jadi bagian dari kita di The Entrepreneurs Society. Kalau lagi susah, kita omongin bareng, pasti bisa banyak peluang nantinya. Yuk deh ketemuan, mungkin ada beberapa peluang nih." Kata saya pas telpon dia.

"Boleh deh, lagi ga ngapa-ngapain juga nih." Kata Jordan.

Akhirnya menjelang akhir tahun 2018, kita sempat ketemu di sebuah kafe di Mal Taman Anggrek, dan justru saya menemukan kalau Jordan sedang mendalami teknik penulisan kreatif, untuk membuat konten yang menarik di media sosial seperti Instagram. Pencapaian dari hasil iseng-isengnya bisa menelurkan beberapa akun menarik seperti @kedaicintakamu dan @womenpreneur.id yang berkembang dengan sangat pesat.

Justru disitu saya bercerita kalau memang saya sering mengajarkan teknik branding dan marketing secara digital, dan salah satunya melalui media sosial. Sayangnya belum ada yang bisa mengikuti dan menjadi partner yang tepat, dan memang seperti yang saya katakan sebelumnya, Tuhan tidak pernah terlambat mempertemukan orang.

Disaat justru Jordan sedang kehilangan arah, dan saya yang membutuhkan partner yang sepadan, justru waktu nya dipertemukan dengan sangat tepat.

Akhirnya setelah berproses dan penyesuaian bareng, terbentuklah Hellogram, sebuah *digital creative content marketing agency* yang bertujuan untuk membantu para pengusaha di Indonesia menyampaikan brand mereka kepada *fans* yang tepat.

Merintis lagi pun bukanlah sesuatu yang mudah, dari awalnya hanya berdua, dengan client yang mulai berdatangan, saya bersyukur kalau Jordan adalah seorang anak muda yang punya dedikasi tinggi dan semangat juang yang pantang menyerah. Di awal permulaan bisnis ini dibentuk, secara organik tanpa setoran modal yang besar, menyebabkan sampai saya dan Jordan harus bekerja nyaris dari pagi sampai malam, hingga weekend pun kita gunakan untuk produksi.

Kantor pertama dibuka di Tanjung Duren, cuma muat dua meja dan kursi, ruangan pun tak lebih dari 2x2 meter dan dengan AC *sharing* dengan ruangan sebelah. Tapi puji Tuhan karena perkembangannya sangat pesat hingga sekarang kita sudah memiliki

kantor yang layak di Mangga Besar, hanya dalam waktu satu tahun, dengan tim lebih dari 14 orang, baik *full-time, freelance* dan anak-anak magang.

Hidup itu terkadang lucu, disaat mungkin kita sedang berada di posisi terbawah kita, yang bisa kita lakukan adalah setia kepada proses yang ada dan harus selalu mau untuk bekerja keras, mencoba hal baru, dan keluar dari zona nyaman. Di sanalah justru peluang peluang baru akan terungkap, dan memang menjadi pilihan bagi kita yang dihadapkan kepadanya, apakah mau kita ambil, atau biarkan terlewat nantinya.

Jordan selalu berkata, dan kata-kata ini yang menjadi kultur perusahaan kita, PT Bakti Kreatif Bangsa, kerap dikenal sebagai Hellogram;



**“Keep Reinventing Yourself.” -
tetaplah berkreasi menciptakan
diri kita sendiri.**

Karena manusia adalah makhluk yang adaptif, dan kita tidak akan pernah tahu seberapa jauh kita bisa berjalan kalau kita tidak mencoba untuk terus maju. Satu lagi kata mutiara yang menjadi kultur dalam perusahaan Hellogram, yaitu;



“Everyday 10% out of my yesterday comfort zone” – di mana setiap harinya kita harus selalu mau keluar 10% dari zona nyaman yang sudah terbentuk di hari sebelumnya. Dengan seperti ini, kita tidak akan pernah tumpul, dan sebagai tim kreatif, bisa terus berkarya tanpa batas.

Jadi, tidak semua kesuksesan itu berasal dari awal yang penuh *glamour*, banyak dari kita memang harus memulai semuanya dari bawah. Justru yang menentukan, adalah seberapa jauh kita mau setia kepada prosesnya? Terkadang semua permasalahan muncul ketika kita hanya terfokus untuk membandingkan diri kita dengan orang lain, membandingkan kesuksesan kita dengan orang lain, membandingkan pencapaian kita dengan orang lain.

Justru dengan seperti itulah kita mulai kehilangan siapa jati diri kita, dan apa esensi yang membuat kita sebagai manusia yang unik pun hilang, terdilusi oleh norma dan lingkungan yang terkadang memaksa kita untuk hanya menjadi pengikut dan tidak lagi bisa bersinar.

Jordan pun hingga saat ini masih terus berjuang, beradaptasi, dan berkarya di **Hellogram**, dan tuntutan pekerjaan, *deadline* dan tantangan membangun tim juga sangat nyata. Terkadang saya sering mendengar keluh kesah nya sampai harus

kurang tidur, lembur hingga malam, dan terus mendorong dirinya untuk berkarya demi tim dan *client-client* yang berharga di **Hellogram**.

Melihat dari kegigihannya, dan semangat juang yang tinggi, saya sangat yakin kalau Jordan Febriano Susantio, pasti akan lebih sukses dari sekarang, lebih dikenal, dan karya-karya nya akan mempunyai 'impact' yang besar bagi Indonesia.

Buat teman-teman yang mau kenal lebih dekat, mungkin bisa follow *instagram* nya di <https://www.instagram.com/hellogram.id>

Seperti kisah Jordan, banyak kisah-kisah lain yang kamu bisa temukan di buku ini, dari setiap *chapter* yang berisikan kisah hidup banyak tokoh dan teman-teman di dalam pergerakan **The Entrepreneurs Society**, hingga semangat dan peluang yang bisa kamu temukan di dalamnya.

Baca terus *chapter* selanjutnya, tapi ingat, di poin ini, saya mau Anda untuk bisa mulai lebih bisa menerima diri Anda apa adanya, dengan kekurangan dan kekuatan yang Anda miliki, dan saya juga mau supaya Anda mulai fokus lebih banyak, ke dalam impian Anda. Karena sesungguhnya, apabila kita mau dan benar-benar sungguh mau, kita pasti bisa mencapainya.

Yes, Anda dan saya.

So, saya mau sekarang Anda berjanji kepada diri Anda, dan sebelum membaca *chapter* berikutnya, kita ucapkan doa pendek di bawah ini bersama:



**Saya berjanji, bahwa sesulit
apapun jalan di depan, saya tidak
akan pernah menyerah, dan saya
akan selalu terus berusaha untuk
mengembangkan diri saya,
menjadi versi terbaik dari diri
saya, hari lepas hari**

Jordan Febriano Susantio



▲ Jordan Susantio sebagai Lulusan Terbaik UNIKA Atma Jaya - Cum Laude



▲ Jordan Susantio sebagai Founder dari Ramen Me



▲ Jordan Susantio dan situasi Ramen Me pada tahun 2018

#3

KISAH KETIGA

**PERJUANGAN SEORANG GADIS TUNGGAL,
DENGAN KEDUA ORANG TUA TERKENA
STROKE DAN KANKER, SEHINGGA HARUS
MENJADI TULANG PUNGUNG KELUARGA
DI USIA BELIA.**



▲ Ana Agustin sebagai Founder & Managing Director of Indonesia Global Law Firm



▲ Ana Agustin dan tim Indonesia Global Law Firm (2020)

Berjuang atau menyerah? Hampir semua orang yang membaca tulisan ini, termasuk Anda dan saya pasti pernah dihadapi pada situasi dimana kita harus memilih untuk terus maju atau untuk melambaikan bendera putih. Begitupun kepada seorang wanita kuat dan tangguh ini, yang mendadak harus menjadi tulang punggung keluarganya di masa remaja nya. Dibandingkan menyerah pada keadaan, ia memilih untuk tetap berjuang hingga sampai pada saat ini, ia akhirnya berhasil mengembangkan sayapnya dan mendirikan bisnis nya sendiri, **Indonesia Global Law Firm (@iglolaw.id)**.

Ana Agustin, seorang wanita kelahiran Jambi, menimba ilmu sebagai Sarjana Hukum, sebagai anak tunggal dan juga seorang wanita tak pernah terpikirkan bahwa ia harus menjadi tulang punggung keluarga di masa remajanya melalui jatuh bangun dalam perjalanan hidupnya. Ketika di bangku kuliah, ayahanda tercinta Ana jatuh sakit *stroke*, dan pada saat itu juga dia harus kerja sambil kuliah sebagai SPG, karena tuntutan keluarga dimana Ana adalah anak tunggal, dan ayahnya adalah tulang punggung

keluarga dan tidak bisa bekerja lagi, hal ini menyebabkan Ana harus juga membiayai kuliahnya sendiri.

Jadi kalau Anda sempat berpikir, bahwa permasalahan Anda itu sudah sangat berat, saya yakin, bahwa diluar sana masih lebih banyak orang-orang yang memiliki problem yang jauh lebih berat dari Anda.

Akhirnya, bersama dengan temannya, Ana, sambil menjalankan kuliahnya, ia membuka sebuah *agency* SPG dan menawarkan jasanya ke berbagai perusahaan di Jakarta untuk *supporting* pada pameran atau *expo* perusahaan-perusahaan tersebut. Justru dari usaha pertama ini lah Ana bisa membayar biaya pendidikannya, ditambah juga dengan mencoba peluang dagang dengan membuka butik fashion online.

Dua tahun setelah kelulusannya, saat Ana baru saja memulai pekerjaan pertamanya di sebuah

perusahaan China Visa Application Centre, Ana mendapati bahwa mama tercinta juga divonis sakit kanker payudara stadium 4. Pada saat itu, Ana mengalami kekecewaan yang mendalam akan kehidupannya. Seringkali dia bertanya, "Kenapa saya dihadapkan kepada keadaan yang seperti ini? Kenapa hidup saya harus seperti ini?"

"Namun kejadian ini juga yang menjadi titik balik untuk kehidupan saya." Cerita Ana.

"Saya sudah berada di titik paling rendah dalam hidup saya, saya struggling, dan sudah kehilangan SEGALA yang dimiliki keluarga, bisa dibilang saya mengorbankan masa muda saya dimana saya hanya menghabiskan masa muda dengan kuliah-kerja-kuliah-kerja."

“Saya harus membiayai keluarga saya, menjadi tulang punggung, bertahan hidup, membiayai Pendidikan dan pengobatan kedua orang tua saya yang tidak murah, sampai pada akhirnya saya kehilangan mama saya; dan kalau saya mengalami titik terendah lagi di kemudian hari, saya berpikir hanya **I Have Nothing To Lose**, karena saya sudah pernah mengalami The Lowest Point of My Life itu.”



Jika, hal ini terjadi sama teman-teman jangan pernah menyalahkan keadaan dan komplain mengapa hidup saya seperti ini? Karena bagi saya, perjalanan ini adalah pengalaman yang sangat berharga untuk saya dan saya sangat bersyukur akan hal ini, sebuah cerita yang akan selalu saya ingat.

“Kejadian ini akan selalu saya ingat karena selain saya jadi punya modal duluan untuk memulai bisnis, **saya**

punya cerita fighting spirit yang bisa saya turunkan kepada anak-cucu, dan bisa menjadi penguatan bagi saya dan juga siapapun yang mendengar hal ini.”
Katanya sambil berkaca-kaca.

Saya kenal dengan Ana Agustin mungkin sudah sejak 2008 ketika kita sama-sama menjalankan sebuah bisnis MLM, pada saat itu saya masih tinggal di Melbourne dan sering kembali ke Jakarta untuk membantu adik saya di bisnis MLM tersebut. Saya menyaksikan perjuangan Ana, walaupun tidak kenal secara dekat pada saat itu.

Kita mulai ngobrol lebih sering ketika Ana sedang bekerja di Chinese Visa Application Service Center (bagian dari kedutaan China) sebagai HRD, dan merencanakan untuk melanjutkan studinya di Sydney, Australia.

Ana bercerita, kalau ketika bekerja di sana, atasannya adalah seorang expatriate China, dan sangat perfeksionis. Justru di perusahaan inilah Ana

mendapatkan kesempatan untuk mengurus A-Z perusahaan tersebut, dari mendirikan PT, hukum perusahaan, hukum ketenagakerjaan, perijinan, HR, *finance*, *secretary* dan semuanya, karena staf manajemen di sana hanyalah 2 orang, Ana dan satu orang rekan kerjanya. Kerjaannya menumpuk dan sangat keras, tapi itu tidak membuat Ana menyerah, selalu setia berproses dan justru menjadi berkat dan pengalaman yang berharga untuk dirinya.

Setelah 4 tahun bekerja di sana, Ana memutuskan untuk melanjutkan studinya di Sydney, Australia, untuk menimba ilmu yang bisa mendukung pertumbuhan karirnya di kantor sebelumnya. Sambil mengambil Diploma of Human Resource Management, Ana juga bekerja sebagai Recruitment dan QC di Din Tai Fung Restaurant. Setelah itu pun akhirnya Ana harus kembali ke Indonesia.

Saya ingat kita pernah beberapa kali ketemu di Sydney ketika saya pada saat itu di tahun 2011-2012 sering melakukan perjalanan bisnis setiap dua bulan sekali dari Melbourne ke Sydney, menyaksikan

betapa teguh dan kuat semangat juang dari gadis belia ini. Walaupun perjalanan hidupnya penuh dengan tantangan, dan bisa dibilang sangat-sangat keras, tapi terus mau membangun dan meningkatkan nilai jual dirinya, dengan terus membangun kemampuan, pengetahuan dan pengalamannya. Ana adalah seorang wanita yang selalu setia untuk berproses. Bekerja sambil kuliah, dan terus menjadi tulang punggung, serta memikirkan ayahnya di Indonesia yang pasca-stroke terpaksa harus ditinggalkan selama dua tahun untuk menggali potensi dirinya.

Ketika Ana kembali ke Jakarta, sekitar tahun 2013-2014, dia diajak untuk bergabung ke sebuah *Law Firm* oleh konsultan lama ketika bekerja di kantor Visa terdahulu. Industri yang baru ini pun punya banyak tantangan yang tidak mudah, kurva belajar yang cukup tinggi, dan adaptasi yang harus dihadapi. Dimulai dari *dealing* dengan *client*, manajemen proyek, melakukan hal yang berhubungan dengan legalitas, dan banyak hal lainnya. Hal ini pun akhirnya

memberikan Ana sebuah kerinduan untuk memiliki kantor hukum (*law firm*) sendiri.

Bermodalkan pengalaman, pengetahuan dan keberanian dirinya, Ana akhirnya memutuskan untuk membuka **Indonesia Global Law Firm** di tahun 2016, dimulai hanya bertiga, dirinya dan 2 orang team member. Ana memulai bisnisnya dengan dua divisi, litigasi dan nonlitigasi.

Di saat kisah ini ditulis, tahun 2020 awal, kantor Ana sudah terdiri dari 12 orang pengacara, dan 5 orang tim manajemen, dan sudah masuk menjadi TOP 99 Corporate Lawfirm Indonesia.

Walaupun begitu, apakah kisahnya lancar-lancar saja? Sebagai seorang pengusaha, tantangan itu pasti akan kita hadapi, dalam membangun bisnis kita, baik dari mendapatkan client, membangun tim, dan hal ini pun dialami oleh Ana di awal membangun bisnisnya.

“Kekhawatiran utama saya adalah untuk apakah saya bisa menemukan orang yang tepat, yang punya visi misi, skill, etos serta style kerja yang sama dengan

saya. Karena saya tipe orang yang perfectionist, dan saya punya pemikiran yang Panjang, sehingga saya harus menemukan orang yang bisa mengikuti fase kerja saya, dimana saat saya ingin berlari, saya tidak berharap team saya hanya berjalan di tempat.”

“Yang paling menantang menurut saya adalah bagaimana saya membuat team member yang saya miliki, tetap memiliki semangat setiap hari untuk bekerja secara berkualitas dan merasa tertantang untuk meningkatkan kualitas diri nya sendiri.”

“Saya bertanggung jawab atas perkembangan skill dan pribadi mereka saat mereka bekerja di dalam perusahaan saya. Dalam hal ini, saya mencoba melakukan pendekatan dengan para member, dan melakukan personal approach selama 1 bulan sekali.”

“Tak lupa untuk memberikan apresiasi atas prestasi dan juga kinerja yang sudah mereka berikan untuk perusahaan.” Cerita Ana ketika saya tanya mengenai tantangan terbesar dan kekhawatiran apa yang pertama kali muncul ketika merintis bisnis sendiri.

Kisahnya pun tidak berakhir disitu, Ana bercerita bahwa di awal 2019 ada kejatuhan internal, sebuah kasus yang sedang sangat berkembang, namun salah satu orang kepercayaan di kantor itu berkhianat, dan ini merupakan sebuah serangan yang cukup dalam. “Justru perihal ini membuat saya sadar bahwa saya tidak boleh percaya orang 100%”, kata Ana.

Namun di setiap kemalangan, pasti ada berkat yang bisa kita temukan, begitu pula Ana berkata, bahwa dengan kejadian seperti itu, justru membuka matanya untuk melihat dan bersyukur atas timnya yang bisa berdiri di sisi Ana dan menunjukkan loyalitas. Daripada terpecah-belah dan saling menyalahkan satu dengan yang lain, tetapi tim bisa saling menunjukkan support untuk memperbaiki dan mencari solusi atas kasus tersebut.

Kisah Ana bukan hanya kisah satu-satunya, tapi adalah satu dari banyak kisah yang saya bagikan dari hasil pertemuan saya dengan banyak teman-teman, yang akhirnya membentuk pergerakan yang sekarang

Anda saksikan, The Entrepreneurs Society. Saya sungguh bersyukur bisa memiliki sahabat-sahabat yang tulus dan bisa saling mendukung di sini.

“Saya bersyukur bahwa Tuhan itu sangat baik. selalu memberi orang di sekeliling saya membawa berkat, sahabat kuliah saya mengenalkan saya pada kantornya yang kini menjadi afiliasi asing saya, dan setelah itu dia hanya kerja beberapa bulan lalu *resign*, seakan-akan tugas dia hanya memperkenalkan saya kepada bos nya. Juga *old friend of mine*, Klemens yang mempercayakan saya bergabung dan menjadi bagian dari TES.” Kata Ana di akhir interview kita untuk menceritakan kisah hidupnya.

Saya bertanya, “Ok Na, kalau ada pesan-pesan nih buat teman-teman yang membaca, apa kalimat penutup kamu?”

Ana menjawab, “Jangan cepat patah semangat, walau kita melihat orang tersebut hebat dan keren, tapi

terkadang kita suka lupa, kalau orang tersebut pun juga pernah mulai dari bawah, pernah merangkak.”



**Jika kita tidak patah semangat, dan
mau terus melangkah menanjak
Tuhan pasti bukakan jalan.**

“Modal utama di Law Firm adalah bisa dipercaya. Bukan sesuatu yang mudah bagi kita untuk mendapatkan kepercayaan orang lain, jadi kita harus sangat menjaga yang **Namanya KEPERCAYAAN, khususnya KEPERCAYAAN KLIEN.**”

“Karena akan ada saingan alam. Tetap semangat, professional, menjaga kualitas dan terus mencoba untuk meningkatkan kualitas.”

Gimana menurut Anda? Setuju? Kalau setuju ayo coba langsung follow instagram Ana di @iglolaw.id. Justru karena etika Ana yang sangat tinggi, saya ajak Ana

untuk menjadi Legal Guardian dari komunitas berkembang kita, **The Entrepreneurs Society**.

Seperti yang Ana bilang, Tuhan tidak akan pernah terlambat mengirimkan malaikat-malaikatNya, dan saya percaya juga bahwa, Ana adalah salah satunya. Dikirim untuk membangun The Entrepreneurs Society, sesuai dengan visi dan misinya, membangun Indonesia yang satu dan sejahtera.

Tiga kisah nih sudah Anda lalui, kali ini, sebelum masuk ke *chapter* berikutnya, saya mau Anda juga merefleksikan diri, apakah Anda sudah memberikan yang terbaik dari diri Anda untuk mencapai impian Anda sampai saat ini?

Berjanjilah bersama dengan saya; katakan dengan lantang dimanapun kamu berada ketika membaca kalimat ini;



Mulai saat ini, setiap hari, setiap jam, setiap detik akan saya lalui dengan semaksimal mungkin, dan saya akan memberikan yang terbaik dari diri saya, untuk mencapai impian saya!

Ana Agustin



▲ Ana Agustin saat diliput dalam artikel dalam Majalah GoGirl Edisi 39 / April 2008



▲ Ana Agustin saat diundang oleh KADIN Indonesia untuk menyambut The Law Society of Singapore

XX



◀ Ana Agustin saat menempuh pendidikan di Sydney, Australia

#4

KISAH KEEMPAT

DARI HOBI, KEMUDIAN MENJADI BISNIS.
KISAH SEORANG ANAK BELIA BERUSIA 14
TAHUN SUDAH MULAI MERINTIS SEBUAH
BISNIS YANG MENJADI INSPIRASI BAGI
ANAK BANGSA.

Tinlit

Novels



▲ Dhira Videia pendiri *Tinlit.com* bersama dengan buku kumpulan cerpen terbitan Tinlit - *Let's Talk About Love* (ditulis oleh 19 penulis romansa yang tergabung di Tinlit)



▲ Dhira Videia bersama tim Tinlit (bagian kanan) dan penerbit Loveable (kiri) pada kegiatan *Writing Workshop* di SMA Penabur



▲ Tinlit saat melakukan promo & campaign ke sekolah dan universitas. Foto diambil saat menghadiri workshop dan Seminar Literasi.

“YES, saya yakin semua penulis bermula dari kegemarannya, yaitu membaca. Begitu pula dengan saya.” Begitu kata Dhira, ketika menceritakan kisah hidupnya.

Saya kenal dengan Dhira di pertengahan tahun 2018, dan baru mulai mentori secara personal di awal tahun 2019. **Dhira Videia** adalah salah satu contoh anak muda yang sangat-sangat bersemangat untuk maju, dan selalu mau mendorong dirinya lebih dan keluar dari zona nyaman di setiap harinya, dan saya sungguh bangga bisa menjadi salah satu bagian dari perjalanan hidupnya.

Ketika saya bertemu dengan Dhira, founder dari **Tinlit.com**, bisnisnya sudah berdiri sejak tahun 2016, dan mulai dikenal banyak orang. Dengan *traffic* websitenya yang cukup tinggi, Dhira sudah bisa dibilang mencapai kelas 4 secara omset, berdasarkan 6 kelas tahapan kewirausahaan yang saya selalu ajarkan (di buku *The Art of Entrepreneurship*) dan event-event di **The Entrepreneurs Society**.

Dhira gemar sekali membaca berbagai cerita, termasuk membaca novel dari sejak SD. Memasuki usia remaja di SMP, Dhira lebih banyak membaca kisah tentang werewolf, fan fiction, fantasi dan macam-macam fiksi remaja melalui sebuah '*reading online platform*' bernama Quotev.com, dan melalui platform quotev ini, Dhira terinspirasi untuk mulai mempublish karyanya secara online. Dari sinilah, Dhira mulai mendapatkan support system dari komunitas penulis dan pembaca Quotev.

Dengan dukungan dari pembaca-pembacanya di Quotev, Dhira mulai memiliki keinginan untuk menulis novelnya sendiri yang ia mulai dengan genre *fantasy* hingga ke *science fiction*, seiring berjalannya waktu, walaupun sudah melakukan banyak riset dan '*wordcount*' yang terbilang sudah banyak, akan tetapi Dhira masih kurang puas dengan hasilnya.

"Ketika menulis, kita sesungguhnya menulis untuk diri kita sendiri. Ketika kita memasuki industri kepenulisan, maka kita harus mempertimbangkan

apa yang diharapkan pembaca, termasuk pesan moral yang ingin kita sampaikan”, kata Dhira ketika menceritakan kisah pencarian gaya tulis nya.

Dengan dukungan komunitas Quotev, akhirnya di usia 13 tahun, Dhira berhasil menyelesaikan novel pertamanya, dengan judul **Boy Who Broke in My Window**, dan atas dukungan kedua orang tua nya, maka Dhira mampu menyelesaikan novel pertamanya bab demi bab. Hal terbesar yang Dhira rasakan dalam proses menulis buku ini adalah bagaimana support system yaitu pembaca Quotev mendorong Dhira melalui komentar, masukan, puji dan lainnya sehingga memotivasi Dhira untuk sesegera mungkin mengupdate dan menyelesaikan karyanya.

Justru dukungan dari kedua orang tua nya inilah yang membangkitkan gairah Dhira untuk menulis, dan lebih termotivasi untuk menyelesaikan novel tersebut, bab demi bab, karena banyak pembacanya yang terus bertanya tentang kelanjutan dari kisah tersebut.

“Semua penulis pasti ingin karya nya dibaca oleh lebih banyak orang, selain di online platform. Sebagai seorang penulis, mimpi terbesar saya adalah menerbitkan karya saya secara konvensional. Untuk itu, saya mulai meriset dan mengumpulkan daftar literary agent di negara-negara dimana saya ingin mempublish buku saya. Lalu saya menghubungi mereka untuk meminta bantuan mereka mereview dan mencari penerbit yang tepat bagi karya saya.”

“Pada saat itu, saya sangat mengidamkan penerbit Macmillan, salah satu dari Big 5 Publisher. Namun, semua literary agent dan penerbit yang saya hubungi menolak karya saya. Setelah ditolak dari lebih dari 20 penerbit dan agen, saya memutuskan untuk *self-publish* melalui *platform* Createspace oleh Amazon pada usia 14 tahun. Walaupun *self-publishing* bukan pilihan utama saya pada saat itu, pengalaman saya membuat saya sadar akan besarnya harapan semua penulis untuk menerbitkan karya mereka. Ini mendorong saya untuk memulai Tinlit.com.”

“Ketika pertama kali saya mengembangkan Tinlit, visi dan misi tinlit selalu terniang dalam benak saya. Visi TinLit adalah, *“Become the leading digital platform to connect authors, readers and publishing houses in Indonesia.”* Salah satu misinya, kami ingin membuat platform untuk menjembatani penulis dengan penerbit. *Development* Tinlit membutuhkan waktu 1 tahun, sampai akhirnya *launching* di awal 2017.” Cerita Dhira ketika memulai Tinlit dengan sangat semangat. Kisah hidupnya pun bukan berarti mudah, di usianya yang masih sangat muda, Dhira pun mengalami banyak penolakan dalam hidupnya, dan dianggap remeh itu bukan sebuah hal yang baru. Namun perjuangannya membawa Tinlit.com yang sekarang bisa menjadi kebanggaan anak bangsa.

Saya bertanya, “Jadi apa sekarang tantangan terbesar kamu dalam membangun Tinlit Dhira?”.

Pada awal Tinlit berdiri, salah satu tantangan saya adalah komunikasi dengan anggota tim. *I was really young when I started*, maka saya seringkali measa segan ketika harus mendelegasikan tugas. Hal ini menjadi beban tersendiri bagi saya, yang juga

sekaligus kesempatan belajar, dimana saya harus memahami metode komunikasi yang efektif agar pembagian tanggung jawab jelas dan tidak ada yang merasa direndahkan.

“Dengan waktu, saya juga belajar cara memposisikan diri. Saya senang berbicara dengan *founder-founder* muda lainnya, untuk mendapatkan *insight* dari mereka mengenai bagaimana mereka menjalankan tim dan membangun bisnis mereka. Saya menuliskan semua yang saya pelajari dalam sebuah buku yang saya beri judul, *“Behind The Scenes: Through The Eyes of a Young Entrepreneur.”* Saya belajar banyak dari mereka. Selama di Tinlit, saya banyak belajar untuk mengerti cara memposisikan diri dan mengkomunikasikan visi saya kepada tim.”

“*Stepping stone* lainnya saat membangun Tinlit adalah mempublikasikan platform ini ke orang-orang di lingkungan sekolah hingga ke luar sekolah. Dulu, saya sering mencoba dan menggunakan beragam app media sosial dan PenPal untuk mempromosikan website Tinlit ke orang-orang diluar lingungan saya,

bahkan sampai ke luar negri. Awalnya, hal tersebut merupakan challenge karena *when I was younger, I was a really shy girl*. Dulu, saya sering gugup ketika harus berbicara di hadapan orang banyak dan merasa *anxious* di tempat ramai. *But Tinlit changed that*. Dengan Tinlit, saya selalu mendorong diri semakin berani untuk meneruskan visi Tinlit dan mengajak orang-orang untuk berkarya. *For that, Tinlit played a huge role in building my confidence and finding my inner voice.*”

Kesulitan ini pun ter-proyeksi ke dalam fase awal dari pembangunan Tinlit, ketika pertama kali Dhira harus melakukan presentasi ke sekolah-sekolah dan menawarkan *workshop* dimana Tinlit mengundang penulis profesional untuk mengajarkan para siswa untuk menulis, menggali teknik dan menggali kemampuan literasi mereka. Sebagai seorang *founder*, meruapakan tanggung jawab Dhira untuk memperkenalkan TinLit dan visi dibalik TinLit ke masyarakat.

Dengan tekad baja, melawan semua rasa malu Dhira harus memaksakan dirinya untuk melakukan banyak *sales pitch* dan presentasi di hadapan para petinggi sekolah tersebut. Pernah ketika salah satu presentasi awal, karena tegang, dan sangat takut, keringat dingin mengalir, dan *meeting* pertama itu berakhir dengan sangat cepat. Harus diingat juga, ketika hal ini terjadi, Dhira masih berusia 15 tahun.

Seringkali juga Dhira harus melawan rasa malu, dan perasaan *down* ketika ditolak, apalagi dengan alasan yang menyerang lebih ke arah usia. Banyak sekali penolakan, dan tidak semuanya dengan sopan, bahkan mungkin dengan sedikit kasar.

“Saya lebih tua lho...” kata salah satu wanita di ujung telepon itu berkata.”, Saya lebih tua lho...” kata salah satu wanita di ujung telepon itu berkata, ketika Dhira membujuknya menjalin kolaborasi bisnis dengan nada yang mungkin terdengar terlalu memaksa. Kenang Dhira menceritakan kisah perjuangannya. Padahal tidak ada maksud untuk tidak sopan, dan niatnya bukan untuk menghina, akan tetapi lebih ke

arah membangun sebuah kolaborasi yang positif antar kedua institusi bisnis yang ada.

Di sini Dhira pun turut belajar, bahwa di dalam melakukan *sales pitch*, tidak boleh terlalu nge-push atau memaksa, dan harus lebih mementingkan lawan bicaranya, daripada hanya membicarakan tentang dirinya sendiri.

“Paling lucu itu ketika saya pertama kali mencoba mempresentasikan ide kolaborasi bisnis secara *face-to-face* kepada beberapa anggota OSIS di suatu sekolah. Mereka tidak banyak senyum dan bisa dibilang cukup dingin. Sangat datar muka mereka. Ketika saya meminta komentar pun, mereka tidak berkata apa-apa. Mereka hanya mengangguk-anggukan kepala. Itu membuat saya takut, sehingga berbicara tiga kali lebih cepat kaya nge-rap. Meeting itu akhirnya cuma berjalan sekitar 5 menit, dan setelahnya saya langsung balik ke ibu saya yang pada saat itu duduk dua meja di belakang kami.”

“Mama saya sampai kaget karena minumannya baru datang, sementara meeting saya sudah selesai.”

Lanjut Dhira sambil tertawa.

“But with time, I learned to fight my own demons: rasa segan ataupun kurang percaya-diri. Because it’s not about me or my personal dilemmas, it’s about TinLit and our vision! Ultimately, my self-doubt became the least of my worries.”

Dhira juga bercerita ketika momen pas dia membangun Tinlit, bahkan di sela-sela jam sekolah, ketika sedang jam istirahat, Dhira pun curi-curi waktu untuk menghubungi sekolah-sekolah lain. Bahkan pernah ada satu momen, ketika gurunya ‘pergokin’ Dhira sedang melakukan telemarketing di toilet ketika jam istirahat, sambil tertawa Dhira bilang “kan masih jam istirahat Miss... hehe.”

Justru karena momen-momen inilah yang menjadi pembelajaran bagi Dhira, yang pada saat itu masih berusia 16 tahun, mengalami jatuh bangun, penolakan dan penghinaan, yang menjadi proses bagi Dhira untuk menjadi pribadi yang jauh lebih dewasa dan kuat.

Now Tinlit is a huge part of me. Sesuatu yang selalu saya banggakan, terlepas dari semua *hurdles* dan momen-momen menakutkan yang telah saya hadapi dalam rangka membangun TinLit.” kata Dhira menceritakan pengalaman dan ketakutannya.

Walaupun begitu, apakah kehidupannya berjalan dengan mulus? Apakah kisah ini hanya menceritakan akan kesuksesan yang dicapainya selama ini? Oh tentu tidak, saya seringkali berkata, bisnis itu *simple*, tapi tidak mudah. Dibutuhkan mental yang kuat untuk terus melangkah dan berusaha.

Dhira juga harus bisa membagi fokusnya, dengan menjalankan bisnis ketika masih punya kewajiban sebagai seorang murid, Dhira harus bisa membagi waktunya dengan efektif dan efisien. Untuk seorang anak muda seperti dia, harus bisa menentukan skala prioritas seperti itu, saya acungkan dua jempol saya, melihat semangat juangnya, mengingatkan saya ketika saya masih harus bekerja dan kuliah dulu ketika di masa perantauan. Ketika saya bertanya,

“Kendala terbesar apa yang kamu alami dalam mengembangkan bisnis ini?”

Industri buku di Indonesia pada saat ini tidak sexy (pilihan kata ibu saya), maka tentunya merupakan sebuah resiko. Namun, kami senang melihat bahwa semakin kesini, semakin membaik dengan lebih banyak orang senang menulis dan membaca.” Dhira menarik nafas panjang, baru melanjutkan.

“Ini membuat kami berfikir tentang penulis-penulis Indonesia. Kami sadar bahwa kami tidak bisa memperbaik situasi industri buku *overnight*. Namun, karena ini, kami justru menjadi lebih giat mempromosikan karya-karya penulis kami dan melaksanakan event menulis online untuk mendorong semangat literasi di Indonesia.”

Memang di dalam membangun sebuah bisnis, kamu harus punya sebuah ‘WHY’ yang kuat. Kalau bisnis kamu hanyalah untuk mencari keuntungan semata, kemungkinan besar untuk bertahan itu akan sangat kecil. Saya sebut dengan ‘WHY’, atau ‘ALASAN’

kenapa kamu mau memulai memasuki industri tertentu, atau mulai berusaha di bidang tersebut. Itu yang akan menjadi sumber tenaga kamu untuk terus berjalan, walaupun keadaan sedang sulit-sulitnya.

Di tahun 2018, lebih tepatnya di bulan Oktober, Dhira kehilangan seorang sosok yang sangat dekat dengan dirinya. Kakeknya, Kakek Wayan Karnawa yang selalu mendorongnya, memberikan *support*, mengajarkan dia banyak hal, berpulang ke surga. Sosok kakek ini yang selalu menjadi salah satu tonggak penyemangat Dhira, dan menjadi contoh nyata dalam hidup akan karakter manusia yang baik. Kakek almarhum yang menjadi tonggak keluarga, kakak tertua dari 8 bersaudara yang merelakan tidak melanjutkan pendidikan, langsung masuk ke dalam tugas negara sebagai TNI, untuk mendukung adik-adiknya menyelesaikan pendidikan tinggi.

Peristiwa ini membuat Dhira sangat sedih, dan justru membakar semangat nya untuk terus maju, karena dia selalu ingat akan kata-kata kakeknya tercinta, kalau beliau percaya bahwa Dhira pasti bisa.



I believe in you!

Selain kakek nya, Dhira juga sangat memandang tinggi ibunya, sosok inspirasi yang membuat Dhira mau terjun ke dalam dunia bisnis. Saya bertanya, “Jadi siapa aja sih yang turut ikut ambil andil dalam perjalanan Tinlit hingga sekarang ini?”

“Mama adalah orang yang paling berpengaruh dan menjadi alasan saya bisa sampai di titik sekarang. Mengalami penolakan berkali-kali, Mama memberi encouragement dan berperan pada initial idea Tinlit sekarang ini, dan juga, saya dibantu oleh salah satu programmer tim member dari perusahaan Mama, Om Yusuf, dia yang bantu segala coding website.” Jawab Dhira.

“Sejak kecil, saya senang mendengar orang bercerita. *I found it super fascinating how they're able to move emotions through the way they weave their words.* Sampai sekarang, aku selalu memperhatikan ibu saya ketika berbicara. Ibu sangat pintar menggunakan nada dan kata-kata untuk memberi *influence* untuk orang lain. *I love learning from her.*”

“*My mom is a self-made woman*, dia sangat tahu bagaimana rasanya gagal dan dia tidak malu akan hal itu. Mama adalah seorang *business-woman*, bahkan dari sebelum saya lahir, dan akhirnya menemukan tempatnya di Business dan Human Resource Consulting. Ia selalu menyemangati saya ketika sedang down, dan mengingatkan saya untuk selalu berdiri kembali. *Failure itself doesn't matter, it's getting back up that matters.*”

“Seperti ibu saya, saya ingin menjadi sosok wanita yang tangguh. *Just like her, I will turn my trials into*

testimonies.” Kata Dhira menceritakan tentang ibunya.

Salah satu tantangan yang harus Dhira hadapi dalam membangun bisnis ini juga termasuk bagaimana dia di usianya yang sangat belia, harus mengatur, memimpin dan menginspirasi tim nya supaya bisa lebih semangat dan memiliki loyalty dan rasa memiliki terhadap perusahaan yang sedang dibangun ini.

Lalu apakah Tinlit sekarang sudah bisa dibilang sukses? Dari beberapa aspek mungkin jawabannya iya, akan tetapi untuk mengembangkannya pun dibutuhkan banyak dana. Dari mengembangkan traffic website yang ada menjadi *traffic* penjualan *online*, hingga memaksimalkan waktu. Dengan *budget* yang sangat terbatas, pengembangan bisnis pun menjadi sebuah tantangan yang harus Dhira hadapi, terlebih lagi ketika dia akan melanjutkan kuliahnya ke luar negeri dalam waktu yang relatif dekat.

“Bagi para penulis, kita harus **PERSISTENT**. Konsisten mengembangkan karya dan jangan mudah menyerah.

Menulis novel membutuhkan waktu yang banyak. Bahkan ada yang membutuhkan waktu bertahun-tahun, apalagi untuk *genre history* atau *science fiction*, karena harus dikembangkan melalui riset.” Pesan Dhira buat teman-teman penulis dan kamu yang ikut baca buku ini.

Di dalam dunia bisnis pun tidak ada kata instan, kita semua harus mau diproses dan mau berproses, mau dibentuk dan mau dihancurkan untuk kembali dibentuk. Dunia ini sangat kejam, dan justru yang kamu butuhkan itu adalah mereka yang benar-benar mau mendukung kamu dan berkembang bersama kamu.

Saya pernah tanya, “Dhira, jadi apa aja yang pernah kamu dapetin sih sejak bergabung sama kita di **The Entrepreneurs Society**, dan dimentorin sama saya langsung? Jawab jujur yak hahaha.”

“*Definitely an ‘attitude’*. Karena saya masih sangat muda, saya juga mungkin terkadang terlalu polos.

Mendengarkan kisah pengalaman Ko Klemens, jatuh bangun dan kesulitan yang pernah dan masih harus dilalui, mempersiapkan mental saya untuk tantangan yang akan saya hadapi. **Lalu sikap optimis nya koko menghadapi tantangan dan kegagalan, walaupun situasi tidak optimis.** Kemampuan Ko Klemens untuk melihat semua hal dari segi yang lebih positif itu memberikan saya semangat baru untuk mencoba melakukan hal yang sama. “Oh and lastly, ko Klemens menginspirasi saya untuk menjadi orang yang baik. He’s genuinely a good person!”, jawab Dhira.

Saya langsung menundukkan kepala, terharu mendengar jawabannya. Justru ini yang membuat saya terus berkarya, membantu banyak orang, dan inilah yang kita lakukan di komunitas **The Entrepreneurs Society.** Saling mendukung, dan percaya bahwa kita semua akan berhasil.

Saya selalu percaya, ketika kita punya sebuah impian, dan tidak menyerah untuk melangkah terus mencapainya, pasti kita akan bisa berhasil. Sama seperti Dhira, seorang anak muda dengan usia yang masih sangat belia, menginspirasi anak bangsa untuk

menulis dan membaca, serta berkarya untuk masa depan mereka.

Tinlit.com saudara-saudara, buat kamu yang suka menulis, atau mencari inspirasi, jangan lupa untuk masuk, daftar dan tenggelamkan diri kamu kedalam dunia impian, dan mungkin saja, kamu bisa menggapai impian kamu juga.

#5

KISAH KELIMA

DARI PEMILIK KARTU MISKIN DARI
KELURAHAN, HINGGA MEMBANGUN
STARTUP DENGAN VALUASI DAN BISNIS
BEROMSET MILYARAN.

Barantum

CRM & Call Center Solutions



▲ Handri Kosada sebagai Founder & CEO Barantum.com serta Petrosync



▲ Handri Kosada dan Barantum sebuah inovasi aplikasi Customer Relationship Management



▲ Handri Kosada & Barantum mendapatkan apresiasi Best Customer Retention 2019 oleh komunitas The Entrepreneurs Society



▲ Saat berbagi ilmu dan pengalaman dalam event Basic Entrepreneurs Bootcamp 2019 oleh The Entrepreneurs Society

Inilah kisah hidup **Handri Kosada**, *founder* dari **PetroSync** dan **Barantum.com**. Salah seorang sahabat saya yang diperkenalkan oleh **The Entrepreneurs Society**, salah satu *proud member* dan kontributor yang hebat juga sebagai salah satu pengajar di chapter Jakarta.

Kisah hidup Handri memang dimulai dari didikan keras kedua orang-tuanya. Ayahnya yang pebisnis kopi dan *dealer* mobil bekas, mendidik Handri untuk berpikir sebagai pengusaha dari sejak dia menjajaki bangku SMP dan SMA. Ketika mereka pergi ke sebuah tempat mungkin seperti rumah kopi atau restoran, ayahnya selalu mendorongnya untuk melihat yang ‘tidak terlihat’ oleh mata orang awam pada umumnya, yaitu bagaimana tempat tersebut bergerak, perputaran uangnya, berapa kira-kira pendapatan per hari, dan apa saja pengeluaran yang ada.

Bahkan ada beberapa pengalaman yang dia ceritakan, waktu masih kecil, jaman TK, Handri sudah mulai

diajarkan oleh orang tua dan omnya yang pengusaha untuk jualan petasan dan kembang api. "Namanya anak kecil kali ya, dulu mah seneng banget disuruh jualan, kalo laku kan dapet duit, anak kecil seneng. Kalo ga laku ya senang juga, bisa dipake main sendiri, hahaha... ", katanya mengenang masa kecilnya.

Ketika di SMP dan SMA pun dia sudah suka menjajaki program-program komputer melalui laptopnya yang diberikan oleh ayahnya. Jadi ketika dia memasuki kuliah di Universitas Bina Nusantara, apa yang diajarkan di kuliah tersebut terasa mudah, jadi karena banyaknya waktu luang dan jarang belajar, maka Handri malah menambah kesibukan untuk mencari uang, dan memulai bisnis jualan handphone bekas. "Kan jaman '90 an tuh, karena uda pas smp dan sma ngoprek program di laptop, jadi pas kuliah malah lebih fokus nyari duit. Bukan sompong, tapi kan yang diajarin jadi kaya cuma mengulang aja apa yang uda pernah dilakuin, jadi nilainya tetap bagus. Nah pas jaman itu, per bulan bisa bikin 5-10 juta, lumayan lah ya... ", Handri bercerita.

Setelah lulus dari bangku kuliahnya, Handri magang di kontraktor Jasa Marga, dan dia adalah salah satu orang yang membuat sistem detektor kendaraan bermotor ketika memasuki gerbang tol, biar terdeteksi apakah itu kendaraan kecil, sedang atau besar, untuk mengontrol pembayaran di gerbang tol. Namun setelah magang, papanya bilang, supaya melanjutkan kuliah aja dulu biar pendidikan lebih tinggi, dan karena itulah maka Handri memutuskan untuk melanjutkan kuliah MBA (Master of Business Administration) di Singapore.



Lahir dari keluarga pengusaha, lalu apakah jalan hidup Handri selama itu harus mulus-mulus saja? Tentu tidak.

Setelah lulus selama 1.5 tahun melanjutkan studi di Singapore, ternyata tidak mudah untuk mencari pekerjaan. Setelah mengirimkan ratusan lamaran, dan menerima ratusan penolakan, Handri sadar bahwa lulusan terlalu tinggi pun bisa menjadi kendala.

Banyak perusahaan menganggap S2 atau 'Master Degree' itu 'Overqualified' jadi standar gajinya terlalu tinggi dengan pengalaman kerja yang terlalu minim.

Setelah pengangguran sampai nyaris 6 bulan, dan mulai depresi, Handri sempat sampai menghilangkan kredensial S2 nya dari surat lamaran ke perusahaan-perusahaan. Selama 6 bulan itu pun Handri harus belajar bertahan hidup, belajar bermacam-macam, sampai sambil isi waktu juga menjadi agen asuransi dan pekerjaan temporer lainnya.

Pucuk dicinta, ulam tiba, akhirnya setelah penantian yang cukup lama, Handri diterima untuk bekerja di sebuah perusahaan penyelenggara *training conference*, dan mulai meniti karir selama 3 tahun di sana.

Pekerjaan ini lah yang justru mendorong Handri untuk berjalan sendiri mendirikan perusahaannya yang pertama di Singapore. Dikarenakan selama 3 tahun tersebut, secara tidak langsung, pemimpin

perusahaan nya seringkali menggunakan nama baik Handri dan justru banyak masukan dari Handri terhadap perusahaan yang tidak didengar atau digubris oleh sang pimpinan. Karena visi dan misinya sudah tidak lagi sejalan, maka Handri memutuskan untuk berhenti dari pekerjaan tersebut.

Saat itu dia hanya dihadapkan ke dua pilihan, mau mencari pekerjaan lain, atau mulai merintis bisnis sendiri.

Keadaan ini pun bukan berarti mudah, karena posisi yang sudah cukup nyaman ketika bekerja di sana, dan sebenarnya masih ada sisa bonus atau komisi yang jumlahnya tidak kecil, nyaris 600 juta Rupiah masih nyangkut di perusahaan yang lama, dan harus dia relakan untuk hilang ketika berhenti dari posisi tersebut. Perasaan campur aduk dan keimbangan itu pun dialami Handri ketika harus memutuskan untuk mengambil langkah hidup selanjutnya.

Lalu dihadapkan juga dengan resiko sebagai seorang pengusaha, pastinya akan kehilangan pemasukan yang stabil dan bisa jadi harus menanggung tidak mendapatkan penghasilan sampai entah berapa lama perusahaan yang baru ini akan berjalan. Bimbang apakah bisa berjalan atau tidak, bisa bertahan hidup atau mati.

Tapi Handri punya tekad, “yah daripada nyari kerjaan lagi, memang sempet sih *apply-apply*, tapi ga ada yang cocok juga, akhirnya nekad aja deh, toh masih muda juga kan.” Dari situlah perusahaan pertamanya berdiri, dengan satu partner di Singapura.

Merintis dari nol lagi di negara asing pun sama tidak mudahnya, tapi di sinilah lahir **PetroSync**, sebuah perusahaan yang fokus di industri Minyak dan Gas sebagai jasa penyelenggara training.

Ketika awal mulai merintis pun apakah dengan mudah? Karena dengan modal terbatas, hanya berdasarkan tabungan yang dikumpulkan dengan susah payah, jadi Handri pun memulainya dengan

sangat minim. Tidak mau keluar dana terlalu besar untuk sewa kantor dan sebagainya, maka perjuangannya dimulai berdua, di restoran McDonald's, karena ada *free wifi*.

Namun ternyata tidak mudah juga untuk melakukan *telemarketing*, menghubungi calon client di restoran yang ramai dan hiruk pikuk jadi kurang ideal untuk melakukan 'sales pitch' dan tidak terdengar profesional juga.

Momen-momen ketika memulai ini pun, banyak sekali ketakutan dan kekhawatiran yang Handri alami, "Ya banyak sih bro, dari gak ada kepastian, gak ada *client*, gak percaya diri, gak ada *portfolio*, sebenarnya jadi di *mindset* yah, kalo pesimis ya akhirnya ga bisa. Untungnya saya ada pengalaman di perusahaan sebelumnya jadi sedikit lebih PD lah untuk menerjang halangan *mindset* tersebut".

Dari McDonald's akhirnya karena kurang kondusif, Handri mencari lagi tempat untuk berkarya, yang

gratisan. "Dari tempat berisik gitu kan kita mikir, hmm dimana yah yang gratis, nah Singapore Library kan enak tuh, ada AC nya dingin, dan pastinya cukup tenang. Eh tapi bro, pas kita di sana, saking tenangnya, malah kita yang berisik jadinya haha terus diusir dong katanya ganggu orang hahahaha. Akhirnya sempet mikir lagi, wah kemana yah? Yaudah nyoba deh di kosan kan, tapi ya namanya di kosan kan gak kondusif gitu. Ngantuk sedikit, eh ranjang deket hahahahaa....". Kata Handri sambil mengenang masa-masa perjuangannya.

"Yaudah deh akhirnya kita memutuskan perlu kantor, nyari yang murah yang bisa *di-share* gitu sama orang lain, cukup lah dua meja. Dapat tuh yang kecil banget cuma 450 SGD lah waktu itu, dan disitu deh kita mulai."

Memulai juga diperlukan dedikasi dan semangat baru, jadi mereka sepakat untuk menggunakan kantor tersebut seperti kantor pada umumnya, datang dan pulang seperti bekerja layaknya kantor normal.

Setiap harinya mempunyai target untuk melakukan 100 *salescall* diantara mereka berdua.

Dua tiga bulan pertama dipenuhi dengan kegalauan, tanpa omset, tidak digaji, tidak ada pemasukan, dan justru di sinilah momen yang membuat Handri bisa lebih mendekatkan diri kepada Tuhan. Di kendaraan umum mendengarkan lagu rohani, dan berdoa minta dibukakan jalan. Fokus bekerja setiap hari dan memberikan yang terbaik dari dirinya adalah kunci kesuksesan dari PetroSync. Sebenarnya melihat potensi dari dunia Migas, Handri pun punya keyakinan bahwa rencana ini pasti akan berjalan.

Hingga pada akhirnya, kerja keras itu berbuah, setelah beberapa bulan, akhirnya PetroSync berhasil mendapatkan client dengan nilai yang cukup besar, **Petronas**. Jadi event pertama inilah yang bisa menghasilkan 3M yang menjadi modal perputaran PetroSync selanjutnya. PetroSync terus berkembang hingga sampai bisa punya 30-40 orang pegawai di Singapore.

Justru inilah awal kesuksesan Handri, “justru pas di PetroSync itu industri oil dan gas lagi bagus, pernah kita sampai peak dulu bisa dapet omset 3-4 juta dolar. Tepat kayaknya sebelum *financial crisis* tuh mungkin sekitaran tahun 2006.”

Singkat cerita, PetroSync berkembang pesat hingga punya anak perusahaan atau cabang di Indonesia, dengan 30-an orang pegawai. Akhirnya Handri memutuskan untuk balik ke Indonesia dan mengeksplorasi pasar yang ada di sini. “Toh kan yang di Singapore udah ada *partner* yang *handle* dan sudah berjalan, jadi sekalian deh lihat ada peluang apa di Indo nih.”

Jadi di tahun 2015 Handri memutuskan untuk ‘*back for good*’, dan di sini juga harus mengalami tantangan baru. Mulai lagi dari nol di negara yang baru, penuh dengan tantangan yang berbeda.

Seiring perusahaan berkembang di Jakarta, akhirnya ada kebutuhan untuk CRM (*customer relationship*

management) dan call center. Kebutuhan ini justru memaksa untuk PetroSync menciptakan sebuah sistem yang bisa mendata dengan jelas dari tim, berapa banyak yang sudah dihubungi, lalu transkrip telepon tersebut seperti apa, berapa banyak data informasi yang sudah dikumpulkan, dan sebagainya. Diawali dengan menggunakan beberapa vendor IT dari Singapura dan mencoba juga beberapa vendor di Indonesia, karena untuk program custom itu butuh banyak waktu untuk integrasi dan tidak semuanya sesuai dengan harapan dan flow kerja dari Petrosync, maka diputuskan untuk develop sistem secara internal sendiri.

Di develop selama 6 bulan, dan lalu terus diperbaiki hingga akhirnya dipaketkan menjadi sebuah produk yang bisa dijual setelah 2 tahun '*progress development*' nya.

Sistem inilah yang menjadi cikal-bakal dari perusahaan kedua dari Handri, yaitu **Barantum.com**,

sebuah perusahaan tech-startup yang menjawab semua kebutuhan yang PetroSync butuhkan.

Salah satu faktor juga, Handri mempelajari trend perekonomian dan menyadari bahwa adanya siklus krisis setiap 7-10 tahunan. Di sini dia juga mulai melihat batasan-batasan untuk ‘scalability’ dari perusahaan PetroSync nya, dan justru Barantum yang akan mempunyai potensi untuk berkembang lebih luas lagi.

Kenapa bisa punya potensi untuk berkembang? Karena Barantum di bangun dengan sistem ‘*multi tenant architecture*’, supaya bisa digunakan oleh banyak orang nantinya, sistem ini sering dikenal dengan nama ‘*Software as a Service*’.

Maka dimulailah Barantum menjadi sebuah brand dan perusahaan baru di tahun 2015. Memulai dan merintis lagi, walaupun sudah memiliki pengalaman, tetap saja tidaklah mudah. Barantum pun dimulai dengan penuh suka dan duka.

Ketika merintis ulang, semua harus dimulai dari nol lagi, modal dari awal, dan di Indo waktu itu sampai akhirnya tidak gajian. Cuma karena di Indonesia kan peraturan PT itu harus digaji, alhasil ya Handri menggaji diri sendiri cuma 3 juta Rupiah, dibawah Upah Minimum Regional. Hal ini dilakukan, dan justru malah karyawan lain di perusahaan itu, digaji lebih tinggi dari dirinya. **“Sampai karena gaji 3 juta dibawah UMR itulah bro, saya dikirimin Kartu Indonesia Sehat. Kartu Miskin karena laporan gaji saya cuma 3 juta per bulan. Satu keluarga cuma saya yang dikirimin ginian hahaha...”** kenang Handri ketika mengingat kisah perjuangannya merintis ulang di Indonesia.

Handri pun bilang, **“Salah satu kendala terbesar yang masih dialami oleh setiap pengusaha, dan sama yang saya alami, yaitu ‘Human Factor’.** Tantangan terbesar itu adalah untuk mencari sumber daya yang tepat, yang mau membangun dan mempunyai satu visi dengan kita. Jadi kendala terbesar itu ya di faktor manusianya. Yang lainnya, mungkin karena saya punya pengalaman dan pengetahuan yang cukup luas,

dan lulusan MBA, maka sebenarnya saya bisa melihat secara keseluruhan.”

“Karena saya kan orangnya ‘bootstrap’ ya, jadi mulai merintis dengan modal sendiri, tidak mencari investor. Ya kita harus hemat, ketika merintis Barantum juga harus cari bibit unggul yang tepat yang bisa menjadi perpanjangan tangan kita. **Nyari orang yang tepat itu kadang susah, karena visi dan misi seseorang itu bisa berubah kapan saja.** Jadi ya tantangan terbesar kita itu adalah bagaimana kita bisa terus menjaga supaya ‘human capital’ atau tim kita itu tetap termotivasi.”

“Kalau mesin, kita masukin 1 keluar hasilnya bisa 1 atau lebih. Kalau manusia, kita masukin 1 bisa aja keluarnya 0. Jadi kalau mau cari IT yang jago pun, mintanya (gaji) pasti tinggi, jadi ya harus menyesuaikan dong dengan budget perusahaan. Kan ga semua perusahaan punya budget yang nyaris tidak terbatas seperti perusahaan startup yang besar-

besar diluar sana, jadi ya ga bisa sembarangan juga nyari timnya.”

“Dulu pas mendirikan Barantum baru ada 3 orang, 2 programmer dan 1 lead yang dipercaya untuk develop Barantum. Ditengah jalan dia *resign*, saya juga bingung tuh program kan dia yang pegang semua. Jadi saya mulai mikir wah gimana nih mesti gimana nih, kekuatiran yang sangat tinggi.”

“Papa saya bilang, ngapain pusing atau bingung, pas pertama awal diriin ini ada dia ga? Ga ada, ya kenapa harus pusing, gada siapapun kamu bisa, tinggal kamu mau jalannya lebih lambat atau ngga? Kamu pasti bisa bangun lagi. Jadi akhirnya saya jalani lagi dan mungkin jodoh, anak buahnya nawarin untuk ngerombak semua sistemnya, dan ternyata dia membuktikan dengan hasil dan dia jadi salah satu tim *core management* di bidang IT nya.”

“Ini kisah jodoh jodohan juga. Jadi dia sekarang udah kepalain 15 orang dibawah dia. Memang harus satu

visi dan percaya bahwa ini bisa jalan dan kita akan membuktikan, yang penting percaya aja kita *hardwork* dan terus jalan.”



Ternyata memang mundur selangkah dan maju malah lebih baik. Dibalik setiap peristiwa pasti ada berkat, asal kita nyikapinnya positif aja, kalo pesimis ya udah selesai. Kita harus selalu optimis dan melihat, bahwa sebetulnya sebelumnya pun kan gak ada dia, kenapa harus takut.

“Kalo kita bimbang dan takut, akan merusak semua planning dan visi kita. Itu kendala terbesar seorang pengusaha ya disitu. Kembali lagi di mindset.” Ceritanya mengenai salah satu tantangan terbesar yang dialami ketika membangun perusahaan yang baru ini.

Sekarang Barantum sudah berkembang menjadi perusahaan startup CRM pertama di Indonesia, sampai beberapa perusahaan besar sudah menggunakananya, seperti Schneider, Moka Pos dan banyak perusahaan besar lainnya dengan tim mendekati angka 70 orang saat buku ini ditulis.

Ada satu topik menarik yang saya bahas dengan Handri ketika proses penulisan buku ini, sambil ngobrol-ngobrol, kita singgung sedikit tentang isu yang marak nih, Corona Crisis. Menurut Handri, dan saya juga setuju akan pendapat ini, bahwa kondisi dalam dunia bisnis setelah Corona mungkin tidak akan bisa kembali sama. Imbasnya bisa secara minimum mungkin akan bertahan selama satu tahun.

“7 tahun lalu saya sudah prediksi, jadi bisnis itu pasti ada siklusnya, jadi *event organizer* seperti Petrosync pasti akan lebih sulit dan backup nya itu apa? Ternyata bener aja di saat Corona Crisis begini, Barantumnya jalan bisa mendukung Petrosync, jadi di saat krisis seperti ini malah jadi kebutuhan bagi

banyak perusahaan untuk mereka berkembang dan *handle* pelanggannya. Jadi kita sekarang sudah bikin sistem Omnichannel, supaya bisa sistem sentralisasi seperti Barantum supaya tidak nanti satu konsumen itu *complaint* di beberapa media, mungkin dari whatsapp, telepon dan email. Kalau tidak dengan sistem yang tepat, bisa jadi justru satu *complaint* tersebut di handle oleh 3 tim berbeda. Nanti bisa jadi kurang efisien nanti lini komunikasinya. Justru dengan sistem sentralisasi, kita bisa *pinpoint* apakah ini *complaint* dari orang yang sama, dan nanti diproses oleh satu orang tim saja.”

“Justru berkembang di masa corona, memaksa untuk *go digital*. Tapi tetep aja ada beberapa perusahaan yang kena dampak dari corona, jadi ada perusahaan yang harus potong *cost* jadinya kena imbas juga. Corona ini mempengaruhi semuanya pada akhirnya.” Kata Handri.

“Tantangan juga terus berdatangan, ketika lagi awal merintis Barantum, Petrosync juga kena imbas ketika

minyak lagi terpuruk banget. Di saat itu saya bisa melihat juga dan sempet sudah sinis kali ya. Justru di momen itu saya ajak adik saya untuk bergabung di Petrosync, dia percaya bahwa akan jadi lebih baik. Eh malah di bawah kepemimpinan dia, berkembang pesat dan jauh lebih bersinar. Jadi bangga juga sih sama dia. Ya kita kan cuma berdua, jadi harus saling *support*."

Saya bertanya, "Jadi bro, kalau ada pesan nih buat teman-teman yang baru mau mulai merintis bisnis, kira-kira apa yang bro mau sampaikan?"

"Kelihatan gampang, tapi tidak segampang itu sebenarnya, karena ga semua orang bisa melalui itu. Banyak temen yang depresi, ga bisa jalanin, akhirnya balik kerja."



Bagi yang millenial nih, baru lulus, saran saya sebaiknya setelah lulus, gali ilmu dulu, kerja 2-3 tahun gali pengalaman, memang ga semua orang dibentuk atau dididik sebagai pengusaha, karena tantangannya juga berat. Harus bisa mikirin bayar gaji gimana, scale gimana, dan itu juga bikin hidup lebih depresi awal ...awal, bahkan sampai sekarang pun masih banyak pengusaha yang kadang depresi atau beban mental. Saya pun tetap punya beban mental dalam kesehariannya, di level seperti ini.

“Sebenarnya ya tergantung prioritas hidup dan kamu maunya ke arah mana. Tidak melulu harus jadi bos biar keren, tapi kadang gaji seorang CEO profesional pun bisa jadi jauh lebih besar dari gaji sebagai pengusaha. Kamu harus cari tau *goal*-nya kamu, kadang belum tentu dalam bisnis bisa cetak duit lebih banyak dari profesional, bisa jadi kita duitnya lebih

sedikit dari yang kerja full time. Kecuali kalau sudah gede, baru deh bisa keliatan bedanya.”



Jadi orang jangan idealis, pengen perfect sesuai keinginan, karena kenyataan tidak seperti itu, jadi kita harus bisa adaptasi dan lihat kebutuhan seperti apa. Kalau saya mikir itu sistemnya dari belakang ‘reverse engineering’, kita lihat kebutuhan apa, baru kita buat solusi.

Nah kan buku ini tentang Impian, jadi saya coba juga gali, dengan semua pencapaian Handri, apa sih impian dari nya yang terus bikin dia mau berjalan maju? Saya yakin Anda pun pasti akan tertarik untuk mendengar apa tujuan hidup dari seorang Handri Kosada.

“Haha impian saya dulu minimal punya 100 M, pas muda kan mau pensiun dini. 100M maunya di depositokan bunga aja uda ratusan juta sebulan.

Awalnya *goal*-nya cuma *monetary* (yang bersifat uang/materi), tapi sekarang akhirnya jadi berubah, supaya kita bisa mulai **enjoy masa kini, the present**, jangan cuma kejar duit doang. Dulu saya selalu berpikir kalo punya duit bisa *happy*, tapi sebenarnya kalo *happy* doang itu cuma sampai kebutuhan dasar kamu tercapai. Di atas itu, kebahagiaannya palingan cuma bertahan sebentar saja.”

“Sebetulnya, *happiness* itu tidak hanya datang dari uang, namun kebahagiaan itu dari ‘*state of mind*’, ya memang betul punya uang itu menolong, tapi setelah kamu mencapai kebutuhan dasar kamu, kebahagiaannya ya cuma sesaat.”

“Contoh waktu saya SMA, saya pikir kalo punya uang 100 juta pasti saya *happy* nih, lalu pas kuliah kerja keras dapat sampai dapat 100 juta, tapi kayaknya biasa aja tuh, coba kalo bisa 1M kayaknya enak tuh, eh kerja di Singapore saya bisa dapet, tapi ternyata biasa aja tuh. Bisnis mau ngejar duit, begitu sudah tercapai juga biasa aja tuh.”

“Pertanyaannya justru bisakah kita *enjoy* momen sekarang? Menikmati waktu sekarang, bersyukur. Gampang diucapkan, tapi susah di imanin. Orang harus banyak belajar untuk *enjoy the moment* dan bersyukur akan apa yang sudah ada, jangan cuma mengejar *something* yang duniawi terus.”

“Mungkin karena saya sudah lebih dewasa kali ya. Haha bukan harus rohani juga, tapi harus *balance* lah hidup, rohani dan duniawi nya. Kita harus setia kepada prosesnya, gak bisa instan. Misalnya orang lain melihat saya lalu mau jadi seperti saya, tapi mereka mau gak ngejalani prosesnya, yang saya alamin. Saya kan sudah 10 tahunan berbisnis, jadi ya mereka harus mau berproses.”

“Jangan maunya instan aja, misalnya liat Bill Gates *dropout*, yaudah deh gw *dropout* juga, jangan dicontoh itu nya, karena proses mindsetnya mungkin berbeda, dari pengalaman, situasi, kondisi yang dialami kan berbeda. Mereka pasti kepepet dan tidak cerita kisah

awalnya kan, jadi harus bisa menikmati tuh prosesnya, jangan cuma nyontek dan anggap remeh.”

“Kalo bisa abis lulus timba ilmu dulu di perusahaan luar, bukan perusahaan keluarga. Baru setelah itu lihat kamu ada peluang apa yang bisa kamu garap. Baru setelah itu mencoba, namun kadang sudah seperti itu aja, masih bisa salah perhitungan, mungkin kita lihatnya di market ini bisa untung/berhasil, tapi lihat dulu juga, bisnisnya apakah bisa berkembang atau tidak?”

“Mulai bisnis yang bisa di-scale, karena kalo ngga, ya kamu akan bisa kerja sendiri terus, ga kuat buat *hire* karyawan karena ga cukup nantinya. Cuan cepet tapi tipis percuma kalo ga bisa nutupin *overhead* kantor.”

“Kalo memang ga bisa ya jangan dipaksa, jangan takut jatuh juga, jangan takut salah, ga semuanya harus jadi bos atau jadi *entrepreneur* kok. *Keep on trying* lah selagi masih muda, jangan takut pokoknya. Liat sikon dan market lah, harus kreatif dan putar otak, industri

mana yang masih bisa *survive* lah contohnya corona seperti ini."

Begitulah kisah dari Handri Kosada, salah satu sahabat saya yang ketemunya karena dikenalin sama salah satu member dari **The Entrepreneurs Society** juga, Robert Adrian, CMO dari Barantum sendiri, Co-Founder dari rumahku.com beberapa saat lalu. Bermula dari mentorship, hingga menjadi sebuah pertemanan yang saya harapkan akan terus bertahan hingga pada akhirnya.



**Seperti yang saya selalu ajarkan,
bertemanlah dengan siapapun
kapanpun dan dimanapun, karena
kita tidak akan pernah tahu akan
bertemu dengan siapa. Jangan
'ngejudge' orang dari luarnya,
karena mungkin saja nasib akan
berubah kan 5-10 tahun ke depan.**

Seperti biasa, saya selalu tanya kan, “jadi selama ini sudah jadi bagian dari **The Entrepreneurs Society**, apa saja yang sudah bro dapatkan, dari saya dan komunitas?”

“Dengan bergabung, saya bisa lihat lebih luas apa saja kesempatan dan kendala yang ada di lapangan bisnis, jadi lebih aware untuk sikon dan kondisi market saat ini, jadi bisa manuver lebih cepat. Saya juga dapet banyak temen dan sharing-sharing insight bisnis yang baik.” Salah satu cara untuk kita bisa terus menjaga mindset dan pola pikir kita dengan baik, adalah dengan memiliki sebuah *support system* yang bagus, dan mempunyai teman-teman yang setia untuk terus saling mendukung dan saling menjaga satu dengan yang lainnya.



Pertemanan sejati itu tulus dan tidak melihat manfaat apa yang bisa kita dapatkan dari satu sama lain, dan di dalam hidup, satu satunya hal yang paling berharga adalah ketika kita mempunyai lingkaran atau komunitas dimana kita bisa saling mendukung satu dengan yang lainnya.

Mungkin hanya itulah satu satunya cara dimana di era krisis seperti yang disebabkan oleh Corona ini, kita masih bisa mendapatkan peluang dan inspirasi hidup untuk terus berjalan. Buat teman-teman yang punya tim dan sekarang kesulitan untuk mengatur dan manajemen ketika ‘*work from home*’, Barantum bisa menjadi sebuah solusi yang patut dipertimbangkan.

Apabila ada perusahaan yang membutuhkan, setiap referensi pasti akan bisa menghasilkan, dan seperti setiap buku yang saya tulis dan **The Entrepreneurs Society** keluarkan, pasti akan ada peluang di dalamnya. Referensikan perusahaan kamu atau teman-teman kamu, menggunakan **kode TESOCIETY** di barantum.com, dan dapatkan sedikit referral commission atau bahkan apabila kamu mau, bisa menjadi regional partner untuk support di daerah kamu sendiri. Jangan lupa untuk follow dan ikuti kiprah kak Handri di instagramnya, handrikosada dan barantum.com.

Kisah Handri, mungkin bisa menjadi sebuah sumber inspirasi buat Anda yang membaca buku ini. Memang

tidak seperti kisah-kisah sebelumnya, atau kisah yang akan masih Anda baca di buku ini, semua tidak mempunyai titik memulai yang sama, bahkan dengan banyak latar belakang yang berbeda-beda, namun, kata kunci dan kesamaan apa yang bisa Anda tarik dari kisah-kisah sebelumnya? Yuk kita terus ke kisah-kisah selanjutnya.

Saya berjanji, di akhir buku ini, kamu pasti sudah siap untuk menentukan langkah pertama kamu, dan setiap kali kamu merasakan sedang lemah dan lesu, kamu bisa terus buka buku ini dan mendapatkan penyemangatan yang baru.

#6

KISAH KEENAM

**BANGKRUT HABIS-HABISAN,
PENGANGGURAN SELAMA SATU TAHUN,
DAN KEHABISAN MODAL, BINGUNG MAU
MAKAN APA, DAN SEKARANG PUNYA
TOKO DI TANAH ABANG YANG MENJADI
SOLUSI BRANDING PERUSAHAAN BESAR.**



▲ Agus Mariono sebagai Founder dari Marjone Clothing



▲ Proses produksi dan sablon baju Marjone Clothing



▲ Gerai proses produksi dan sablon baju Marjone Clothing

Ketika Anda dihadapkan kepada sebuah kondisi, pilihan yang akan muncul itu adalah untuk bertahan, berdiri tegar, menghadapi apapun yang akan terjadi, ATAU, kabur dari permasalahan tersebut. Pilihan ini menjadi dua sifat dasar manusia, itulah sifat yang bisa mempertahankan hidup dan berevolusi sampai sekarang. Akan tetapi ini juga bisa menjadi sifat yang membuat Anda tidak bisa maju, apabila tidak bisa dikendalikan dengan baik. Kalau kita mau terus tenggelam dalam ketakutan kita, maka kita tidak akan pernah bisa maju. Terkadang, kita harus bisa melawan semua insting untuk kabur dari masalah, supaya permasalahan itu bisa terselesaikan.

Beginilah kisah hidup dari **Agus Mariono**, salah satu member awal dari komunitas **The Entrepreneus Society** yang saya mentori secara personal, dan menjadi sahabat seperjuangan bersama dengan Handri dan teman-teman lainnya.

Agus dilahirkan dari keluarga pengusaha konvensional, dari papa dan mama yang buka toko pakaian di Kalimantan sejak tahun 1980 an sebagai

distributor, ambil barang dan jual eceran, hingga di tahun 1994. Jadi pengalaman Agus untuk jualan dan menghadapi konsumen pun sudah ditempa dari usia muda nya, dimulai dari SMP – SMA, Agus sudah mulai bantu kedua orangtuanya di toko, sehingga bisa melihat bagaimana sulitnya mencari uang dan berusaha.

Setelah lulus kuliah di usia 21, Agus memutuskan untuk lanjut kuliah ke Cina. Di Tahun 2010 Agus lulus dari jurusan Marketing Management di Institut Bisnis Informatika Indonesia, lalu melanjutkan untuk belajar Bahasa Mandarin, di China selama 1 tahun agar bisa berbahasa Mandarin.

Salah satu rencana Agus ke China, bersekolah di Guangzhou, South China Normal University, adalah untuk mengenal pasar di sana, karena Guangzhou adalah kota dagang, “di sana kita bisa menemukan banyak barang berkualitas dengan harga terjangkau, dan lagi kota Guangzhou deket sama Shenzen dan Hongkong cui...” kata Agus, menjelaskan bahwa

tujuannya kesana juga untuk membantu kedua orang tuanya untuk bisa mencarikan dan menyediakan barang yang bisa dijual di toko mereka.

“Lucu banget cui, dulu blom ada tu teknologi canggih, jadi kalo mo pesen barang, gw kirim foto dulu lewat bbm apa ya... biar bonyok (papa mama) bisa lihat dan milih yang mana yang bisa dijual. Perjuangan masa lalu.” cerita Agus sambil ketawa ketawa.

Singkat cerita di tahun 2012 Agus pulang, walaupun belum memulai bisnis, Agus mulai banyak membantu kedua orangtuanya untuk menyediakan barang dari berbagai area, lokal maupun China. Justru di pertengahan tahun ini, kakak perempuan Agus punya toko yang tidak dipakai di Tanah Abang blok B, dan digunakan untuk ‘belajar’. Pada saat itu, blok B termasuk gedung yang baru, dan masih sangat sepi sekali, selama dua tahun pun berlalu tanpa pencapaian yang signifikan.

Perjalanan hidup Agus pun berlanjut, di tahun 2014 akhir, Agus ditawari sebuah bisnis untuk menjalankan distribusi di daerah Jawa Tengah, tepatnya di kota Semarang. Saat itu grafik penjualan di Blok B tidak berkembang dan mulai menurun, sehingga Agus yang masih sangat naif, sangat tertarik, terlebih lagi yang menawarkan itu bukan orang asing, dan Agus pun mengajak saudaranya agar memiliki modal yang lebih besar dengan harapan bisa lebih cepat berputar.

“Bulan April 2015, saya pindah dan memulai usaha di Semarang. Setelah 4 bulan mencari gudang, mencari rumah sewa, melakukan negosiasi dengan para prinsipal, saya mendirikan sebuah usaha distribusi bersama 3 rekan, yang salah satunya adalah saudara sendiri. Saudara saya sendiri bersifat Investor Pasif, dan posisinya sebagai Komisaris, sehingga beliau tidak banyak ikut dalam aktivitas bisnis. Karena tidak banyak mempelajari seluk beluk bisnis yang benar dan baik, tidak mempelajari market di sana (hanya bermodalkan kepercayaan), ternyata hasilnya tidak sebanding dengan yang diproyeksikan. Bahkan tidak ada 20% dari yang diproyeksikan.”

“Saya awalnya masih optimis, bahwa hal ini mungkin saja memang terjadi pada awal bisnis. Namun memasuki triwulan pertama, hal ini tidak menunjukkan kemajuan yang signifikan. Prinsipal-prinsipal yang tertulis di proposal ternyata tidak sesuai, sehingga produk yang saya jual malah termasuk brand yang cukup asing di kota tersebut, alhasil, penjualan tidak maksimal, ditambah minim pengalaman. Pada akhir tahun 2015, setelah berjalan 9 bulan dengan kerugian ratusan juta, saya dan saudara saya memutuskan mundur karena tidak sanggup melanjutkan untuk ‘membakar’ uang di bisnis tersebut.” Cerita Agus sambil menundukkan kepala dengan penuh kekecewaan.

2016, Agus kembali ke Jakarta tidak membawa hasil, dan modal yang sudah tergerus habis. Sisanya tinggal uang tabungan yang tidak seberapa. **Hilang arah, bingung untuk memulai**, akhirnya Agus memutuskan untuk kembali ke Tanah Abang mencoba mencari peluang baru. **“Selama setahun itu, bisa dikatakan saya tidak mempunyai pekerjaan”** kata Agus sambil merenungi nasibnya.

“Saya tiap hari berkunjung ke rumah teman yang mempunyai usaha di tanah abang, saya ke konveksi dia, dan mereka *sharing* ilmu bagaimana memulai usaha, bagaimana cara menjahit dan memproduksi baju. Singkat cerita, saya ketemu partner yang bisa produksi, kami melakukan eksperimen dengan mencoba produksi kecil-kecilan pakaian oblong dengan sablon. Akhir 2016, saya melihat bahwa sebenarnya di Tanah Abang sendiri masih memiliki celah untuk masuk. Dari sana saya mencoba mencari lokasi untuk memulai usaha. Saya berniat untuk buka di gedung yang lain, yaitu Blok A, dengan konsep t-shirt untuk keperluan promosi. Mengapa? Karena seperti nasi, pakaian promosi merupakan salah satu media paling mainstream yang paling banyak digunakan di perusahaan, instansi, maupun bisnis lokal (toko).”

Maret 2017 akhirnya Agus memulai sebuah brand baru, bernama **Marjone**, yang sebenarnya sudah pernah didaftarkan dari 2012. Konsep awal **Marjone** itu sendiri adalah ‘Gentleman, atau Rupawan’, yang

berfokus pada baju pria. Namun karena brand nya mirip dengan salah satu brand sirup dan sudah terdaftar, walaupun berbeda unit bisnis, Agus tetap memutuskan untuk menggunakan nama tersebut, walaupun produknya sekarang sudah bersifat *unisex*, bisa untuk pria dan wanita.

“Saya karena sudah tidak memiliki modal, dan ingin menghindari cost awal yang bisa menjatuhkan (bunga bank), karena itu menawarkan konsep bisnis ini kepada saudara kandung dan orangtua saya. Dengan konsep profesional, akan displit kepada tim aktif kerja (saya), digaji dan tim kerja pasif (investor pasif, saudara dan orang tua). Kami membagi seperti layaknya saham perusahaan, dan saya juga memiliki mindset, kalau ada kue enak, kenapa tidak dinikmati bersama?”

“Kalau ada kesulitan yang pahit, kenapa tidak dicari solusi bersama? Dari modal tersebut, bisa membeli sebuah toko di Blok A tersebut dan masih beroperasi sampai hari ini. Walau belum maksimal, namun brand

Marjone sudah dipercaya oleh beberapa store yang mempunyai nama, seperti ACE Hardware, INFORMA Furniture, Bank Mandiri, BUMN seperti PTPN5, dan lain-lain. Bahkan teman-teman dari komunitas TES pun percaya dengan Marjone sebagai produsen baju perusahaannya, seperti JBS Jaya Baru Steel. Saya yakin, ke depannya tetap bisa maju.” menceritakan kisah hidupnya.

Sama seperti kisah-kisah teman-teman kita di The Entrepreneurs Society lainnya, kisah Agus pun dimulai dari awal yang berbeda, dan perjalanan yang berliku, ada momen ketika dia diatas, ada momen ketika dia dibawah. Ada momen ketika dia harus mau menahan rasa lapar dirinya, dan terus memutar otak untuk bagaimana bisa mencari penghasilan.

Ketika dihadapkan di posisi dimana kita harus memulai dan tidak memiliki modal, atau di posisi dimana kita baru saja mengalami kehancuran dalam bisnis, atau mungkin kehancuran dalam usaha yang kita jalani. Seperti di awal kisah ini, setiap dari kita

punya pilihan, untuk menyerah, atau untuk terus berusaha. Sesungguhnya justru kita tidak akan pernah gagal, kecuali ketika kita menyerah.

Saya tanya nih sama Agus, “**Jadi kalau cerita tentang pelajaran hidup, apa saja yang bisa kamu ambil bro dari pengalaman beberapa tahun silam?**”

“Ada tiga hal yang bisa saya ambil;

1. Kalau mau membangun usaha, bener-bener yang kita lihat itu MARKET-nya, bukan kita mau bikin apa, mau jual apa.
2. Lakukan riset dan survei dulu sebelum membangun usaha di zaman now, lakukan sedetail mungkin, agar tidak buang uang terlalu banyak untuk coba-coba. Zaman sekarang, kompetitor itu mudah sekali dicari.
3. Walaupun ditawari bisnis oleh orang dekat, baik itu teman, maupun saudara, lakukan penyekatan bisnis secara profesional. Ditawari sebuah proposal, pelajari dulu, ambil waktu, jangan main percaya aja. Kalo ngga, bocuan bokangtao (gada duitnya, dan gada peluangnya) kelak.”

“Tahun 2016 menjadi era paling sulit karena kehilangan arah tidak tahu harus berbuat apa, apalagi dengan tangan kosong karena sudah kehilangan modal. **Sebenarnya yang paling menyakitkan adalah merasa dikhianati / dibohongi**, ketika kita sudah mempercayakan sesuatu dan bersifat *All Out*, ternyata tidak sesuai harapan. Karena itu jika berbisnis, lakukan secara **PROFESIONAL**.” Agus memberikan wejangannya.

“Jadi dari **The Entrepreneurs Society** selama ini, sudah dapet apa aja bro?” tanya saya mengakhiri proses wawancara untuk menulis buku ini.

“Banyak cuiii hahahaha;

1. Saya mendapatkan **teman *real*** yang memahami kerasnya dunia bisnis, sehingga ketika kita bertanya, curhat, tanya pengalaman, mereka sangat ngerti dan bisa memberikan solusi jika sudah berpengalaman. Hal ini sangat penting.
2. Saya mendapatkan orderan dari teman-teman TES, terakhir saya membuatkan Masker Promosi di era pandemi Covid19.

3. Bisa mendapatkan ilmu dan motivasi, karena ga bisa dielak bahwa sebagai pelaku usaha, pasti banyak tantangan dan challenge, terutama di era Covid19.
4. Dan ini ultimatanya, saya dapat exposure ke berbagai media, sebuah pengalaman yang baru untuk saya. Seperti berbicara sebagai narasumber di Tempo, Heartline FM, itu sebuah kehormatan yang luar biasa!

Agus mengakhiri wawancaranya dengan semangat dan mata yang berbinar-binar.



**Berkomunitas itu penting, apalagi
kenal sama lu bro, thank you udah
jadi temen sejati, semoga bisa terus
berkembang kedepannya, GO TES!**

Agus Mariono



▲ Agus Mariono saat menempuh pendidikan di China



▲ Agus bersama tim produksi clothing line-nya

CLOSING

Kisah ini tak sampai disini saja, masih ada kisah dan bab-bab lanjutan yang bisa kamu dapatkan di *Full Version e-Book The Journey of Entrepreneurship*, namun bersabar yah e-Book ini masih dalam proses penulisan, kisah-kisah inspiratif dari para member The Entrepreneurs Society, yang akan membangkitkan semangat kamu, dan membantu kamu agar kamu bisa memiliki semangat juang yang tinggi seperti mereka.



**Remember everything big
starts from small thing. So,
keep doing it and don't give up!**

Tunggu versi lengkapnya di Instagram kami

@entrepreneursociety.co

ELITES DROPSHIP

Untuk kamu yang terus mencari peluang, temukan peluang usaha bersama **The Entrepreneurs Society** dalam program **ELITES Dropship**, dengan modul intensive serta produk-produk yang berasal dari kurasi produk dari para member kami, akan membantu kamu dalam berjualan online dan bisa kamu terapkan di produk mana saja, yuk cek informasi nya disini bit.ly/elitesdropship atau chat sama TESSA melalui **Whatsapp Chat** – 6282111959536.

**Kesempatan bisa datang kapan saja,
keputusan ada di tangan kamu untuk
mengambilnya atau tidak**

Jangan sampai ketinggalan info-info lainnya yah,

So, stay tuned terus 😊

#GoBoldAndBeyond

#TempatKamuBerkembang

Hello Gram

YOUR INSTAGRAM
OPTIMIZATION PARTNER

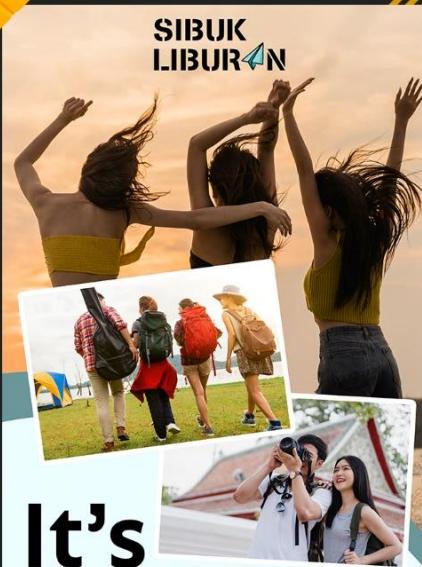


- ▲ Buat Brand Anda Lebih Asik dan Eksis di Media Sosial
Suka bingung melihat postingan yang gitu-gitu aja, foto yang kurang estetik, hingga cara meningkatkan followers tertarget ?



- ▲ Berikut hal-hal keren yang bisa kami bantu :
 1. Digital Asset Production
 2. Social Media Management
 3. Digital Marketing Blueprint
- ▲ Hal-hal yang akan kami bantu dalam pengadaan digital asset :
 1. Product Photography
 2. Video Motion/Showcase Video
 3. Conversation/Cinematic Interview
 4. Short/Motion Video Graphic for Social Media
- ▲ Ngobrolin soal brand Anda dulu juga gak masalah kok. Tim kami dapat dihubungi melalui
wa: 0877-8001-2919
email : hellogramid@gmail.com
instagram : @hellogram.id
web : www.hellogram.id

SIBUK LIBURAN



It's
TIME for you!
Plans your Holiday
#liburanajadulu

 x  x 

 **@Sibukliburan**
 **+62853-1188-9989**
 **Jl. Mangga Besar No. 38 BA**
 **www.sibukliburan.id**

108 Stars of Destiny

Teruntuk kamu para 108 Stars of Destiny yang sudah turut membangun pergerakan The Entrepreneurs Society dan seluruh unit bisnisnya.



Ibu Ignatia Maringka (Atje)
Ana Agustin
Dermawan
Agus Mariono
Dhira Videa
Handri Kosada
Jordan Febriano Susantio
Rudy Yanuar
Jovita Wibowo

Pricila Monica
Septyana Nur Amalia
Narasoma Aji Wijaya
Putri Amalia Irawan
Brigita Eveline
Satria Yudha Baskara
Sandy Falantino
Renil Rismayanti
Vieri Antonius

Wilson Sutarlim
Bryan Wijaya
Joseph Sammy
Vanessa Kusuma
Putri Setya Ningrum
Jessica Imma
Thalia Vernanda

I thank you very much

Mari kita terus bangkit, untuk Indonesia yang lebih baik!
Bergabunglah bersama kami!



#GoBoldAndBeyond

