

A close-up portrait of Mardigu Wowiek, a middle-aged man with dark hair and a warm smile, wearing a black suit jacket over a white shirt. He is positioned against a dark background with a subtle hexagonal geometric pattern.

MILLIONAIRE MINDSET

SERIAL
01

KUMPULAN CATATAN MARDIGU WOWIEK TENTANG BISNIS,
KEHIDUPAN, KEPIMPINAN, DAN KEMAKMURAN

MARDIGU WOWIEK

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang. Tidak ada bagian dalam produk ini yang boleh diperbanyak, disebarluaskan, disiarkan atau diproduksi ulang dalam berbagai cara apapun, termasuk secara elektronik atau mekanik. Dilarang keras untuk penggunaan tanpa izin tertulis dari penulis (Inspira Publishing) untuk mencetak ulang, atau menyebarkan penerbitan ini.

**UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 19 TAHUN 2002**
Pasal 72

- (1) Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
- (2) Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- (3) Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak memperbanyak penggunaan untuk kepentingan komersial suatu Program Komputer dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

MILLIONAIRE MINDSET

MARDIGU WOWIEK

Kumpulan Catatan Mardigu Wowiek
Tentang Bisnis, Kehidupan, Kepemimpinan, dan Kemakmuran

MILLIONAIRE MINDSET 01

Kumpulan Catatan Mardigu Wowiek Tentang Bisnis, Kehidupan, Kepemimpinan, dan Kemakmuran

Copyright © 2017

Penulis:

Mardigu Wowiek Prasantyo

Desain Cover:

Dhefry Andirezha

Penata Letak:

Muhammad Asyrafi

Penerbit:

INSPIRA PUBLISHING

Jl. Pasir no.35, Patok, Gamping, Sleman, Yogyakarta, 55294

Telp: (0274) 5305734 | WA/SMS: 0831-4577-7773

PIN BB: 5D18C3B4 | E-MAIL: official.inspirabook@gmail.com

Facebook.com/InspiralD

www.inspirabook.com

ID LINE: @inspirabook

DAFTAR ISI

TIGA HAL TIDAK MUNGKIN DISEMBUNYIKAN LAMA: MATAHARI, BULAN, DAN KEBENARAN	1
SATU KATA YANG MEMBACA KEDAMAIAN	8
CINTA	12
SIBUK DALAM KEBAIKAN	16
MEREKA YANG BILANG TENANG AJA MASIH BANYAK IKAN DI LAUT	22
SEORANG ATLIT TIDAK BISA BERLARI KENCANG DENGAN UANG DI KANTONGNYA	28
KETIKA LOGIKA BERHENTI	32
SAYAINI NO BODY	38
BUKAN TENTANG SIAPA YANG MEMUJA KELEBIHANMU, TETAPI SIAPA YANG MEMELUKMU SETELAH TAHU KEKURANGANMU	42
TERKADANG BANYAK KEBENARAN	48
RINDU MASA DULU	54
PILIHAN-PILIHAN	60
ORANG BIJAK-BAIK-PINTER-GALAU	66
JIKA ANDA PUNYA MAKANAN DI KULKAS	70
SEMUA KEPAHITAN DI DUNIA	76
SAMAKAN PLATFORM	82
AKU PIKIR AKU TELAH JATUH CINTA, TERNYATA AKU LAPAR	88

PERCAYALAH DENGAN KEMAMPUAN DIRI SENDIRI	94
BAD TIME	100
SAYA SELALU KESAL DENGAN KEMUNAFIKAN POLITIKUS DAN KEDANGKALAN MEDIA	106
BENAR	112
YOUR DREAM	118
DO YOU HEAR YOURSELF WHEN YOU TALK?	126
SEMUA HANYA PROSES	134
MENJADI MILYUNER	140
SUKSES ITU BUKAN SAJA MASALAH UANG	146
LUPAKAN KEINGINAN ANDA UNTUK MENCAPAI KEMAKMURAN DENGAN CEPAT	152
JANJI KAMU MANIS SEKALI, BOLEHKAH AKU JADIKAN TA'JIL?	156



**Tiga Hal Tidak
Mungkin
Disembunyikan
Lama: Matahari,
Bulan, dan Kebenaran**

Pak bisa saya telp? Ada hal yang harus di putuskan segera besok pak. Ini adalah sms pesan yang masuk jam 12 malam dari salah satu manajer di lapangan. Saya agak heran mengapa saya yang dia kabari. Karena secara struktur perusahaan ini adalah cucu perusahaan kami.

Saya bukan direksi, bukan komisaris di perusahaan tersebut. Maka kata-kata "diputuskan" adalah pekerjaan eksekutif. Saya lama memikirkan kalimat apa yang saya akan tulis untuk membalasnya hingga terbersit ide saya pun menulis. Sudah hubungi direksi? Di jawab cepat. Ketiga direksi sudah kami kabar via sms karena sudah malam. Sejak 1 jam yang lalu tidak ada balasan pak. Tanpa jeda begitu membaca balasan sms tersebut saya yang menelfon manajer tersebut. Yang di sapa dengan perkataan maaf pak memanggagu bapak malam-malam. Karena direksi ngak respond, saya ngak tau mau tanya kemana saya tanya bapak saja.

Memang dalam hati saya jug aberkata sama. Mengapa 3 direksi tidak menjawab, setidaknya salah satu saja. Apakah jam 11 malam sudah pada istirahat. Atau meang sebuah ketidak perdulian. Karena mereka adalah direksi dari perusahaan yang running 247. 24 jam 7 hari seminggu. Ngak ada hari libur. Jadi mereka tahu bahwa mereka pasti akan mendapat sebuah informasi di saat yang tidak umum. Seperti malam ini.



SAYA BUKAN DIREKSI, BUKAN
KOMISARIS DI PERUSAHAAN
TERSEBUT. MAKA KATA-KATA
“DIPUTUSKAN” ADALAH PEKERJAAN
EKSEKUTIF.

Dalam hati saya akan tegor mereka besok, yang penting urusan dengan manajer ini jelas dan bisa menyelesaikan apa yang menjadi kegelisahanya sehingga menghubungi saya malam-malam. Saya sebenarnya sudah tidur.

Namun bunyi sms selalu bisa membuat saya terbangun, Karena jarang yang berkomunikasi dengan saya di atas jam 8 malam, kecuali penting. Apa yang bisa saya bantu? Saya pun memerlukan kepastian Begini pak. Ada perusahaan yang akan menggunakan jasa kita, tapi sarana dan prasarana kita ngak cukup. Apakah tetap kita harus ambil? Saat ini kamar hotel kita 94 , sudah ada kontrak 80 ada 14 tersisa. Sementara ada yang minta 40 kamar lagi untuk kontrak 1 tahun.



BUNYI SMS SELALU BISA MEMBUAT SAYA TERBANGUN, KARENA JARANG YANG BERKOMUNIKASI DENGAN SAYA DI ATAS JAM 8 MALAM, KECUALI PENTING.

Harga bagus pak. Jika di banding dengan perusahaan yang pertama yang mengontrak kita maka harga ini lebih baik. Tapi kamar kurang pak. Mereka perlu mengambil keputusan besok pagi dalam rapat pagi jam 10. Sementara saya ngak bisa buat keputusan apakah kita ambil atau tidak. Saya tahu kamar kita kurang karena itu saya minta masukan dari direksi. Saya merenung mencari solusi. Bagi saya ini adalah peluang. Saya tahu kurang kamar. Namun peluang adalah peluang. Saya bertanya kepada manajer tersebut. Kamar yang 33 yang di kontrak perusahaan yang paling murah harganya bisa ngak di pindahin?

Pindahin bagaimana pak? Pasti ngak mereka pak? Kamu cariin rumah yang bagus untuk saya sewa. Mereka khan yang penting sarana sama dengan hotel atau lebih baik. Lalu fasilitasnya kita sama khan dengan hotel. Cari dulu segera, dan kabari saya jam 7 pagi besok. Secara kalkulasi cari 3-5 rumah besar yang akan saya buat guess house. Urusan dengan perusahaan tersebut besok saya bicara dengan direksi mereka, atau

dengan pimpinan mereka. Yang penting semua puas. Kalau kepuasan tidak di dapat sebaiknya kita tidak ambil order yang baru, pertahankan yang ada.

Namun kalau ada sarana tersebut, dan 33 orang tersebut sepakat, kita ambil kontrak perusahaan yang baru. Jadi okupansi hotel kita bisa 140%! Manajer di sisi seberang telepon hanya bisa diam saja. Dia berkata pak ini ide gila. Bukan hanya sulit di kerjakan tapi nyaris ngak masuk akal. Tapi saya dan team berani mencoba. Baik pak saya kabari jam 7 pagi pak. Saya sebar anak-anak malam ini juga. Terima kasih pak, selamat malam. Maaf sudah ganggu malam-malam tapi ini salah satu solusi yang bisa di kerjakan. Tutupnya telepon tidak serta merta membuat mata saya tertutup untuk tidur. Pikiran saya masih terngiang nging atas sebuah pertanyaan, ini 3 direksi memang masuk kategori bukan pebisnis jangan-jangan. Yang saya perhatikan hanyalah 2 dari 3 direksi adalah anaknya mitra saya alias, anak owner.



MANAJER DI SISI SEBERANG TELEPON HANYA BISA DIAM SAJA. DIA BERKATA, “PAK, INI IDE GILA.”

Mungkin karena hidup dengan “silver spoon & golden platter” mereka kurang waspada. Tapi ini Cuma asumsi pikiran liar saya saja. Atau saya nya yang over working ketinggian standar saja. Yang benar jangan-jangan seperti mereka, hidup santai, toh semua tersedia. Gagalpun, piring dan sendok mereka bisa di jual, mahal. Saya mencoba merenung lebih dalam lagi dengan berusaha tidak berprasangka buruk..naaaah, yang satu khan mau nikah, wajar dia ngak focus karena biasanya dia bagus, bahkan saya melihat dia teliti dan detail. Cukup melankolik, cukup santun. Yang dua lagi usia lumayan, tapi baru saya sadar, “compelling reason” nya ngak ada. Api nya ngak ada. Saya menyadari satu hal. Mereka perlu di “obong”. Oke lah, besok tak obongnya.

Keesokan harinya, saya menyempatkan bertanya kepada dua direksi. Pertanyaan umum. Bagaimana perusahaan sejauh ini berjalan? Saya bertanya karena mereka baru 2 bulan menjadi direksi, menggantikan direksi lama. Mereka menjawab , kas flow ngak bagus pak. Bulan ini direksi ngak gajihan. Holding ngak punya uang untuk mendrop ke kami. Saya bertanya lagi, asset kalian sekian dan hutang bank hanya 30% nya. Mengapa ngak di maksimumkan? Saya berkata demikian. Sebelum mereka menjawab saya teruskan, jangan mentang-mentang sekarang sales nya kurang, revenue kurang terus kalian bilang bank ngak mau membiayai. Itu teori kuno. Itu teori yang ngak salah tapi jangan terpaku pada hal itu. Sengaja saya potong dengan kalimat tersebut karena saya tahu sekali stake holder dan pembisik mereka adalah orang yang sangat “turnover” oriented. Dan tidak mau berubah pendapat tersebut bahkan mepengaruhi share holder lain akan pendapat mereka. Sehingga 2 direksi di hadapan saya sangat terbatas pola pandangnya, karena di kotakan. Dan saya adalah “rebel” yang memaksa mereka melihat dari sisi lain.

Selama pinjaman itu untuk sesuatu yang produktif. Hajar bleh. Berani dong. Lalu, mereka berkata, sebenarnya pak, kami ini belum terlalu faham dunia property.

Pernyataan ini membuat saya menatap kedua orang di depan saya lama sebelum saya bertanya, pak, bisa berenang ngak? Di jawab, saya ngak bisa.

Pesan saya, kalau kecebur ke air, di pantai, dilaut atau di kolam renang. Pesan saya satu, jangan pernah berhenti bergerak. Terus saja bergerak kesana kemari. Pasti kepala akan berada di atas air dan kamu bisa tetap bernafas. Namun begitu berhenti bergerak, kamu pasti tenggelam.



SELAMA PINJAMAN ITU UNTUK
SESUATU YANG PRODUKTIF.
HAJAR BLEH. BERANI DONG.

Begitu juga bisnis. Seklai kamu diam saja. Kamu tenggelam. Walau kamu ngak tau apa itu property. Terus saja bergerak. Apa saja. Datangin sales property, datangi kontraktor, ketemu dan diskusi dengan banyak pemain property. Apapun lakukan. Jangan diam saja. Hanya ngutak ngatik pembukuan, nyuruh anak buah, jangan. Kalian yang bergerak. Kalian yang melakukan inti pergerakan.

Ingat pendiri utama perusahaan holding kita di tahun 1978 dulu, sewaktu membangun organisasi kita. Apakah mereka semua pakar, ahli, professional atau pengusaha oil n gas? Bukan, mereka adalah orang yang tidak berhenti bergerak, mencoba, ribuan kegagalan sudah dilakukan, kerena itu 35 tahun kemudian mereka di sebut, ahli. # May peace be upon us

Repost : 11 April 2015



SELAMA PINJAMAN ITU UNTUK
SESUATU YANG PRODUKTIF.
HAJAR BLEH.
BERANI DONG.

Satu Kata yang Membaca Kedamaian

“YANG LEBIH BAIK DARI BERIBU KATA-KATA BIJAK ADALAH SATU KATA YANG MEMBAWA KEDAMAIAAN”

Saat ini saya sedang terfikir untuk menambah ruang di rumah kami. Alasan utama karena kami mempunyai anak 4 dan mereka semakin besar. Besar dalam arti harafiah sebenarnya fisiknya membesar. Dulu ke 4 nya adalah anak-anak dengan ukuran anak, namun waktu bergerak terus anak kami pertama sudah kuliah dan yang kedua sudah SMA dalam waktu cepat. Tahu-tahu kalau ke 4 anak ini sedang jalan saja di rumah, terasa rumah menjadi penuh. Saya sampai mbatin, kok kayaknya rumah ini sesak banget. Kemana-mana ada orang ya!?

Melihat aktifitas keseharian anak saja sudah ribet banget. Pagi hari yang kakak2 nya sudah gedebukan sejak jam 5. Lalu adik-adiknya nya yang dua di SD jam 7 masuk sekolah sehingga sesi berikut setelah kakaknya mandi dan siap-siap adiknya mulai aktif.

Lalu saya mulai bergerak jam 8.00 ngantor. Jam 12.30 si bungsu malkia pulang sekolah, jam 13.30 chevo pulang. Jam 14 malkia les, jam 15 chevo les music. Jam 15 kakaknya pulang. Lalu ada yang futsal, les inggris, les masak dan lain sebagainya. Setiap hari aktifitas kayaknya banyaak sekali dan crowded. Sepertinya menambah ruangan salah satu solusi. Dengan lahan terbatas maka penambahan ruang yang di mungkinkan hanya ke atas. Saya memanggil sahabat arsitek saya mas Uke untuk mendesign dan merancang bangunan.

Hasilnya..

Mas, kayaknya ngak mungkin anda membuat lantai diatas tanpa membongkar pondasi bawah. Bahkan pondasi inject saja tidak kuat. Rumah ini rumah lama. Bangunan berdiri mungkin tahun 70an akhir atau 80 an awal. Berdasar hasil test bangunan membuktikan hal itu, mas Uke menjelaskan.

Membongkar pondasi sama dengan membuat baru?!, Kata saya dalam hati. Sementara memiliki ruang tambahan adalah sebuah ke niscayaan, keharusan.

Anak-anak tumbuh dewasa. Privasi semakin tinggi. Mereka memerlukan space sendiri untuk bertumbuh. Ruang ber aktifitas, music, perpustakaan, ruang kerja, dan lainnya sudah harus ada.

Kalau di paksa dibangun, garansi rubuh mas. Saran saya bangun baru, bongkar struktur yang ada design sesuai kebutuhan dan masa depan rumah berserta perkembangannya yang panjang sesuai dengan isi penghuni rumah, mas uke memberikan saran. Memang biaya menjadi naik, memang menjadi rumit, bahkan penghuni harus pindah dulu. Ada waktu terbuang ada tenaga extra ada biaya extra , namun ini jauh lebih efektif, lebih benar.

Kepala saya masih belum bekerja dengan baik, harus siapkan dana, siapkan sarana lain untuk pindah sementara, dan banyak hal berkelibatan dikepala. Atau kami memilih seperti ini saja. Setiap hari rebutan kamar mandi. Suara bising kakak mengganggu adik, suara adik mengganggu suasana belajat kakak. Bau masakan masuk ke kamar dan banyak lagi hal yang tidak nyaman. Memilih mengganti pondasi untuk bangunan baru, kokoh dan sesuai kebutuhan yang tidak membuat nyaman awalnya atau tetap begini begini, tidak ada hal baru namun dipaksa menerima ketidak nyamanan. Hal itu berbanding bolak balik terus di pikiran.



SARAN SAYA BANGUN BARU,
BONGKAR STRUKTUR YANG ADA
DESIGN SESUAI KEBUTUHAN DAN
MASA DEPAN RUMAH



BUNYI SMS SELALU BISA MEMBUAT
SAYA TERBANGUN, KARENA JARANG
YANG BERKOMUNIKASI DENGAN
SAYA DI ATAS JAM 8 MALAM, KECUALI
PENTING.

Kayaknya mas uke tahu apa isi kepala saya.. lalu dia berkata, mas.. dulu pernah cerita kepada saya bahwa mas dulu pernah mengalami hal buruk beruntun dalam hidup, shit happens in your life. Lalu mas putuskan rombak ulang kehidupan. Mas mulai dengan merombak habis belief system mas wowiek. Mas pergi belajar ke banyak workshop di luar negeri. Disana di bongkar total struktur berfikir mas. Sehingga setelahnya mas melihat see things from broader perspective- melihat sesuatu dari sudut lebih luas. Menurut mas wowiek tanpa membongkar belief system maka cara pandang seperti itu tidak mungkin terjadi.

Rumah ini juga punya filosofi sama persis. Membangun paksa dengan struktur yang ada adalah tidak mungkin. Pasti rubuh. Pasti tidak bagus, pasti tidak maksimal. Memulai hidup baru tanpa merubah belief system, masih dengan belief system yang lama juga sama, tidak merubah apa-apa, pasti jelek hasilnya. Itu khan ajaran anda sendiri mas? Waduh, skak mat saya!..mas uke benar! Dan dalam proses pengambilan keputusan saat ini saya tidak perlu berpanjang-panjang pikir, ikuti perasaan saya saja, sekarang design baru, bangun baru..# May peace be upon us

repost: 14 april 2015

**W
I
N
D
E
R
S
Cinta
o
m
h**

“CINTA BISA SAJA MERUPAKAN SEBUAH KEBOHONGAN YANG DIRANCANG DENGAN BAIK”

Adakah pertanyaan ini ada sering terngiang di telinga anda : Saat ini anda memiliki uang 10 milyar. Kemana uang tersebut akan di letakan? Benar, ini pertanyaan menjebak, benar ini pertanyaan mungkin bisa dikatakan pertanyaan yang jahat. Pertanyaan ini menggunakan teknik forcing. Mengapa menjebak? Karena kata “sering terngiang” adalah hal yang sebenarnya jarang tetapi saya ingin anda mengangguk dan mengatakan dalam hati , sebenarnya mikir hal itu aja ngak pernah. Dan gara-gara tulisan itu anda menjadi memikirkannya bukan?

Mengapa saya katakana di atas itu “pertanyaan yang jahat”? karena saya memaksa anda berfikir memiliki uang 10 milyar dan mencari tempat untuk di letakan di invest, di putar, di suruh bekerja. Saya “force” anda memiliki wawasan baru. Saya bisa saja menulis dan bertanya, anda mau apakan uang itu? Namun saya tidak melakukannya karena jawabanya akan melebar. Saya memilih menajamkan agar anda berinvest.

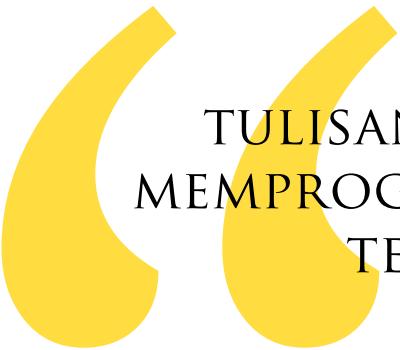
Ini yang saya katakana tulisan ini jahat karena memprogram otak orang, ya, termasuk anda. Saya mohon maaf ya.

Alasan menulis tulisan kali ini adalah saya mendapatkan pesan singkat di hape saya di hari minggu kemarin dari sahabat saya Baban Sarbana. Mas, nulis pake teknik pemrograman ya? . Saya cukup terkejut sekaligus tersanjung geer. maklum kang Baban adalah seorang penulis handal, bukunya sudah lebih 20 buah ada di jajaran best seller rak toko buku kenamaan seperti gramedia. Kok bisa-bisa nya dia mengatakan saya menulis pake teknik pemrograman. Maka jawaban saya adalah, waduh kang punten, sedikit pake kali ya Ajarin dong mas? Itu balasanya.

Saya tercenung lama sebelum membalas, kang, berdua aja ya, hahaha, jangan publik, saya kan bukan guru, ngak pandai ngajar. Atau tulis sedikit di Tulisan mas di sosmed bagaimana? Kan itu diary mas wowiek? Demikian kang Baban membalas sms saya. Kembali ketulisan diatas, itu adalah teknik penulisan menggunakan priming force. Kepala seseroang di bingkai. Ilustrasinya begini, anda ambil kotak korek api. Lalu lihat pemandangan sekitar melalui kotak korek api tersebut. Arahkan pandangan anda ke sudut tertentu. Itulah priming force. Anda dipaksa melihat ke sudut tertentu namun di batasi pemandangan karena anda terhalang kotak sebagai bingkai pandang anda.

Ditulisan diatas saya memaksa anda memiliki prosperity conscious atau kesadaran kemakmuran. Seklai lagi saya memaksa anda memiliki pola pandang kemakmuran yaitu dari kalimat, "saat ini anda memiliki uang 10 miliar". Akan berbeda artinya dengan kalimat "seandainya anda memiliki", "kemana anda letakan" adalah pemrograman dalam otak anda dengan kesadaran baru, yaitu anda dipaksa memprogram "meletakan" adalah "harus mengasilkan".

Berbeda dengan jika saya bertanya, "mau diapakan?" terlalu luas, bisa di buang, bisa dinvest. Kalau saya tanya "mau di invest dimana" otak anda di suapin. Itupun tidak membuat anda serta merta tahu kemana investnya. Bayangkan, anak makannya disuapin, padahal sudah dewasa, dimanja. Maka itulah pertanyaan "disuapin". Makanya pertanyaan "diletakan" ada;ah kalimat dewasa, memaksa anda dewasa. Melakukan sendiri, anda "incharge".



TULISAN INI JAHAT KARENA
MEMPROGRAM OTAK ORANG, YA,
TERMASUK ANDA

Ini mungkin yang dimaksud oleh kang Baban, "mas pake teknik pemrograman ya". Saya jadi mengangguk, iya, dan saya mohon maaf kepada sahabat, beberapa saya menggunakaninya. Kebanyakan adalah hal yang membuat senangm happy, feel goods kok.

Apalagi misalnya judul tulisan –tulisan yang semuanya ngak nyambung dengan tulisan di dalamnya, dan juga sering membuat yang baca mengerut kening lama, dan akhirnya ngak menemukan hikmah apa-apa dan berkata, iya deh, terserah deh...hehehe. Semoga berkenan terus membaca tulisan saya. # May peace be upon us

Repost : 15 April 2015



SEKALI LAGI SAYA MEMAKSA
ANDA MEMILIKI POLA PANDANG
KEMAKMURAN YAITU DARI
KALIMAT, "SAAT INI ANDA MEMILIKI
UANG 10 MILYAR".INI ADALAH
PEMROGRAMAN DALAM OTAK ANDA
DENGAN KESADARAN BARU, YAITU
ANDA DIPAKSA MEMPROGRAM
"MELETAKAN" ADALAH "HARUS
MENGASILKAN".

Sibuk Dalam Kebaikan



W
I
N
N
G
M
I
N
D
S
E
T

“JIKA ANDA SIBUK DENGAN KEBAIKAN TAK AKAN SEMPAT MELAKUKAN KEBURUKAN”

Assalamu’alaiukum bibi, saya menyapa ketika telfon saya diangkat oleh tante saya ketika tadi pagi saya menelfonya karena menunggu tukang bangunan yang tidak datang-datang memenuhi janji jam 9 hadir di rumah saya. Tante saya ini usianya sudah 58 tahun. 6 tahun yang lalu masih tinggal di gank di ujung cinere depok, namun sekarang bisa di katakan angin rezeki meniuup kearahnya dengan kencang sehingga semua yang di sentuhnya jadi emas. Ini adalah arti sebenarnya. Seorang ibu rumah tangga, hanya memiliki anak satu, berusia 52 tahun 6 tahun yang lalu memutuskan merubah nasibnya dengan menjual rumah yang di tinggalinya dengan suami yang pegawai pabrik dan anaik satu. Pindak kerumah kontrakkan lalu dengan modal menjual rumah tersebut dia belikan 2 kavling tanah dan satu kavling di bangun rumah mungil dan sejak saat itu, booom semua berubah.

Ia menjadi seorang developer kecil-kecilan, sales property, membeli secondary house, di dandani dan di jual dengan harga layak. Fliping cinere. Karena dia hanya mem-“flip” rumah-rumah di sekitar cinere yang dia kenal 30 tahun terakhir ia tinggali di sana. Dari seorang ibu rumah tangga biasa, mendadak banyak nongkrong di toko bangunan, mangkal leveransir pasir dan batu, diskusi dengan arsitek, ngobrol dengan mandor, memerintah tukang dan keneknya, berdiskusi dengan para sales property dan bercakap lancar dengan para calon pembeli rumahnya. Semua mendadak menjadi kesehariannya 5 tahun terakhir ini.

Ini metamorfosis yang dahsyat. Belasan rumah di bangun dan di jual, diusianya yang menginjak usia “nenek” namun semangat nya pasti membuat malu banyak pemuda di usia duapuluhan. Tidak memiliki pendidikan akademik atau bangku kuliah. Pendidikan terakhir SMA di tambah puluhan tahun sebagai ibu rumah tangga, tau-tau menjadi pemain property. Walaupun kelas

pinggiran jakarta, namun belasan rumah sudah berpindah tangan dari dirinya ke pembeli yang senang.

Adapun maksud saya menghubunginya adalah saya memerlukan tukang bangunan dan mandor bangunan yang rapih, yang detail. Saya hendak merenovasi rumah saya karena itu saya memerlukan tukang yang rapih. Tante saya memiliki 1 mandor yang memenuhi kualifikasi saya yang kemarin saya hubungi akan datang pagi kerumah saya. Dan hingga jam 9 ternyata belum datang sehingga saya menghubungi tante saya untuk memastika kepastian kehadiran mandor tersebut.

Waalaikum salam mas, jawaban ceria di sisi seberang telfon yang dilanjutkan dengan kata-kata. Eh, mas telpon pakai xl atau telkomsel? Saya jawab cepat, telkomsel, yang kemudia terdengar suara dari dirinya. Sebentar bibi matiin telfon ini, bibi ganti telkomsel ya biar hemat?! Mendengar kalimatnya yang cepat dan terburu-buru serta menimbang hal seseroang yang cukup mapan secara ekonomi namun menyebut kata “biar hemat” telfon ternyata cukup membuat saya garuk-garuk kepala belakang. Saya pun mengangguk yang pasti dia tidak melihat karena telfon tahu-tahu klek, mati.

Yang kemudian terdengar ring tone hape saya bernomor baru yang saya belum catat di hape. Asalamu’alakum suara sang bibi di seberang telp. Saya pun yang lagi kepo curious berkata, “Bibi ini kalau bicara angka rupiah sudah miliar kok receh ratusan perak aja mesti berhemat”, yang di sambut gelak



BIBI INI KALAU BICARA ANGKA
RUPIAH SUDAH MILYAR KOK
RECEH RATUSAN PERAK AJA MESTI
BERHEMAT

tawa di ujung sana. Eh mas, bibi ini menabung dari receh koin ke koin selama 25 tahun, dari sisa koin rupiah kembalian dari pasar sampai telfon yang bebas pulsa dan seefektif mungkin menggunakan uang, sebelum 5 tahun lalu membangun usaha property kecil-kecilan, jadi kebiasaan itu kebawa terus mas. Mendengar bicaranya yang polos saya pun menjadi terbayang kegiatan hariannya yang ternya memang tidak merubah apa yang terjadi pada dirinya, tetap saja naik ojek, tetap saya makan bawa dari rumah rantangan, tetap saja menghitung hal-hal terkecil apa lagi mengenai uang keluar. Kesederhanaan, ke hematannya adalah kekuatan-nya.

Ok, ok bibi bener. Bahkan di dunia psikologi bi, orang pelit itu masuk



KESEDERHANAAN, KE HEMATANNYA ADALAH KEKUATAN-NYA

kategori "property conscious". Ngak apa-apa bi, itu bener. Saya yang salah memahami nya. hemat, pelit sebenarnya sama. Menunjukan sisi "menghargai" kerja, keringat, uang karena itu rezeki juga ikut menghargai mereka yang memandang uang dari sisi hemat ini, bahkan pelit, mreki, super itung-itungan, itu pada dasarnya masuk kategori "property conscious". Punya mindset makmur di dalam pikiranya. Jadi ngak apa-apa pelit bi, hemat itu bener, pertahankan bibi hahaha.

O gitu ya mas, emang otak bibi begitu ya? Tanyanya polos. Iya bi, setidaknya sekrang saya jadi tahu kenapa bibi bisa seperti sekarang ini. selain emang "marah dan lapar" karena ingin menyekolahkan anak satu-satunya ke sekolah terbaik, juga karena kebiasaan menabung berhemat yang sabar selama 25 tahun adalah sungguh ketrampilan yang sulit di ikuti. Kalau kesadaran miskin yang seperti apa mas? Saya dalam hati bertanya, khan saya mau nanya si mandor kapan datang kok malah saya yang di interview ya. Tapi



BAHKAN DI DUNIA PSIKOLOGI ORANG PELIT ITU MASUK KATEGORI “PROPERITY CONSCIOUS”.

bibi ini adalah bibi favorit saya. Menjawab pertanyaannya adalah sebuah kesenangan tersendiri.

Gini bi, saya mencoba memberikan ilustrasi. ada sebuah situs menjual baju yang bagus dan murah. Kemudian kita memesan barang, barang tersebut datang namun ternyata ketika kita pegang jenis kainnya kita tidak terlalu suka. Lalu kita complain ke penjual e commerce tersebut. Mereka ternyata memilih mengembalikan uang tersebut namun mereka tidak meminta balik barang yang sudah kita terima. Ternyata, kita tetap mengeluh karena biaya pulsa kita telah keluar, cape-cape menunggu barang datang 3 hari, kemudian barang tidak sesuai, lalu kita menyebarkan kepada banyak orang bahwa e commerce tersebut tidak amanah, tidak bagus dan banyak lagi tuntutan yang harus mereka penuhi sesuai pemahaman kita.

Ini sama-sama pelit, ini sama-sama hitung-hitungan..tetapi dalam kasus ini saya bukan pemilik property consious, saya punya kesadaran miskin. Mengeluh itu ciri pertama kesadaran miskin, berikutnya menuntut hal yang sudah melebihi kewajaran. Saya sudah menerima kembali uang, bahkan baju di dapat juga. Jadi sama-sama pelit sama-sama hemat tindakannya, namun vibrasi orang dengan pikiran makmur itu damai, sementara vibrasi pemikiran miskin itu kearah konflik dan mengeluh.

Eh bi..punten..ini mas rofik mandor sudah datang ding ke rumah. Hehehe, kita lanjut diskusi lagi ntar ya. Di jawab cepat, Mangga mas, salam buat pak Rofik ya. Wassalam # may peace be upon us

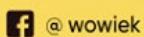
Repost : 20 April 2015



SIBUK DALAM KEBAIKAN

JIKA ANDA SIBUK
DENGAN KEBAIKAN
TAK AKAN SEMPAT
MELAKUKAN KEBURUKAN”

Science To Get Rich



@ wowiek



Sadar kaya



Tajir Melintir

Mardigun
Wowiek

**Mereka yang
Bilang Tenang Aja
Masih Banyak Ikan**

Di Laut

“MEREKA YANG BILANG – TENANG AJA MASIH BANYAK IKAN DI LAUT- PASTI DIA TIDAK TAHU BAWA YANG MANCING JUGA BANYAK”

Sangat jarang mendapat kesempatan berbicara dengan teman lama yang satu ini, namun ketika dia di angkat sebagai direktur bank pelat merah sebagai direktur termuda akhirnya peluang itu datang juga. Salah satu usaha saya di bilangan jawa tengah saya terfikir untuk melakukan refinance dan sedikit melakukan top up loan. Pinjaman tambahan.

Sebenarnya ini adalah permainan lama saya menggunakan other people money, dan baru sekali ini saya memnjam dari bank pelat merah ini. kalau di bilang kami kenalan lama tentu tidak fair memandang bisnis melihat dari kedekatan. Kami harus tetap profesional. Kalau tidak feasible, tidak bankable ya tolak saja.

Kebiasaansaya meminjambankuntukekspansisudah menjadi mainanlama saya. Lebih 20 tahun sudah saya lakukan. Dan kali ini pun saya melakukannya lagi untuk kesekian kalinya. Yang saya lakukan adalah begini ilustrasinya : Kita membeli rumah katakanlah nilainya 1 miliar. Kita pinjam uang bank 700 juta dan kita cicil melalui KPR sesuai kemampuan uang bulanan kita. 4 atau 5 tahun kemudian harga rumah tersebut meningkat menjadi 2 miliar dan cicilan di bank kita saat 5 tahun kemudian menjadi 500 jutaan.

Lalu kita ke bank tersebut dan melakukan pinjaman tambahan atau top up. Kita bisa menarik hingga 1,3 miliar. Minus 500 jutaan hutang utama kita maka angka 600 juta kita dapat. Kas keras.

Lalu kita mencari rumah dan membelinya misalnya senilai 500 juta di tambah interior furniture 100 juta. Kita sewa 5 jutaan perbulan. Secara

kalkulasi memang tidak akan mencukupi cicilan pinjaman yang 1,3Milyar tersebut. Uang bulanan kita masih ikut menomboki. Anggaplah dari pekerjaan kita sebagai pegawai atau pengusaha. 2 tahun kemudian, jika aset 2 rumah kita di appraise atau di nilai, bisa jadi yang pertama sudah naik menjadi 2,7 M, yang kedua sudah naik menjadi 900 juta. Aset kita secara nilai appraisal menjadi 3,6M dan hutang kita sekitar 1,1Milyar.

Anda pasti tahu bahwa bank dengan baik hati akan menawari anda untuk meminjamkan 1 miliar lagi alias hutang anda menjadi 2,1 miliar. Ketika anda memutuskan membeli rumah ketiga, senilai 1milyar yang membuat anda menyicil di KPR sekitar 21 juta sebulan. Namun dari 2 rumah yang anda sewakan anda bisa mendapatkan 10-13 juta perbulan.

Ini adalah penilaian bisnis property di jakarta dan sekitarnya. Bayangan sederhana dalam 3 tahun kemudian, rumah anda 3 buah, asetnya menjadi 6,5 miliar dan hutang anda sisa 1,8 miliar. Dan percayakah anda di tahun tersebut jika rumah no 3 anda jual, anda bisa melunasi hutang 1,8 miliar di bank. Dan anda memiliki aset senilai 4,7 miliar tanpa hutang?!

Inilah hal yang saya lakukan sejak lama. Dan apa yang akan saya lakukan di kota jawa tengah sama dengan hal itu. Saya akan merefinance hutang, top up, dan membeli lagi property. Kali ini saya di temani sahabat lama saya yang sekrang menjadi direktur bank yang saya akan meminjam dana. Sewaktu bulan lalu saya mengajukan surat proposal pengajuan kredit hingga presentasi di cabang, wilayah, kepala di visi kredir hingga divisi risk. Beliau masih di divisi lain, dan posisinya hanya VP.

Ketika kunjungan lapangan kemarin, jumat lalu. Dia baru 1 minggu menjabat direksi yang biasanya tidak hadir ke lapangan namun karena nama



SAYA AKAN MEREFINACE
HUTANG, TOP UP, DAN MEMBELI LAGI
PROPERTY.

saya terbaca olehnya dia pun mengajukan diri untuk kelapangan. Melihat aset yang akan dijadikan jaminan. Dan terjadilah diskusi panjang karena ini adalah pertemuan kami pertama dalam 6 tahun terakhir. Bahkan komunikasi telpon pun tidak pernah. Ke 6 orang staff yang hadir di lapangan menunjukkan keserius mereka menganalisa bisnis saya.

Mas, kita ini kenalan urusan bank sudah 20 tahun, saya tahu banget mas ini sebel sama perbankan di Indonesia tapi tetap saja menggunakan



MAS, KITA INI KENALAN URUSAN
BANK SUDAH 20 TAHUN, SAYA
TAHU BANGET MAS INI SEBEL SAMA
PERBANKAN DI INDONESIA ...

bank..hahaha, katanya membuka percakapan dalam perjalanan darat setelah saya menjemputnya di Bandara.menggunakan mobil prego yang bisa isi 12 orang maka kendaraan diisi ber 8 menjadi sangat nyaman. Masih sebel mas? Tanyanya lagi.

Iya lah , jawab saya cepat. Sudah dari beberapa tahun lalu saya selalu mengeluhkan caranya banker indonesia melihat proyek , kenapa yang dilihat adalah jaminan atau kolateral!. Itu yang bagi saya menyebalkan. Apa yang terjadi pada mereka yang tidak memiliki jaminan aset? Ya pasti 100% di garansi ngak bakal dapat pinjaman.

Jadi kesan-nya adalah, wah aset jaminannya bagus boss. Proyeknya kita ambil deh. Itu mau proyek ngak menjanjikan selama jaminan solid. Di ambil, kalau perlu di sita.

Kalau di tanya langsung bankernya, maka dengan gaya “prudent” nya mereka akan bilang proyek tetap no satu, kami kan bukan pemain property

tapi pemain finansial. Itu yang saya bilang jawaban klasik. Hahahaha Saya teruskan curcolnya, begitu kita balik, proyek sangat bagus tapi jaminan kurang bagus kenapa ngak di berikan pinjamannya. Karena proyek tersebut kan bukan specialis kami. Kalau kami sita proyek kami ngak bisa jalankan. Jadi harus proyek bagus, jaminan bagus.

Bank ingin sempurna keadaannya, dengan alasan klasik yaitu, inikan uang orang yang dipercayakan kami mengelolanya jadi harus “prudent”. Bagi banker semua sudah ada jawaban terhadap pertanyaan saya. Namun saya selalu mempunyai pertanyaan yang belum pernah di jawab dengan baik oleh banker, yaitu: Fungsi bank adalah menerima dana masyarakat dan menyalurkan kembali kemasyarakatan. Kalau bunga bank saat ini deposito 1 tahun 6% maka kredit berkisar 13 %. 7% adalah keuntungan bank. Selisih antara bunga kredit dan bunga deposito.

Pertanyaan saya adalah, mengapa 7% untungnya bank?!. Di negara lain, singapure, jepang, korea. Deposito hanya 1-2 %, pinjaman kredit 4-5% alias mengapa di negara tersebut bank cukup dengan 2-3% saja.padahal gajih mereka besar-besar. Overhead bank besar, namun masih dapat untung besar.

Di Indonesia bisa untung 7% gross profit namun banyak bank gulung tikar. Banker kita belum canggih, setidaknya belum secanggih negera tetangga kita sendiri. Banker indoensia masih kayak rentenir. Bunga tinggi, jaminan bagus, proyek bagus.

Kalimat saya yang meluncur deras, mengungkapkan banyak hal. Ya curhat, sebel, butuh, ngak banyak pilihan, jadi gregetan. Saya membayangkan, mengapa suku bunga ngak bisa di bawah 8%, deposito 2-3% saja. Kalau di level ini, saya yakin ribuan pengusaha baru akan dengan lincah turun berkarya. Apa lagi bank melihat jaminan hanya sebagai pengikat komitmen. Lebih melihat proyek dan “who” nya siapa yang menjalankan. Kalau mereka yang sudah tahunan makan asam garam di bidang mereka, jaminan sama dengan nilai pinjaman. Buka seperti sekarang, pinjaman hanya 70% jaminan. Kalau bisa 100%. Maka saya yakin, bisnis di Indonesia melejit dengan kecepatan 2 kali kecepatan sekarang.

Saya berhenti sebentar bicara, dan menengok ke samping dan ke belakang, ternyata saya hanya ngomong sendiri. Semuanya ternyata sedang tertidur kecapean karena pesawat berangkat pagi jam 5.30., kebanyakan bangun pagi jam 2.30 lalu mendarat jam 7 dan dalam perjalanan yang baru 1 jam mereka memanfaatkan tidur di kendaraan ini, sambil di nina bobo kan dongengan cerita saya. Wadeeeeh # may peace be upon us

Repost : 21 April 2015

MEREKA YANG BILANG TENANG AJA MASIH BANYAK IKAN DI LAUT



Science To Get Rich

**Seorang Atlit
Tidak Bisa
Berlari Kencang
Dengan Uang Di
Kantongnya**

“SEORANG ATLIT TIDAK BISA BERLARI KENCANG DENGAN UANG DI KANTONGNYA, TETAPI DENGAN HARAPAN DI PIKIRAN NYA DAN SEMANGAT DI DADANYA”

Sebuah study di New York University di tahun 2014 yang di kutip dalam wawancara VOA Voice of America yang saya tonton di Bloomberg TV cukup mengejutkan saya. Walau pun hanya sekilas namun informasi ringan itu cukup bermanfaat bagi orang seperti saya yang peminat 2 hal, statistic dan psikologi. Data tersebut mengatakan bahwa dalam sebuah Negara misalnya di Jepang, politik hanya mempengaruhi 15 % kehidupan bernegara. Ekonomi 33% lalu life style 22 % kemudian keluarga 17 %, sisanya lain-lain. Komen di social media juga kurang lebih isinya sama atau persentasinya sama.

Ini mungkin menjelaskan mengapa di Jepang pemerintahan ganti menteri , ganti perdana menteri atau perubahan politik, dari sisi ekonomi dan jalan hidup keseharian berjalan biasa saja, ngak banyak pengaruhnya. Ada beberapa Negara lagi seperti singapura, amerika, inggris juga di survey yang kurang lebih rata-rata sama politik mempengaruhi 23% di amerika, singapura politik mempengaruhi 32%. Bisnis di amerika mempengaruhi 27%, life style paling tinggi 32%. Di singapura bisnis dan life style yang paling tinggi juga. Dan di dunia social media juga sepadan, kalau politiknya mempengaruhi 23% di social media kurang lebih komentar nya sama persentasinya. Ini juga menjelaskan bagi singapura yang mengelola Negara sepereti mengelola perusahaan sehingga pengambilan keputusan sangat bisnis orientasinya. Temasek BUMN singapura melakukan konglomerasi nya di dunia bukan di singapura, adalah putusan politik. Karena memang 32% pengaruh politiknya.

Lalu, ada data tentang Indonesia, ini lah yang bagi saya cukup nyeleneh.

Datanya begini, secara survey politik mempengaruhi 33% kehidupan bernegara di Indonesia, dan ini merupakan faktor pengaruh tertinggi dibanding Negara-negara yang di survey, lalu diikuti data bisnis 25%, life style, keluarga saya lupa statistiknya. Yang jadi perhatian para surveyor adalah komentar di media sosial. Karena tidak relevan, hampir 70% komentar di sosmed adalah pilitik!

Alias 70% komentar netizen, dunia maya adalah komentar tentang masalah di seputar pemerintahan, legislative, dan kepartaian, bahkan media main stream pun seperti Koran dan TV isinya politik di halaman utama nya. Hal inilah yang membuat saya berfikir. Mengapa hal yang mempengaruhi 33% bisa di bawa di giring jadi bahan sosmed sampai 70%?!

Saya berkesimpulan sendiri dari data tersebut, bahwa media social dan media utama Koran dan berita tv 70% adalah orang yang 33% ini. Jadi yang 30% komentar netizen sosmed di bagi masalah : keluarga, bisnis, life style yang secara fakta padahal 70% pengaruhnya dalam kehidupan. Itu namanya “silent majority”!, yang mayoritas banyak yang diam! Sesungguhnya yang 70% yang komentar itu semu , hanya buih, hanya mempengaruhi 33% saja sebenarnya. Jadi saya kalau boleh mengimbau begini kira-kira, wahai saudaraku yang 70%..SPEAK UP!. Mulailah bersuara. Kurangi komentar politik dengan komentar hal positif tentang prestasi keluarga, tentang peluang usaha, tentang pola makan sehat, tentang agama tanpa menghakimi dan memprovokasi, tentang kebaikan dan karya kreatif. Ribuan topic harus segera di banjiri sehingga semua “in place” pada tempatnya dan pada faktanya.

Saya bermimpi, di dunia maya, sosmed, para netizen komentar dan diskusi bisnis naik menjadi 35%, diskusi keluarga naik 30%, life style, pendidikan semua naik dan kurangi politik hingga 10% kalau perlu. Bagaimana caranya ya? # May peace be upon us

Repost : 25 April 2015



BISNIS DI AMERIKA MEMPENGARUHI 27%, LIFE STYLE PALING TINGGI 32%.



70% KOMENTAR NETIZEN, DUNIA
MAYA ADALAH KOMENTAR
TENTANG MASALAH DI SEPUTAR
PEMERINTAHAN, LEGISLATIVE, DAN
KEPARTAIAN

Ketika Logika
Berhenti



M
I
L
L
I
O
N
A
I
R
E
M
I
N
D
S
E
T



“KETIKA LOGIKA BERHENTI, RASA MENJADI SEGALANYA”- SEBUAH SELF CONCEPT.

Segala yang Anda ketahui tentang diri Anda, semua apa yang Anda percayai, terekam dalam hard-drive kepribadian Anda, yaitu di dalam self-concept Anda. Self-concept Anda mendahului dan memprediksi tingkat performansi dan efektivitas apa pun yang Anda lakukan. Hukum korepondensi membuat tingkah laku nyata Anda akan selalu konsisten dengan self-concept yang terdapat di dalam diri Anda. Oleh karena itu, segala perkembangan yang terjadi dalam kehidupan Anda harus dimulai dari perkembangan di dalam self-concept Anda. Anda memiliki self-concept keseluruhan yang terdiri dari semua hal yang Anda percayai tentang diri Anda dan tentang kemampuan Anda. Serangkaian kepercayaan ini terdiri dari semua pengalaman, semua keputusan yang pernah diambil, semua keberhasilan, semua kegagalan, ide,bagai informasi, emosi, dan pendapat tentang hidup Anda sampai hari ini. Self-concept umum ini menetukan bagaimana dan apa yang Anda pikirkan dan rasakan tentang diri Anda, dan mengukur seberapa baik kinerja Anda secara umum.

Sebagai contoh, Anda memiliki sebuah self-concept tentang seberapa sehat dan seberapa bugarnya Anda, dan seberapa banyak Anda makan dan berolahraga. Anda memiliki sebuah self-concept tentang betapa disenangi dan populernya Anda di antara orang-orang lain, terutama di kalangan kaum lawan jenis Anda.

Anda memiliki sebuah self-concept tentang seperti apa Anda sebagai seorang pasangan hidup atau sebagai orangtua bagi anak-anak Anda, dan seberapa baiknya Anda sebagai seorang teman bagi kawan-kawan Anda, seberapa pandainya Anda, dan seberapa pintarnya Anda dalam belajar.

Anda memiliki sebuah self-concept bagi setiap jenis olahraga yang Anda mainkan, dan bagi setiap aktivitas yang Anda ikuti, termasuk seberapa baiknya Anda mengemudikan kendaraan Anda.

Anda memiliki sebuah self-concept yang menentukan seberapa baiknya Anda mengerjakan pekerjaan Anda, dan seberapa baiknya Anda mengerjakan setiap bagian yang terdapat dalam pekerjaan Anda.

Anda memiliki sebuah self-concept yang menentukan seberapa besar penghasilan Anda dan seberapa bijak Anda menabung dan menginvestasikan pendapatan Anda tersebut. Area ini adalah sebuah area yang penting. Fakta menunjukkan bahwa Anda tidak akan pernah dapat memperoleh penghasilan lebih banyak atau lebih sedikit daripada tingkat pendapatan yang terdapat pada self-concept Anda. Jika ingin memperoleh uang lebih banyak lagi, Anda harus mengubah apa yang Anda percayai tentang diri Anda terutama yang berkenaan dengan pendapatan dan uang. Hal ini akan kuperlakukan lebih lanjut dalam satu bagian penting Millionaire Mindset Boot Camp ini. Untuk memasukan self concept yang baru kedalam pikiran agar menjadikan kemakmuran adalah nyata maka ada hal yang akan di ulang-ulang dilakukan dalam boot camp nanti.



ANDA MEMILIKI SEBUAH SELF-CONCEPT YANG MENENTUKAN SEBERAPA BESAR PENGHASILAN ANDA DAN SEBERAPA BIJAK ANDA MENABUNG DAN MENGINVESTASIKAN PENDAPATAN ANDA TERSEBUT.

Collapsing Anchor

Nilai besar dan dalam pada diri seseorang seperti agamanya, namanya, dan pengalaman hidupnya adalah kenyataan kenyataan yang membuatnya menjadi “belief system”, menjadi nilai permanen yang kuat atau disebut anchor - jangkar.

Ada anchor-anchor kecil yang terjadi karena “asumsi”, karena “katanya”, karena “pengalaman orang yang anda percaya”, karena “tulisan yang anda baca walau anda tidak pernah dialami”, imaginasi imaginasi, bayangan bayang rangkaian citra hasil rekayasa pikiran sendiri jika terjadi “pengulangan” juga dapat menjadi nilai permanen dalam diri seseorang. Inilah penghalang terbesar dari jalur sukses utama seseorang, ini harus di cuci ini harus dirubuhkan- pengalaman yang akan dirasakan peserta sudah tidak bisa dilawan atau diikuti logika, sejak sesi sebelumnya logika tak bisa main. Maka bermainlah...” bagaimana seseorang bermain disitu bisa terlihat bagaimana ia mengelola hidupnya” siap-siap terkaget kaget, siap siap tidak percaya dengan pengalaman yang akan dilalui.

Setelah merubuhkan banyak “jangkar-jangkar” negative yang menjadi penghalang sukses anda maka self concept akan dimasukan kedalam pikiran kita. Saya beri ilustrasi sedikit dari pengalaman saya pribadi. Dalam kelas Millionaire Mindset yang saya ikuti maka ada sesi di awal yang menjadi patokan peserta dalam pelajaran untuk menjadikan dirinya memiliki pikiran kemakmuran dalam diri. Yaitu ketika kami semua di tanya satu persatu, berapa besar sih 10 juta AUD (Aussie Dollar) dengan 100 dollar bill atau jika 100 dollar di kumpulin seberapa besar tumpukan uang tersebut?.

RUBUHKAN BANYAK “JANGKAR-JANGKAR” NEGATIVE YANG MENJADI PENGHALANG SUKSES ANDA!

Maka ada yang menjawab : setengah ruangan kerja, ada yang mengatakan 3 koper, ada yang mengatakan 1 bagasi belakang mobil, macam-macam ukuran terucap dari peserta. Dan tidak di jawab dengan serta merta yang ada adalah, sewaktu break sesi pelajaran, kami di lihatkan kedalam berangkas milik bank yang kebetulan lokasinya bersebelahan dengan tempat workshop kami. Rupanya panitia telah menyiapkan sarana tersebut. Kami turun kebawah, keruang vault berangkas raksasa tempat uang tunai di bank di letakan. Sudah di siapkan uang 10 juta dolar Australia di meja. Kebanyakan peserta terkejut termasuk saya, karena uang 10 juta dolar tersebut hanya seukuran koper kecil. Kayak beauty case, atau koper make up nya kaum ibu. Atau tas ecolac jaman dulu tebel sedikit. Saya asli termangu-mangu. Karena kecil sekali ukuranya. Ketika sesi pelajaran dimulai maka penekanan peserta ada di masalah tersebut, fasilitator mengingatkan kami para peserta, kalau bentuk 10 juta dollar tersebut tidak pernah ada dalam fikiran atau tidak pernah ada dalam otak anda, maka tidak mungkin anda akan mendapatkannya.

Inilah yang dimaksud dengan self concept itu. Ada akan memiliki Pikiran kemakmuran. Perlu di ingat, jika anda memiliki prosperity conscious bukan nanti membuat anda menjadi pengusaha, membuat anda menjadi berbisnis, tidak sama sekali. Anda tetap mengerjakan apa yang anda suka. Anda tetap profesional namun anda bisa kaya, bisa sangat kaya. Dan dasarnya adalah self concept ini. Bagaimana memasangnya?, bagaimana anda bisa memiliki nya?, inilah salah satu tujuan dari boot camp ini di adakan. # may peace be upon us

Repost : 2 Mei 2015



DENGAN SELF CONCEPT ANDA AKAN
MEMILIKI PIKIRAN KEMAKMURAN.

KETIKA LOGIKA BERHENTI,

RASA MENJADI
SEGALANYA"-
SEBUAH SELF
CONCEPT



Science To Get Rich

Saya Ini No Body



**W
I
N
D
O
S
E**

“SAYAINI NO BODY, KARENA NO BODY IS PERFECT “

Maaf bukan sok jago menulis tentang agama kali ini. Dan sebelum memulai saya menulis kan kata maaf berkali kali. Saya tahu menulis hal tentang agama itu sensitive. Berikutnya bukan saya mau mendominasi pelajaran agama Islam sebagai agama saya sehingga sahabat yang memiliki keyakinan berbeda menjadi tidak nyaman.

Sekali lagi mohon maaf, namun tulisan kali ini hanya untuk ilustrasi pemahaman agar menjadi mudah di cerna. Dalam kalimat “private victory” atau kemenangan pribadi banyak sahabat yang bertanya maksudnya apa? nah saya ingin menerangkan namun membawa sedikit pengetahuan agama, mohon maaf ya.

Dalam sejarah Islam, 11 tahun pertama ayat-ayat turun di kota Mekkah atau lebih dikenal dengan ayat Makkiyah di fahami bahwa ayat-ayat tersebut pendek-pendek dan banyak yang memulai dengan perkataan yaa ayuhanas - wahai manusia.

Lalu setelah hijrah pindah ke Madinah, maka ayat-ayat turun panjang-panjang dan banyak di awali dengan perkataan Yaa ayuhaladzina amannu, wahai orang-orang yang beriman.

Ayat-ayat Makkiyah mengajari semua orang agar menjadi “pribadi menang” private victory. Ayat Madinah : dimana asal kata Madinah adalah tempat DINU agama di tegakkan, maka orang-orang nya telah naik derajatnya di sebut “kemenangan bersama” atau public victory. Tempat berkumpulnya pribadi menang.

Inilah arti private victory dan public victory yang dimaksud dalam boot camp. Jadi dalam sesi hari pertama adalah sesi private victory atau kemengen pribadi, dan sesi hari kedua dan ketiga adalah public victory, kemenangan

bersama. Disini akan diajarkan bagaimana memiliki collective prosperity, kesadaran kemamuran bersama. Ini lebih ampuh dari pada sekedar kaya sendiri - sendiri. kaya bersama, sukses bersama mencapainya lebih mudah. Ada sebuah kota di amerika namanya Charlotte , di North Carolina. Kota ini seperti kota umumnya di dunia namun ada yang lain disana yaitu kota itu juga di sebut kota Dexter. Karena mungkin hampir 60% gedung disana miliki Mr. Dexter dan teman-temannya.



PUBLIC VICTORY ADALAH TEMPAT BERKUMPULNYA PRIBADI MENANG.

Logikanya begini, siapa dari para habaty ingin memiliki property seperti sebuah pusat pembelanjaan, sebuah Mall? , katakanlah mall Plasa Senayan di Jakarta. Kalau harga penawarnya Rp100 miliar, apakah anda bisa beli gedung tersebut sekarang? Kalau anda pakai pinjam uang bank maka kewajiban anda tiap bulannya menyicil sekitar 1 miliar rupiah setiap bulan selama 12 tahun. Pertanyaannya punyakah anda uang 1 miliar perbulan selama 12 tahun? Banyak yang mengatakan belum tentu punya. Namun ada cara lain, bayangkan kalau anda ber 1000, masing-masing memberikan 1 juta rupiah sebagai cicilan ke bank, maka anda berseribu memiliki Mall Plasa Senayan tersebut.

Mobil anda akan parkir di depan, dan garansi kita berseribu tidak akan tiap hari bareng-bareng pergi ke Plasa Senayan, jadi tempat parkir pasti tersedia di depan. Dan apa yang terjadi ditahun ke 10 aset tersebut di beli dengan harga 300 miliar maka anda pasti memiliki kekayaan 3 kali lipat. Secara kolektif. Itulah kemenangan bersama tersebut.

Dan kota Charlotte itu yang kira-kira 60% dimiliki Dexter dan rekan-rekan caranya ya begitu tadi. Di beli atau di bangun secara bersama-sama. Inilah yang dimaksudkan bahwa dalam boot camp. Dalam Boot Camp di Puncak nanti kita akan membangun sesuatu, kita akan membangun prasasti untuk kemakmuran bersama # may peace be upon us

Repost : 4 Mei 2015

SAYA INI
NO BODY,
KARENA NO BODY
IS PERFECT “

Science To Get Rich

**Bukan Tentang
Siapa yang Memuja
Kelebihanmu,
Tetapi Siapa yang
Memelukmu
Setelah Tahu
Kekuranganmu**

Mas, ayo lah membangun?!. Ini saat yang tepat untuk membangun. Nyalib di tikungan mas. Ini masa mungkin nggak kembali kedua kalinya dalam waktu lama. Itulah kalimat seperti koor bersuara di telinga saya ketika menerima tamu mitra lama yang bergerak dalam bidang kontruksi. Saya juga heran, entah mengapa dalam 2 minggu ini saya kedatangan teman lama, mitra lama yang herannya seperti janjian, mereka semua kontraktor kenamaan Indonesia. Semua seperti tahu bahwa mereka saling menawarkan jasa konstruksi ke saya.

Bayangkan, setiap hari mereka mengantri senin , selasa, rabu, 3 BUMN yang bisa terlibat konstruksi dari manajer sampai direksi menyempatkan mampir di kantor, salau kamis jumatnya, divisi lain lagi dari ketiga BUMN tersebut meperdalam kunjungan pertama.

Minggu berikutnya 2 perusahaan swasta konstruksi juga mepet ke kantor saya. benar, ke lima perusahaan itu kenalan lama semua. Bahkan ada yang dari project manajer 10 tahun lalu sekarang menjabat direksi di seleksi maret 2015 ini.



MINGGU BERIKUTNYA 2 PERUSAHAAN SWASTA KONSTRUKSI JUGA MEPET KE KANTOR SAYA.

Logikanya begini, anda seorang direktur operasional perusahaan konstruksi. Buruh di bawah anda bisa mencapai ribuan . baik yang kontrak maupun yang staf pegawai tetap. Anda memiliki 200 insyinyur dan setiap pegawai tetap anda gajih, namun sejak oktober 2014 dimana banyak perusahaan melakukan pengurangan perlahan karena mengukur kinerja pemerintahan baru, maka pekerjaan konstruksi berkurang hingga 60%.

Kalau 3 bulan slow down perusahaan masih kuat kalau sampai pertengahan tahun seperti sekarang, mulai blingsatan di pucuk pimpinan. Duit dari mana buat menggaji karyawan tidak kerja. Masih mending kalau sekedar gajihan. Biasanya professional yang bagus ngak tahan diem diem saja walau di gajih full. Mereka ingin bermain, menjadi cadangan bukan pilihan. Bagaimana kalau mereka pindah?!

Mencari project manajer, field manajer yang handal, leadership kuat, attention to detail, pengejar [restasi dan bertanggung jawab ngak gampang. Dan begitu proyek bergerak lagi, mereka sudah dengan perusahaan lain. Pusing lah menjadi direksi operasional perusahaan konstruksi seperti di semester pertama tahun 2015 ini.

Hal inilah yang membuat mereka datang ketempat saya yang mengajak untuk membangun sekarang. Sementara di masterplan saya pertengahan 2016 rencananya baru akan membangun atau satu tahun lagi.

Saya ingat kata-kata sahabat saya direktur BUMN baru tersebut, mas, bangun sekarang saya kasih harga khusus, pokoknya staff ku ada kerjaan, ngak usah untung ngak apa-apa. saya kasih crane terbaik, SDM terbaik, stager terbaik, semua terbaik. Asal mas membangun sekarang.



MENCARI PROJECT MANAJER,
FIELD MANAJER YANG HANDAL,
LEADERSHIP KUAT, ATTENTION TO
DETAIL, PENGEJAR PRESTASI DAN
BERTANGGUNG JAWAB NGGAK
GAMPANG.

Bayangkan mas, ada 17 tower apartemen di tangerang yang rencananya di bangun tahun 2015 ini, saat ini ahnay di bangun 2 yang 2 karena sudah jalan tanggung bangun dan diselesaikan namun di perlambat karena daya beli menurun dan ekonomi menunggu. Kalau mas bangun sekarang, mas unggul 1 tahun dari competitor begitu up swing ekonomi lagi, mas sudah ready stock tinggal panen.

Kalau mas ragu sekarang, besok lebih ragu lagi, lusa, pasti sudah ngak semangat, seminggu lagi sudah lupa. Dan tahun depan sudah kehilangan moment!

Nunggu apa mas?

Pertanyaan dan pernyataannya membuat saya berfikir keras. Dilain kesempatan, dengan data pertemuan sebelumnya saya mendapatkan data untuk bertanya. Bagaimana kalau saya membangun tahun 2016 tahun depan?

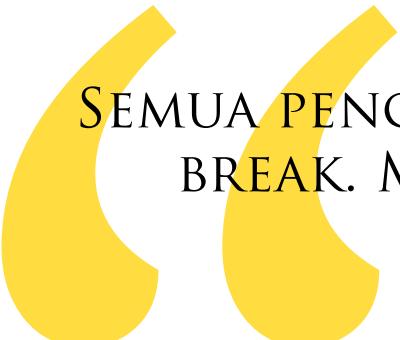


PERTANYAAN DAN PERNYATAANNYA MEMBUAT SAYA BERFIKIR KERAS.

Teman lama saya yang kebetulan hadir dengan kepala divisi menjawab, anda rugi mas. Rencana pemerintah akan membangun mulai tahun depan anggaranya luar biasa besarnya. Di jaman 10 tahun SBY infrastuktur di total hanya 700 miliar, di jaman pemerintahan yang ini tiap tahun bisa 300 Triliunan, hingga 5 tahun ke depan. Tahun depan seram sekali pekerjaan nya mas. Mas bisa nggak dapet barang bagus, alat bagus, SDM bagus. Percaya saya, itu komentarnya?

Lalu saya tanya, kenapa saya yang mas tawari? Kenapa nggak beberapa pengusaha lainnya?

Bener mas, yang lain kami tawari juga, namun mas wowiek kita punya sejarah sebelumnya. Di masa tahun politik 2003/2004 mas yang maksa kami mengikuti impian mas membangun cluster perumahan di bilangan jatiwaringin, Bangka, kemang, dimana semua orang tegang apakah pemilu 2004 akan "tanpa tumpah darah". Semua pengusaha mengerem full break. Mas malah nge gas, dan benar tahun 2005 seleuruh property mas wowiek habis, karena permintaan meningkat, Indonesia bangsa dewasa nggak ada tumpah darah. Begitu pada bangun 2005 mas lagi penuh dengan kas keras. Di tahun 2009/10 dimana kasus mortgage loan di Amerika menyentak ekonomi dunia, property di tinggalkan, mas membangun hotel dan gedung di TB simatupang, Di 2012 panen sendirian. Diaman tahun berikutnya pada baru masuk mas sedang menggeser keluar Jakarta seperti sekarang.



SEMUA PENGUSAHA MENGEREM FULL BREAK. MAS MALAH NGE GAS.

Ditahun 2015 semua lg melambatkan produksinya, mengapa mas nggak sekali lagi menyalip peluang ini?

Kalimat panjang ini bernar-benar membuat saya berfikir keras. Saya tidak menetang idenya, hanya saya merasa di umur segini, apakah saya masih bisa lincah? Punya mental baja urat besi. Situasi selalu tidak sama, seni berbisnis tidak sama. Kali ini saya bermain dengan bunga melawan cashflow. Karena saya tidak dalam keadaan liquid, asset ada, banyak malahan. Dan membangun asset melawan interest bunga dimana kondisi diam saja bisa di

gerus bunga saya perlu banyak perenungan.

Setelah beberapa hari saya merenung, bahkan kurangtidur, hari ini saya putuskan. Apa tindakan saya. Saya pun bertanya kepada kelimanya, via telfon. Ok, saya membangun tetapi saya mau “beyond Construction”.

Maksudnya beyond construction begini, kalau membangun kontraktor biasa dibayar pakai progress pekerjaan. Maju 10% bayar 10%. Kali ini saya mau diatas itu. Saya minta “turn key” yaitu 100% mereka yang membangun dan membiayai hingga selesai. Di sebut beyond construction atau di atas jasa konstruksi karena saya menuntut mereka menjadi “funder” juga. Pembangun dan pembiaya konstruksi. Saya tahu mereka semua punya konstruktion loan, punya pinjaman konstruksi di belakangnya.

Sehingga beban uang saya bebankan ke konstruksi. Construction & completion risk saya pindahkan ke mereka, dan financial risk saya bebankan kemereka. Sehingga saya hanya focus di marketing risk. Saya focus di jualan.

Percayakah sahabat, dari 5 kontraktor, yang 3 menjawab YA. Tanpa jeda, setuju, mereka hanya minta counternya dengan Bank Garansi. Saya dalam hati geleng-geleng. Mereka sudah desperate namun mereka tahu ini peluang, saya pun lihat peluang dan membagi 3 risk jadi tingal satu. Mereka menanggung 2 risk, namun bisa berkurang jauh dengan Bank Garansi. # May the peace be upon us

Repost : 8 Mei 2015

SAYA PUN BERTANYA KEPADA KELIMANYA, VIA TELFON. OK, SAYA MEMBANGUN TETAPI SAYA MAU “BEYOND CONSTRUCTION”.

**Terkadang Banyak
Kebenaran**



“TERKADANG, BANYAK KEBENARAN ITU DI LETAKAN DI TEMPAT YANG ANDA TIDAK SUKAI”

Mas, anda di minta pergi darikantor tersebut? Kok bisa? Andakan pemegang saham, andakan pendiri dan anda kan komisaris? Ini pertanyaan beruntun dari seorang teman yang selalu menyempatkan hadir jika lewat dekat kantor saya. Peristiwa ini sebenarnya sudah lama, namun ketika sedang sarapan pagi membuka email saya mendapatkan pesan panjang tertulis dalam email saya tentang sebuah rencana bisnis darinya. Pikiran saya bukan ke proposal itu namun teringat dia mengajak pertemuan makan siang yang dengan “kepo” nya sebenarnya dia ingin menanyakan apa yang terjadi kenapa saya di usir dengan tidak hormat dari kantor saya sendiri.

Benar dalam 25 tahun saya menjalankan kehidupan berbisnis mulai dari bekerja dengan perusahaan kecil, lalu berganti keperusahaan besar dengan banyaknya anak tangga menuju puncak, hingga keperusahaan besar namun isinya keluarga, lalu keperusahaan yang banyak intrik dan jurus kodok dilakukan sikut sana, injek sini, sehingga memutuskan berwirausaha, dari yang pegawainya sedikit, lalu membentuk yang lain, yang labour intensif dimana banyak pegawai. Lalu dari jenis usaha yang padat modal, 24 jam bekerja, dan banyak lagi ragamnya.

Ada hal yang juga menjadi pertimbangan adalah ada yang saham mayoritas dan ada yang kepemiliknya minoritars. Ada yang saham minoritas namun eksekutif manajemen di pegang sehingga berdaulat, ada yang saham mayoritas namun tidak memegang kendali operasional, 100% profesional apa lagi termasuk bidang yang saya tidak faham banget, lebih baik profesional yang pegang, juga ada macam-macam bidang komposisi lainnya. Dari puluhan usaha yang saya bangun, beragam bidang dan beragam

pengelolaannya. Walau sebagai pendiri, dikala saham minoritas dan tidak memegang manajemen inilah yang kejadian seperti di atas. Entah mengapa stake holder memutuskan saya tidak mendapat ruangan kerja lagi di tempat tersebut.

Suatu hari selagi dalam perjalanan dinas yang saya kerjakan dengan terpaksa karena manajemen sibuk dan ada kunjungan dari calon lender, pemberikrdit tidak ada yang menemani kelapangan sehingga saya pun terpaksa berangkat. Kalau tidak salah hari itu hari jumat. Jarak proyek tidak terlalu jauh dari Jakarta sehingga bisa bernagkat pagi pulang sore.

Sayapun menyetujui menemani para lender dan banker tersebut. Toh yang datang adalah mereka yang berada dalam jajaran pengambilan keputusan.



ADA HAL YANG JUGA MENJADI
PERTIMBANGAN ADALAH ADA YANG
SAHAM MAJORITAS DAN ADA YANG
KEPEMILIKNYA MINORITAS.

Pasti saya setuju, 6-7 jam bersama penyandang dana adalah sebuah kehormatan. Saya sebenarnya mau nanya 3 direksi kok mendadak sibuk semua, maka saya komisaris satu-satunya yang bisa di handalkan saat itu.

Dan disinilah hari yang menurut saya aneh karrna sekertaris komisaris utama perusahaan tersebut menelfon saya dalam perjalanan pulang dan berkata, Pak wowiek bapak kapan bisa mengosongkan ruangan bapak? Saya tidak terkejut mendengar kalimat tersebut, namun saya hanya tidak suka sifat ketidak jantan organisasi ini.

Bisa senin kosong pak?!, soalnya mau di pakai direksi baru. Kalimat

tersebut keluar beruntun melanjutkan kalimat diawal tadi. Saya berfikir sejenak dan tanpa merubah nada dasar intonasi saya berkata, 1 minggu deh kira-kira. Saya menjawab. Ok pak, satu minggu ya, senin depannya lagi.

Lalu setengah iseng karena ingin tahu saya bertanya, apakah ada ruang di belakang saya bisa pindahkan kantor saya. yang di jawab oleh sekertaris tersebut, tidak ada ruangan untuk bapak disini.

Asiiik, dalam hati saya. sebuah hal yang bagi banyak orang pasti tersinggung berat namun saya tidak merasakan apa-apa. saya tidak marah, saya tidak kesal. walau saya dalam hati berkata, ini gila kali ya perusahaan ini. Data dari mana dan apa isi kepala boss atau orang yang memerintahkan saya keluar ruang namun tidak mengatakan langsung atau pakai surat hanya menyuruh sekertarisnya dan saya bahkan berfikir ini akal-akalan segelitir orang yang ngak suka saya untuk mengeluarkan saya dari kantor tersebut sehingga memberikan masukan berdasar like and dislike.

Apa yang mau saya ceritakan disini bukan curhat pastinya hehehe... sebenarnya begini. Perlu diingat ini adalah peristiwa beberapa tahun yang lalu, sudah lewat namun saya mencoba membuat pemahaman kepada sahabat tentang perlunya mempertahankan pemikiran netral, atau berfikir netral.

Bayangkan, anda berdua memulai bisnis. Anda menggunakan kekuatan nama besar mitra anda sebagai corporate garantee. Anda hanya memberikan eksperties saja, anda dapat 20% kepemilikan. Anda lalu menjadi orang nomor satu.



SAYA BERFIKIR SEJENAK DAN TANPA MERUBAH NADA DASAR INTONASI SAYA BERKATA, 1 MINGGU DEH KIRA-KIRA.

Dia meletakan 3 orangnya, di bagian keuangan dan operasional. Dalam 2 tahun asset naik 5 kali lipat dari pinjaman. Lalu dalam sebuah rencana bisnis saya perlu penambahan pinjaman dimana saya yakin bahwa pinjaman double dua kali lipat namun asset akan naik 10 kali lipat. Lalu partner saya memanggil beberapa profesional yang menurutnya mengerti bidang yang saya kerjakan. Saran mereka ternyata di dengar mitra saya. pilihannya, tidak menambah pinjaman.

Saya kalah suara, saya beda pendapat, saya memilih saya mundur dari CEO. Jadi komisaris. Dua bulan kemudian peristiwa “pengusiran” terjadi seperti di atas. Itu adalah ringkas ceritanya. Bagi banyak orang pasti akan “ngamuk” jika anda di beginikan. Merasa tidak dihargai, merasa dikhianati. Merasa di hina. Diusir!

Tapi saya biasa aja tuh. Tidak kesel tidak marah. Pindah, ya pindah saja, saya memiliki beberapa kantor yang saya bisa jadikan base camp saya itu mungkin satu alasan, namun alasan yang paling kuat adalah, saya merasa, orang-orang sekitar diperusahaan ini memang “ngabot-ngaboti” dalam bahasa kampung saya dulu, terjemahan bebasnya, mberat mberati. Mbenani saya. Begini sederhananya, jika seseroang akan mentas, terbang, akan lebih ringan kalau beban itu di tinggalkan, atau di kurangi. Sulit ada akan cepat melesat kalau beban anda berat.

Jika orang disekeliling anda memberatkan anda, kehidupan itu ajaib, Allah itu ajaib. Ada saja cara kehidupan melakukannya, anda dengan sadar melepaskan diri atau keadaan membuat anda melepaskan diri. Dalam posisi saya, alam yang membuat saya terlepas.

Jadi semua kejadian tidak ada yang tidak direncanakan. Sesungguhnya saya sendiri yang memintanya, hanya datangnya saja tidak seperti yang



**SAYA KALAH SUARA, SAYA BEDA
PENDAPAT, SAYA MEMILIH SAYA
MUNDUR DARI CEO.**

kita inginkan. Jadi semua kejadian yang menurut kita menyebalkan dan membuat marah, adalah hanya “the harder stone to make your knife sharp”, hanya batu keras yang membuat pisau anda menjadi tajam. Janganlah lama-lama menganalisa peristiwa yang sudah terjadi, jangan bertanya mengapa peristiwa terjadi, namun lebih baik mengerjakan sesuatu yang membuat kebaikan sekarang dan masa akan datang.

Kemarahan merusak suasana hati, kecewa sebentar, sebel sebentar itu manusiawi. Intinya, jangan lama lama berada di tempat yang tidak menyenangkan hati. # May peace be upon us

Repost : 11 Mei 2015

TERKADANG, **BANYAK** KEBENARAN

ITU DI LETAKAN
DI TEMPAT YANG
ANDA TIDAK SUKAI

Science To Get Rich

Rindu Masa Dulu

M
I
N
D
S
E
N
T

“RINDU MASA DULU DIMANA MASALAH TERBERAT HANYALAH PR MATEMATIKA”

Sewaktu membaca komentar dari beberapa sahabat mengapa mengadakan workshop Milionaire Mindset Boot Camp, saya menjawab sejurnya, ini bukan buat saya. Ini hanya memenuhi permintaan para sahabat. Ada 40 ribu tercatat sahabat MWP di FB dan dari mereka sebenarnya ide pertama kali di luncurkannya workshop ini. pertamanya hanya Millionaire Mindset sebuah kelas 8 -10 jam yang hanya mengajarkan pikiran agar terbuka, memahami bahwa kemakmuran itu hak semua orang.

Bagaimana membuat pemrograman kemakmuran dan meletakan atau menginstal software kemakmuran dalam pikiran. Lalu dalam kehidupan setelah mengikuti kelas MM ini, data base lama mulai mendominasi, mulai mengulang lagi, mulai melakukan self talk. Mulai kebiasaan lama muncul lagi. Kata-kata “masak sih!?” ternyata masih mendominasi pikiran. mengganti haluan arah kapal memang tidak semudah membalik telapak tangan. Namun percayalah, selama anda tidak meng-cancel software yang telah di tanam di kelam MM tersebut, lambat laun efeknya akan terasa. Anda mulai tidak berjarak dengan kemakmuran. Saya tahu sekali cara memasangnya, saya sekolah untuk itu selama 6 tahun, dan dalam 20 tahun saya melakukannya. Anda pasti saat ini sudah hilang kebiasaan “blaming” atau menunjuk masalah diluar dari diri anda. Dulu anda melihat “masalah” selalu dari luar anda. Bahkan sampai jauh di luar jangkauan, salah jokowi lah, salah pemerintah lah, salah pejabat koruptor, salah orang kaya yang kemaruk harta sehingga anda susah. Namun sekarang pasti beda, anda tidak akan melihat masalah datang ke anda karena hal dari luar, pasti anda sekarang kalau anda mendapatkan



SELAMA ANDA TIDAK MENG-CANCEL SOFTWARE YANG TELAH DI TANAM DI KELAM MM TERSEBUT, LAMBAT LAUN EFEKNYA AKAN TERASA.

masalah anda melihat ke diri anda dan anda “take in charge” ambil tanggung jawab. Namun saya juga tahu hal ini sulit di terima peserta. Loh khan rupiah melemah bukan karena saya? Terus sekarang saya beli baju jadi mahal, apa apa mahal? Khan bukan karena saya?

Anda banyak yang mengatakan itu dalam hati. Ini salah pemerintah? Ini lemahnya bangsa indonesia karena bergantung pada import? Dan banyak lagi perilaku “blaming” dalam pikiran, namuan itu tidak salah. Dulu. Sekarang jangan di bawa lagi, sudah tinggalkan saja perilaku “blaming” tersebut. Benar banyak hal yang kita dengan mudahnya menunjuk masalah “blaming” bukan dari diri kita. Tapi begitu masalah itu datang ke anda, anda mencari masalah di luar diri anda. Tapi itu dulu sebelum ikut Millionaire Mindset. Setelah ikut, anda tidak lagi menunjuk masalah tapi anda sadar ANDALAH YANG MENARIKNYA. Dan karena anda yang menariknya anda dengan sadar mengambil posisi “in charge” dan mencari solusi kedalam.

Anda sekarang fokus mencari solusi tidak lagi repot mencari masalahnya. Karena anda tahu masalahnya, tinggal solusinya. Itu adalah inti Millionaire Mindset di sesi Private Victory. Setelah anda “menerima” dan berdamai dengan diri anda. Anda menjadi bagian dan solusi sekarang. Sebenarnya hal itu cukup bisa dikatakan sebagai dasar dalam mindset kemakmuran. Namun pasti ada di antara peserta yang berkata, “masak sih begitu saja pikiran sudah makmur?!” Saya jadi teringat sebuah pelajaran dalam pikiran, bahwa pikiran manusia itu sangat kreatif. Dimana “excuse” atau alasan baru bisa di ciptakan. Seperti

misalnya begini, pakar terapi dalam “quit smoking” membuat seseorang pasien sembuh dari kebiasaannya merokok. Dia biasanya merokok 1 bungkus setiap hari. Karena pekerjaannya sebagai seniman, merokok adalah proses yang dilaluinya ketika dia sedang “ngide” mencari ide.

Selang 2 bulan setelah dia berhenti merokok, dia datang lagi ke terapisnya dan berkata dia sekarang mulai merokok lagi. Tapi hanya setiap habis makan. Kalau engak mulutnya asem, itu “excuse” nya. Jadi pikiran manusia bisa sangat kreatif untuk merokok dia mencari “jalan” baru. Dulu mencari ide, sekarang setiap habis makan. Karena dia dasarnya ingin berhenti merokok maka dia pun di terapi lagi. Dan berhenti lagi merokoknya.

Selang 3 bulan kemudian dia datang lagi keterapisnya dan mengadukan kebiasaan barunya merokok lagi. Namun bukan untuk ide, bukan merokok sehabis makan namun setiap ke toilet setiap buang air besar dia harus merokok. Inilah yang disebut pikiran manusia selalu bisa menemukan “alasan” baru.

Demikian juga dalam hal kemakmuran, dimana banyak sekali cara agar pikiran kita bisa balik menjadi “blamer”, menjadi penyangkal “deniyal”, menjadi ahli menyalah-nyalahkan “accuser”. Pikiran kita bisa dengan mudah menemukan jalan baru agar tetap menjadi “blamer” .

Hal inilah yang membuat saya membuka kelas boot camp ini. Sungguh ini bukan buat saya. Sungguh, saya kalau boleh menyatakan diri saya sudah “been there done that” saya sudah cukup. Saya faham sekali, saya ini pelaku, bukan motivator, bukan coach, bukan trainer.

Inilah permintaan sahabat di pages mardigu wp, berulang ulang. Pastinya



PIKIRAN KITA BISA DENGAN MUDAH
MENEMUKAN JALAN BARU AGAR
TETAP MENJADI “BLAMER” .



SAYA FAHAM SEKALI, SAYA INI PELAKU, BUKAN MOTIVATOR, BUKAN COACH, BUKAN TRAINER.

bukan karena pengen kaya saja, pengen berkelimpahan, pastinya banyak sahabat yang ingin membentuk "extended family" atau pemekaran keluarga yang baru yang satu pemikiran, tempat berbagi. Dan saya menyanggupinya. Saya ingin berbagi, sahabat juga ingin berbagi. Saya ingin semua nanti yang hadir menjadi keluarga besar, saya sangat berharap saya di terima menjadi keluarga anda, extended family anda.

Inilah mengapa acaranya harus menginap, kalau tidak waktu kita "transaksional" sekali. Lebih baik 36 jam lebih kita bersama-sama. Lebih baik kita membangun prasasti dimana waktu bersama-sama itu adalah hal yang terbaik.

Alhamdulillah terdaftar saat ini sudah 60 orang. Di tambah keluarga yang hadir bisa mencapai 70 orang. Saya berharap bisa menambah lagi karena masih 2 minggu lagi waktu nya. karena berbagi dengan banyak orang akan menimbulkan efek yang dahsyat lagi. Dan sebenarnya saya berharap para trainer, coach, motivator atau siapa saja yang mengabdikan diri untuk perkembangan diri untuk bisa mengikuti workshop ini.

Saya garansi anda tidak pernah menemukan di mana pun workshop model ini. jika dalam pikiran anda ini model Antony Robbin, tidak tepat. Ala tung desem, juga tidak tepat, ala kelas motivasi juga tidak tepat, seperti ESQ juga tidak sama, atau seperti kelas NLP, Hypnotherapy workshop tidak juga. Saya menjelaskannya sulit sekali. Yang jelas beda sekali, sangat berbeda. Ini mungkin ilmu laduni, ilmu kehidupan, metode pengajarannya beda, anda semua di suruh bermain. Poin nya begini, maaf saya harus melantur ngalor ngidul menceritakan agar faham tujuannya. Akan ada banyak games simulasi

yang akan menguji nyali anda, ego anda, logika anda kehal yang “pikiran anda” sudah tidak bisa mikir lagi.

Namun di buatkan simulasinya. Games ini yang saya yakin jika anda trainer anda akan pakai sebagai salah satu dari cara anda mengajar. Dan bagi saya tidak masalah, saya masih memiliki 199 simulasi games kok . saya malah rindu ilmu ini bisa di turunkan kepada yang minat.

Seperti anda di hadapkan pada permainan congklak. Anda asli bisa curang, dan banyak cara curang di congklak. Namun ingat “ how you play the game is how you run your life”, bagaimana cara anda bermain bergitulah cara anda menjalani hidup anda. Kalau anda bermain curang maka di kehidupan nyata hal ini anda lakukan juga. Congklak adalah simulasi kecil kehidupan anda. Dan nanti dalam boot camp kita tidak bermain congkal namun anda akan “bermain” hal hal yang anda bisa “keluar aslinya” keluar “true colour” nya dan bahkan harus keluar aslinya karena di sanalah anda akan menemukan akar permasalahan anda selama ini.

Selama anda memutuskan untuk “bermain”. Anda ingin cepat solusinya bukan? makanya yuk kita “bermain” Walau hanya permianan, namun efeknya bisa membuat “aha” experience bagi anda. Dan semua games simulasi hanya di fokuskan untuk “aha kemakmuran”.

May the peace be upon us

Repost : 13 Mei 2015



HOW YOU PLAY THE GAME IS HOW
YOU RUN YOUR LIFE

Pilihan-Pilihan



“PILIH LAH PILIHAN YANG ANDA SANGGUP MENANGGUNG KONSEKUENSINYA”

Pak, bisnis sekarang lagi sunrise?”, mas Fandi Hernanto adalah seorang yang sangat antusias dalam belajar bisnis. Kami sering berbicara via chat line. Seperti pagi ini ia menyempatkan menyapa saya. saya jawab : “Bisis makanan , start up e commerse , dan bisnis retail mas.”

Lalu ia melanjutkan pertanyaannya : “Bagaimana cara tahu ini bisnis lg sunrise atau sunset pak?”

“Data statistik pasar + berkumpul sama pelaku nya”, saya jelaskan sebentar, bagi sahabat sebagian pasti mengenal kebiasaan saya yang menggilai data statistic dan observasi psikologi. Tentunya keduanya yang ada hubungan dengan bisnis. Kebetulan saya ada sahabat di Bloomberg. Data statistic market dan bisnis saya valid. Bahkan infromasi dari perilaku pasarnya sendiri yang saya dapat membandingkan dengan data statsitik tersebut. Contohnya misalnya data statistic quarter pertama tahun 2015 ini. Penjualan property turun 50%. Penjualan kendaraan bermotor (mobil & motor) turun 16% dibanding tahun lalu quarter pertama. Bisnis nikel drop 120%. Keuntungan bank papan atas di quarter pertama tahun 2015 ini disbanding tahun lalu turun hingga 90%. Data itu valid dan dari data itulah saya baru melakukan tindakan.

Sebelum data quarter 1 tahun 2015 maka saya ingat sekali trend tersebut terasa mulai peretngahan tahun 2014. Karena saya berdiskusi langsung dengan pemainnya. Saya berdiskusi dengan direksi bank BCA, diskusi dengan sahabat saya yang country manajer Citibank, diskusi dengan petinggi astra, juga pemilik beberapa usaha tambang seperti nikel, pasir koarsa, yang selalu saya lakukan disela-sela kesibukan mereka dengan kalimat undangan, brader..kapan breakfast diskusi kita boleh kita adakan? Minggu depan bisa? Kalimat undangan breakfast meeting atau lunch ini lah menjadi kebiasaan saya selama tahunan.

Dari mereka dari getaran vibrasi mereka dalam RUPS holding di tahun 2014 kami memutuskan melakukan “hibernate” sejak bulan oktober 2014. Kami akan diam selama 6 – 9 bulan. Persis seperti beruang kutub memasuki masa musim dingin. Makan banyak, terus diam.

Sejak September oktober siap-siap dan melkaklukannya di bulan November. Tidak melakukan bisnis baru. Hanya konsolidasi, mengurangi gerak, mengurangi karyawan kontrak. Tidak ada aktifitas non bisnis. Diam. Dan ternyata keputusan tersebut 80% benar kalau melihat data quarter



KALIMAT UNDANGAN BREAKFAST MEETING ATAU LUNCH INI LAH MENJADI KEBIASAAN SAYA SELAMA TAHUNAN.

pertama tahun 2015 ini. Saat ini sekarang dimana undangan RUPS hadir di depan saya untuk saya diminta menyiapkan data di akhir bulan mei untuk paparan apa rencana kedepan. Saya pastinya sudah punya rencana, yang pagi ini sedang saya siapkan paparannya.

Kembali kepertanyaan mas Fandi, saya melanjutkan jawaban saya kepadanya. “Mas..bisnis itu bukan “apa” yg dikerjakan, tetapi “siapa” yang mengerjakan”.

Yang di jawab olehnya, “Berarti cara terbaik itu mengkombinasikan antara bisnis yg lagi sunrise sama yg lagi sunset ya pak.. Oh ya cara mengetahui bisnis yg blue ocean bagaimana pak?”

Saya jawab chat nya: “blue ocean ngak punya competitor. bisnisnya baru dan unik. baik jenis nya juga pasarnya terkadang tidak ada. Pemain blue ocean menciptakan pasar. Mohon diperhatikan, “pasar tidak ada” belum tentu kebutuhan tidak ada. pebisnis yang mumpuni itu melihat “kebutuhan”

seseroang. baru menciptakan pasar. kalau ngak ada kebutuhan, lupakan saja. itu buka blue ocean, tapi black ocean”.

Peertanyaan diawal kalimatnya sengaja saya tidak jawab, yaitu pertanyaan “cara terbaik adalah kombinasi sunsire sama sunset”. Karena saya ingin mas Fandi menjawabnya sendiri. biar melakukan perenungan dan action nya atas teorinya tersebut.

Mas Fandi melanjutkan pertanyaannya, “Strategi pak wowiek kalau dapat peluang tapi disana pak wowiek tidak menguasai bidangnya bagaimana? Cari orang ahli?

Saya jawab, “mas, saya taat sama duit mas. selama kerja tersebut akan “menghasilkan” saya pasti masuk walau saya tidak faham. saya sabar untuk belajar. saya tidak taat pada jenis usaha tertentu atau kerja tertentu. kalau ada pilihan tidak kerja dan dapat uang pasti itu saya kerjakan”.

Diapun memberikan pernyataan, “Lebih ke fleksibel dan mau belajar ya pak” Saya jawab, “ kira-kira demikian mas, seperti saat ini saya lagi belajar start up e commerce, sudah 1 tahun belum beta test juga, belum test run juga. Tiap hari ada kali 2-3 jam selama 1 tahun ini otak saya muter-muter terus di bidang ini. Dari mencari bacaan buku, nonton dokumentari film, diskusi dengan pakar, pemain pebisnisnya, pemakai aplikatornya semua saya pepet terus. Makin kesini sih makin ngerti, Cuma kalau di bilang pinter ya ngak juga, masih jauh mas. Wassalam”.



SAYA SABAR UNTUK BELAJAR. SAYA
TIDAK TAAT PADA JENIS USAHA
TERTENTU ATAU KERJA TERTENTU

Maaf diskusi singkat ini saya buatkan tulisan untuk para sahabat. Ini adalah dialog pagi-pagi tadi di hari minggu dimana mas Fandi Hernanto chating dengan saya di FB . Beliau seorang pembelajar sejati dan seorang yang merangkak dari bawah dimana saat ini sedang menulis sejarah hidupnya sendiri dalam membangun kemapanan ekonomi. Diksusi singkat saya up load saja di status, semoga berkenan. [#may peace be upon us](#)

Repost : 17 Mei 2015



MAKIN KESINI SIH MAKIN NGERTI,
CUMA KALAU DI BILANG PINTER YA
NGGAK JUGA, MASIH JAUH...

PILILAH PILIHAN

YANG ANDA
SANGGUP
MENANGGUNG
KONSEKUENSINYA



Science To Get Rich

Orang Bijak-Baik-
Pinter-Galau



“ORANG BIJAK- SANTUN BICARANYA. ORANG BAIK - SOPAN PERILAKUNYA. ORANG PINTER - TEPAT PEMIKIRANNYA. ORANG GALAU - UPDATE STATUS MELULU KERJANYA”.

Setelah lama melakukan perjalanan bisnis dan bertemu dengan banyak orang sukses saya berusaha membuat data statistic mengapa mereka sukses dan berangkatnya dari mana. Alasan atau compelling reason mereka saya coba temukan.

Perlu diingat dalam millionaire mindset menjadi makmur bukan membuat anda harus menjadi entrepreneur, wirausaha, harus mempunyai perusahaan, harus berdagang, harus berbisnis. Sama sekali tidak. Sekedar mengingatkan diri saya sekali lagi bahwa menjadi makmur harus memiliki software kemakmuran atau harus memiliki prosperity conscious. Dan setelah banyak melakukan observasi prosperity conscious itu asalnya dari 16 hal seperti dibawah ini : inilah compelling reason nya:

1. Anda tidak tahan di bawah “perintah” boss
2. Anda gampang bosan
3. Anda terlalu kreatif
4. Anda tidak sabaran
5. Punya keisengan seperti perilaku criminal (criminal streak)
6. Anda tidak berpendidikan yang cukup
7. Anda “terlalu berilmu”
8. Anda tidak punya apa-apa – nothing to loose
9. Anda memiliki sumber yang banyak- resourceful

10. Anda sering gonta-ganti pekerjaan
11. Anda bisa “menjual es” ke orang eskimo
12. Anda lelah miskin
13. Anda terlalu ambisius
14. Anda kecanduan dengan resiko – addicted to risk
15. Hidup anda kesandung-sandung penuh onak dan duri – hard knock life
16. Anda tidak punya pilihan –has no other choice

Jadi, dalam compelling reason tersebut bagi anda tidak perlu memiliki beberapa alasan seperti di atas, satu diantara 16 alasan ini adalah anda, itu sudah cukup membuat anda memaksa berubah dan harus memiliki property conscious. Sudah cukup untuk “ngamuk”. Itulah bahan bakar utama anda melangkah. Eh..ngomong-ngomong saya update status mulu ya hahahaha # may peace be upon us

Repost : 18 Mei 2015



JADI, DALAM COMPELLING REASON TERSEBUT BAGI ANDA TIDAK PERLU MEMILIKI BEBERAPA ALASAN SEPERTI DI ATAS

ORANG BIJAK
SANTUN BICARANYA.

ORANG BAIK
SOPAN PERILAKUNYA

ORANG PINTER
TEPAT PEMIKIRANNYA.

ORANG GALAU
UPDATE STATUS MELULU KERJANYA"



Science To Get Rich

Jika Anda Punya
Makanan Di Kulkas

“JIKA ANDA PUNYA MAKANAN DI KULKAS, PUNYA BAJU DIBADAN, PUNYA ATAP DIATAS KEPALA DAN PUNYA TEMPAT UNTUK TIDUR, ANDA LEBIH KAYA DARI 75% ORANG DIDUNIA INI SEKARANG”

Sorang pemuda datang terburu-buru kepada anda, dan anda tidak kenal orang tersebut dan dia bertanya . “maaf Pak/bu, apakah punya uang Rp 100 juta saat ini yang bisa saya pakai atau pinjam?” Maka otak anda akan berfikir sangat cepat dan mungkin 99,9 % anda akan mengatakan tidak ada uang tersebut. Factor menolaknya banyak, anda tidak mengenal dia, anda tidak percaya dia. Radar defense mechanism anda menyala, mau nippu ini orang? Siapa luh? Dan lain sebagainya.

Orang tersebut melanjutkan kalimatnya, eehh, begini pak/bu, saya butuh uang tunai buat setoran haji, tutup jam 3 siang ini. Sekarang sudah jam 11. Saya takut terlambat. Saya ada mobil inova tahun 2012. Ini BPKB nya, ini STNK nya, ini KTP saya , nama di BPKB, STNK nama saya pak/bu. Harga pasaran sekarang Rp 200 juta. Itu mobilnya, boleh cek, mulus. Saya perlu sekarang uang seratus juta.

Kalau bapak ibu punya uang 100 juta, ambil mobil ini, surat-surat dan saya tanda tangan 3 kali di kwitansi kosong. Kalimat tersebut mungkin akan membuat anda berfikir lain. Kata-kata tidak kenal, tidak percaya mendadak ada counter prestasinya, dia ada BPKB, STNK, KTP yang mendukung bahwa dia bisa dipercaya.

Pertahanan anda mulai terbuka dan mulai melihat cahaya di ujung terowongan, bahkan anda melihat peluang selisih 100 juta di mata anda, saat itu juga. Dati tidak percaya bahkan melompat menjadi “harapan”. Inilah yang di dalam teknik komunikasi F pertama Fascinate terpesona. Kalau

anda oportunis maka otak “criminal streak” anda mulai jalan liar. Ada peluang nih, 100 juta!

Percayakan anda dalam sebuah studi dilakukan di jurusan psikologi di NYU New York University bahwa 90% orang akan mengambil peluang itu. Dan 60% orang yang dihadapkan dalam posisi ini, walaupun dia tidak memegang uang 100 juta, atau tidak memiliki uang 100 juta di tangan, mereka bisa mendapatkan uang tersebut dari mana saja sumbernya tepat sebelum waktu habis. Mereka bisa dapatkan modal atau uang 100 juta yang akan dibelikan kendaraan setengah harga tersebut.

Ada sebuah cerita lain lagi, ini mungkin pernah saya tulis dalam tulisan sebelumnya, namun ngak apa-apa khan diulang sedikit, agar lebih faham mungkin ya.



PERTAHANAN ANDA MULAI TERBUKA
DAN MULAI MELIHAT CAHAYA DI
UJUNG TEROWONGAN, BAHKAN
ANDA MELIHAT PELUANG SELISIH 100
JUTA DI MATA ANDA, SAAT ITU JUGA.

Ada penjahat terkenal yang hampir selalu membunuh korban. Dia melarikan diri dari penjara. Lalu masuk ke rumah seseorang. Ambil contoh ekstrem kalau boleh dan tentunya pakai knock on wood, amit-amit. Ternyata orang tersebut masuk kerumah anda, dan menodong orang yang anda cintai, ibu anda. Dia mengatakan ancamannya, kalau anda tidak menyerahkan uang 1 miliar dalam waktu 24 jam, orang yang anda cintai ini akan dibunuhnya.

Sekali lagi saya mengambil study yang dilakukan sahabat saya professor Jhon Barg dari New Yoprk University. Yang ternyata 100% responden dalam posisi ini akan bergerak dan 90% nya menyatakan bisa mencari uang 1 milyar dalam waktu 24 jam. Dari kepala mereka saja mereka tahu kemana mencarinya. Dalam study prof.Jhon Barg, dia menggunakan angka 1juta dollar. Terakhir, juga menggunakan Jhon Barg teori. Beliau menggunakan beberapa relawan ibu- ibu, sebelumnya anak kesayangannya di foto. Lalu dimasukan dalam ruang simulasi, dan dirinya di beri kacamata google 3D. dalam simulasi tersebut di buatkan video bahwa dia dari kejauhan dalam jarak 20 meter melihat anak kesayangannya itu berdiri dipinggir jalanan hendak menyebrang, akan menyebrang jalanan di depannya.

Disisi pandang lain yang anak itu tidak melihat, sekali lagi ini semua di buatkan simulasi dalam film 3 dimensi. Ada sebuah truk melaju dengan kencang yang anak itu tidak melihat. Data yang sangat mengejutkan adalah, kesemua ibu-ibu tersebut dapat berlari dengan kecepatan luar biasa menyambut dan menyelamatkan anak kesayangan tersebut. Kalau record dunia 100m lari sprinter mencapai 9.7 detik. Maka kesemua ibu-ibu itu dalam jarak 20 meter menempuhnya dalam waktu 2 detik! Alias sama dengan kecepatan world class sprinter. Tanpa latihan tahunan, instant dan instintif!

Walau itu semua dalam simulasi gambaran namun gerakan lari 20 meter tersebut dilakukan dengan sebenarnya,.para ibu-ibu itu berlari kencang menghampiri objek yang berupa boneka beruang besar yang dalam simulasi



KESEMUA IBU-IBU TERSEBUT DAPAT
BERLARI DENGAN KECEPATAN
LUAR BIASA MENYAMBAR DAN
MENYELAMATKAN ANAK KESAYANGAN
TERSEBUT.



BAGAIMANA CARANYA AGAR SAYA DALAM SATU TAHUN KEDEPAN MEMILIKI PENDAPATAN 4 KALI DARI TAHUN LALU?

tersebut di bayangan gambaran dalam google 3D tersebut adalah anak tersayangnya.

Apa yang sahabat dapat ambil hikmah dari cerita ketiganya. Apa moral of story-nya yang anda dapatkan sehubungan dengan pencapaian kemakmuran anda. Sampai disini anda boleh berhenti membaca tulisan ini dan merenung. Baik, saya tidak membahasnya terlebih dahulu namun saya ingin anda melakukan hal ini sekarang, ambil kertas, dan tulislah kalimat ini di awalnya:

"Bagaimana caranya agar saya dalam satu tahun kedepan memiliki pendapatan 4 kali dari tahun lalu?" Misalnya gajih anda 5 juta sebulan, anda kalikan 13 kali, lalu di tambah lain-lainya misalnya anda tahun lalu memperoleh uang sejumlah Rp 100 juta rupiah, dalam 1 tahun. Lalu pertanyaan diatas adalah bagaimana anda dalam 1 tahun kedepan anda mendapatkan uang sejumlah 400 juta rupiah.

Saya ulangi lagi pertanyaannya dan ditambah dengan, TULISKAN 10 cara agar saya mendapatkan pendapatan 4 kali lipat tahun lalu atau 400 juta rupiah dalam satu tahun kedepan. Mulai lah anda menulis 10 cara tersebut dalam selembar kertas. Lakukan sekarang! Kalau 10 hal tersebut sudah selesai, tambahkan lagi 10 cara lagi yang lain, jadi 20 cara agar anda memiliki pendapatan 4 kali dari tahun lalu. Selamat mengerjakan.

Saya yakin sekali baru menulis 5 saja sudah terhenti, ada yang berhenti di bilangan 11 adayangberhenti di bilangan 17 dan anda tak perlu gundah kalau anda tidak bisa mencapai angka 20 namun seklai lagi, anda harus mendapatkan 20 cara itu. Paksa diri anda untuk mendapatkannya. Lakukan sekarang. Tulislah hal yang akan dan mampu anda lakukan 20 cara membuat pendapatan anda 4 kali lipat dari tahun lalu.

Saya akan melanjutkan tulisan ini tentunya jika anda telah memiliki 20 cara untuk mendapatkan pendapatan 4 kali lipat, maka tulisan berikutnya akan menjadi pelajaran yang bermanfaat. Jika tidak, hanya wacana, saying sekali loh. Sebaiknya dilaksanakan, anda pasti di untungkan, (bersambung) # may peace be upon us

Repost : 19 Mei 2015

JIKA ANDA PUNYA MAKANAN DI KULKAS,

“PUNYA BAJU DIBADAN,
PUNYA ATAP DIATAS KEPALA
DAN PUNYA TEMPAT UNTUK
TIDUR, ANDA LEBIH KAYA
DARI 75% ORANG DIDUNIA
INI SEKARANG”



Science To Get Rich

**Semua Kepahitan
Di Dunia**



“SAYA PERNAH MERASAKAN SEMUA KEPAHITAN DIDUNIA INI, YANG PALING PAHIT ADALAH BERHARAP KEPADA MANUSIA”

Kita lanjutakan setelah anda menulis 20 cara, yang menurut anda bisa anda lakukan untuk menaikkan 4 kali lipat pendapatan di tahun depan ini. Pertanyaan berikutnya adalah apa kah sulit mencari 20 cara tersebut, apakah anda bahkan hanya bisa lancar dalam menuliskan cara tersebut yaitu hanya di 7 langkah pertama dan setelah itu menjadi lambat dan sangat lambat, bahkan tidak keluar apapun caranya?

Tidak apa-apa, karena itulah hal yang sebenarnya dan seharusnya terjadi. Logikanya begini, dalam teknik interogasi ada sebuah pertanyaan pengulangan yang terpola, misalnya..kemana anda minggu malam jam 10? Kemana anda malam senin? Kemana anda biasanya kalau keluar malam di atas jam 9? Apakah anda biasa keluar di minggu malam? Maka kalau seseroang itu merekayasa jawaban maka jawabanya menjadi tidak konsisten alias mengarang bebas. Namun kalau memang kejadian benar ditanya dari berbagai sudut maka tetap bentuk jawabbnya sama.

Pertanyaan 20 cara tadi dalam mencari kemakmuran 4 kali lipat di tahun depan membuat jawaban awal adalah jawaban cepat sekenanya, sekeluarnya isi pikiran, dan itu tidak salah, sekali lagi itu seharusnya dan itu benar. Begitu pertanyaan 7 keatas, maka otak pikiran sadar mulai mandek kehabisan data. Lalu anda mulai menggali kesisi dalam anda,” inward looking”, inilah sisi menarik karena perjalanan kedalam diri sebenarnya menuju ketidak terhinggaan. Perjalanan pikiran menuju hati adalah perjalanan trancendental.

Sekali lagi ini bukan pembicaraan dipermukaan, logika anda dengan logika anda. Memasuki ruang hati menjadi lain, karena terkarang jawabnya diluar logika. Saya buat sederhana.



BEGITU PERTANYAAN 7 KEATAS,
MAKA OTAK PIKIRAN SADAR MULAI
MANDEK KEHABISAN DATA. LALU
ANDA MULAI MENGGALI KESISI
DALAM ANDA,” INWARD LOOKING”,

Hati manusia memiliki radar yang dikenal dengan medan “Morphogenetic Field” (di chapter lain saya akan menjelaskannya). Ini adalah dawai hati. Senar hati. Dawai ini akan berdenting jika hati manusia di titik gelombang yang sama. Dawai ini nyambung dengan kitab kehidupan, yang maha pintar sebagai inti semesta. Dengan inward looking anda mencari dan berdialog kedalam, berulang-ulang anda akan menemukan keajaiban. Jawaban yang diluar logika, jawaban yang super creative keluar dari kepala anda. Ada yang menyebutnya ilham, ada yang menyebutnya ide, ada yang menyebutnya wahyu, ada yang menyebutnya masterpiece. Moggo, itu hanya terminology. Namun yang saya ingin angkat disini adalah, melakukan” inward looking” terhadap 20 cara mencapai kemamuran 4 kali lipat di tahun hadapan.

Jika anda dengan berat belum menemukan 20 cara, sekarang lakukan, pikiran atas sadar anda sebagai interrogator, kepada pikiran bawah sadar anda. Apa cara lain lagi? Apa cara lain lagi? Selagi pikiran sadar melakukan inward looking..terus tekan dia dengan pertanya apa cara lain? Apa cara lain mendapatkan income 4 kali lipat di tahun depan? Apa cara lain? Terus ulang-ulangi. Cara menekan ini membantu untuk pikiran bawah sadar anda “ marah”, “tertekan”, “memaksa keluar dari kotak”, sehingga pikiran bawah sadar tersebut lapar, ngamuk.

Bagi sahabat yang sudah mengerjakan 20 cara sebelum membaca tulisan ini, mohon mereview lagi pertanyaan dan baca jawaban anda, apakah sudah melakukan perenungan inward looking atau hanya sekedar spontanitas?

Kalao ternyata data base anda luas, 20 cara tersebut keluar "naturally" alami dengan cepat. Itu bagus, sangat bagus data base pikiran anda sangat luas, namun izinkan saya melakukan pertanyaan satu kali lagi, bisakah anda menuliskan 10 cara tambahan lagi agar menjadi 30 cara mencapai kemakmuran 4 kali lipat tahun depan ini?

Ada pertanyaan mungkin dari sahabat pikiran atas sadar, pikiran bawah sadar itu pa sih sederhananya? Terangin ke anak kelas 5 SD deh?. Begini kira-kira.. bayangkan anda sekarang sedang duduk di manapun, di kafe, dirumah, di kantor, di bus, dimanapun. Lalu disebelah anda ada tergelatak 2 buah handphone baru, masih ada plastiknya. And atau sekali hanphonme baru itu. Yang satu iphone 6, yang satu Samsung galaxy note!

Lalu anda bertanya, ini hape siapa ya? Rasanya tadi ngak ada orang kemari? Tadi waktu duduk ngak lihat apa-apa? apa tadi pas baca ada yang lewat? Ambil ngak ya? Percayakah anda ada puluhan bahkan ratusan pertanyaan keluar dari pikiran anda, dan luar biasanya anda merasa ada yang menjawab loh?! Ambil deh, lapor satpam, simpen dulu, apapun itu...ada berDIALOG?!. anda heran dengan fenomena ini, anda seperti dua orang dalam 1 badan, bahkan satu positif satu negative bisa berlawana 180 derajat.

Dalam dunia psikologi yang para sahabat semua sudah tahu itulah biasa disebut pikiran atas sadar – “conscious” dan bawah sadar “sub-conscious”



HATI MANUSIA MEMILIKI RADAR
YANG DIKENAL DENGAN MEDAN
“MORPHOGENETIC FIELD”.
INI ADALAH DAWAI HATI.

sedang bicara. Dalam sub conscious ada ego dan value, dalam bawah sadar – NETRAL.

Jadi dalam memancing pikiran terdalam atau superconscious keluar dari sarangnya, anda harus dengan suka rela membongkar dengan pengulangan.

Sekarang perhatikan 20 cara minimum loh atau ada yang 30 cara melipat 4 kan quadruple income anda dalam tulisan anda. Perhatikan mana menurut anda yang paling possible paling mungkin anda kerjakan. Dan ingat anda harus memilih. Itu keluar dari dawai pusat semesta , percayalah, inilah istikhoroh itu, inilah perenungan terdalam itu, sudah hadir di hadapan anda. Dan anda tinggal memilih mana yang paling nyaman anda kerjakan sekarang, yang paling “visible” dan “workable” anda lakukan sekarang. Percayalah, dan jalankan sekarang. Ingat, anda sekarang adalah apa yang anda kerjakan kemarin, anda nanti adalah apa yang anda kerjakan SEKARANG.

May peace be upon us

repost : 21 Mei 2015



JADI DALAM MEMANCING PKIRAN
TERDALAM ATAU SUPERCONSCIOUS
KELUAR DARI SARANGNYA,
ANDA HARUS DENGAN SUKA
RELA MEMBONGKAR DENGAN
PENGULANGAN.

SEMUA KEPAHITAN DIDUNIA

SAYA PERNAH MERASAKAN
SEMUA KEPAHITAN DIDUNIA
INI, YANG PALING PAHIT
ADALAH BERHARAP
KEPADA MANUSIA



Science To Get Rich

Samakan Platform



The graphic element is a large, stylized yellow arrow pointing downwards and to the right. It is composed of several thick, horizontal yellow bars that taper to a point at the bottom right. This arrow is positioned centrally below the main title and above the vertical text.

M
I
L
L
I
O
N
A
I
R
E
M
I
N
D
S
E
T

Mas anda harus membuat platform baru jika organisasi memiliki varian SDM yang terlalu lebar kapasitas dan kapabilitasnya, demikian kalau share holder bicara merangkap komisaris merangkap profesional pengalaman maka saya harus mendengar dan melaksanakan sarannya.

Semua sahabat tahu November ini adalah masa Rapat Kerja Anggaran perusahaan kita dimana setiap hari isinya adalah rencana masa depan tahun 2018 khusunya dan apa yang dilakukan dengan semua turun sales dan keuntungan perusahaan kami tahun kemarin.

3 perusahaan tipis untungnya, sisanya hampir pas-pasan. Ada dua perusahaan yang alhamdulillah jauh menghasilkan prestasi di atas target, lebih dari 300% bahkan. Tetapi secara global, hebat bener deh 2 tahun terakhir ini swing ekonomi dan saya tidak salahkan BUMNisasi dan tidak salahkan kebijakan ekonomi pemerintah lagi. Sudah ngak ada pengaruhnya, tenang bagi fans mas bro saya ngak ngritik lagi. Juga jangan sedih pendukung prabowo , pendukung pak beye, karena ngak ada bahan nyinyiran. Saya tidak akan komentar ekonomi Indonesia lagi, paling nyindir seperti begini doang 9 .

Jadi kita ubah strategi, besar-besaran. Sejak 6 bulan yang lalu perlahan kami simulasi dan puncaknya 2 bulan yang lalu kita eksekusi. Wis aman sekarang, kedepan sudah ngak deg-degan lagi.



SAYA TIDAK AKAN KOMENTAR
EKONOMI INDONESIA LAGI, PALING
NYINDIR SEPERTI BEGINI DOANG

Mau tahu apa yang kita lakukan?

Begini saya bocorin sedikit.

Kita tahu bahwa pebisnis dan pengembangan usaha kuncinya bukan hanya operasional SDM saja , bukan bisnis atau market pasar nya saja, tetapi kunci sukses usaha adalah masalah permodalan dan pembiayaan yang solid.

KITA TAHU BAHWA PEBISNIS DAN PENGEMBANGAN USAHA KUNCINYA BUKAN HANYA OPERASIONAL SDM SAJA

Disisi pemodal dan pembiayaan Indonesia jangan tanya deh, juara urusan lemahnya dantidak ada terobosannya. Ngak ada terobosan selama 3 tahun ini paling di usahan bunga rendah mek iku tok! , dan juga jaman SBY 10 tahun juga sama. Alias 2 presiden terakhir memang ngak faham dunia bisnis. Pak beye malah parah ketolong karena harga komoditi naik kalau ngak naik harga komoditi bisa bubar Negara dengan gaya dia hahaha. Gitu kok masih pengen berkuasa lagi. Wis parkir saja om beye, nikmati nasi gorengnya.

Karena pengalaman 2 pemerintahan ini pengen banget ada presiden atau pemimpin Negara yang “pro pengusaha” dan pro UKM. Sehingga pembiayaan dan permodalan pengusaha bisa cepat terakomodir. Tapi jiaaah baru inget bahwa pengusaha itu ngak popular, entrepreneur itu tidak banyak, di Indonesia kalau ketemu 1000 orang hanya 3 orang yang pengusaha karena itu kita (para UKM) “teriak-teriak” ngak di dengar, kasihan ya pengusaha itu.

Masalah pembiayaan karena sulit ya terpaksa sebagai “monster ekonomi” ya kita ngak bakal nyerah sama persoalan beginian. Tadi nya berharap kesadaran pengelola Negara eh karena kecil jumlah nya kali kita ngak di lihat. Mending blusukan ke yang besar-besar seperti ke pesantren pesantren,

ke partai partai pendukung, main vlog, begitu khan ya?, nah mulai baper tuh para fans dengan tulisan si sontoloyo kali ini hahaha.

Kembali keurusan bisnis apa yang kita lakukan sederhana kok. Yaitu pertama jalan kenegeri seberang lalu buat perusahaan di negeri sebarang. 100% ya kita juga yang punya perusahaan tersebut hanya “citizenship” dari perusahaan itu adalah “warga” singapura. Dan tentunya akan ikut aturan “Negara” asalnya.

Lalu saham mayoritas perusahaan di Indonesia yang kita punya kita “akuisisi” dengan perusahaan yang di singapura. Setelah itu perusahaan di Indonesia di ubah jadi PMA. Dengan status PMA maka pembiayaan bisa dari 2 sumber, lembaga keuangan asing dan lokal. Kalau PMDN hanya bank local khan? Nah sekarang pembiayaan bisa dari banyak sumber, dari sumber seperti lembaga keuangan non bank dan bank luar negeri.

Aman sekarang masalah pembiayaan, lalu perusahaan yang di singpura khan memiliki saham mayoritas di perusahaan yang di Indonesia, bener? . nah, sebagai perusahaan holding itu kita juga bisa pinjem secara direct investment dari bank singapura atau lembaga pembiayaan singapura atau lembaga keuangan dunia lainnya. Jadi solusi pembiayaan ada puluhan alternative sekarang.



MASALAH PEMBIAYAAN KARENA
SULIT YA TERPAKSA SEBAGAI
“MONSTER EKONOMI” YA KITA NGAK
BAKAL NYERAH SAMA persoalan
BEGINIAN.

Selesai sudah urusan pembiayaan dan permodalan di organisasi saya tahun 2017 ini. Yang nggak bakal terakomodir dengan system di Indonesia.

Sayangnya cara ini membuat uang yang beredar di Indonesia hanya opex-operational expenditure. Capex nya capital expenditure ke tarik keluar negeri lagi. Dan ini sebenarnya salah satu akar masalah mengapa uang beredar di Indonesia menjadi kering , ini juga menyebab daya beli turun. (eh kok beda sama para analis pakar ekonomi yang kata “shifting” itu ya penyebab daya beli turun, ya maaf beda mahzab ya kita, kita pelaku bukan pembaca buku, maaf).

Pasti ada yang sebel sama tingkah polah si sontoloyo ini berbisnis dan berkomentar di status kali ini. Eitt, nanti dulu, perusahaan kita itu kecil loh di banding dengan proyek BUMN yang semuanya pakai dana asing dan kontraktornya asing. Yang saya selalu ingatkan “cara pembiayaannya” cemen banget nih BUMN, bukan infrastrukturnya loh ya, walau kosong tuh isi jalanan dan ongkos pemeliharaannya mahal saya ngak kritik loh ya masalah pemeliharaannya dan isinya, bener loh hahahaha. Pasti sebel banget baca status saya kali ini. Kita lanjut...



PASTI ADA YANG SEBEL SAMA
TINGKAH POLAH SI SONTOLOYOINI
BERBISNIS DAN BERKOMENTAR DI
STATUS KALI INI.

Sekali lagi, BUMN proyek itu Capex nya 1000 kali dari perusahaan saya. Jangan salahin saya yang meniru apa yang Negara buat ya.

Ini masalah survival doang kok, yang saya tahan-tahan selama bertahun-tahun supaya tetap NKRI nya berdaulat dan kita pribadi adalah sosok yang terbukti sangat NKRI, akhirnya? ya jebol juga. Ngak NKRI banget deh kelakuan

sontoloyo ini, tetapi Ketimbang mati usahanya, yo wis kita melok negoro. Tiru negoro. Pinjem asing, capex asing. Masuk barang asing, fulus di dapat dalam negeri tarik lagi (bayar pinjaman) keluar sisain opex tok di dalam negeri. Kering-kering dah tuh duit beredar.

Padahal kalau mau melakukan “deep thinking” banyak loh cara pembiayaan itu, tetapi nantilah kalau memang sudah terbukti “nyungsep” pasti ada “kelingan” ehh itu si sontoloyo coba di panggil hahahaha [#ngareeep](#)

Ok, jadi faham ya sahabat apa yang saya lakukan 6 bulan ini. Kita melakukan corporate financial engineering strategi dengan mengubah alur kepemilikan dan pembiayaan dengan global system.

Lalu saya mengatakan, kedepan kita engak akan melawan BUMN dan konglomerat yang sudah mengurat akar di tanah air dengan dukungan kekuasaan, kita ngak lawan deh (secara dog fight). Kita lakukan perlawanan merebut uang dari mereka dengan cara baru yaitu dengan melakukan asymmetric business warfare dan dengan melakukan hybrid business warfare, ke depannya. Kita ambil pasar mereka. Siapa yang minat join, welcome loh ya sahabat semua.

Inilah yang akan kita lakukan di tahun 2018. RKAP November terhadap semua anak usaha dan holding adalah menyamakan platform organisasi agar kedepan pemahaman manajemen menjadi sama. Hajar sisi retail, hajar sisi pasar yang tidak di kuasai konglomerat dan ambil pasar yang tidak bisa di kuasai BUMN juga ambil pasar yang tidak bisa di kuasai para konglomerat dan ternyata hal itu ada. Ini yang kita mainkan, ini yang akan kita perbesar, dan dengan ini kita bahkan bisa “hajar” rebut pasar BMUN.

Bodo amat BUMN nya rugi, orang BUMN Cuma nguntungin direksi dan komisaris dan pejabat birokrasi dan politikus senayan lah ngapain di sayang-sayang tuh BUMN. Sikat saja dengan main di pasar. Dan saya ngak takut di bilang anti pemerintah lah urusan beginian.

Kembali ke platform. Platformnya itu belum saya jelaskan ya? Lalu asymmetric dan hybrid business warfare juga belum saya teranginya juga ya? Olaah, emang ada yang minat? # MMBCVJAKARTA [#Peace](#)

Aku Pikir Aku
Telah Jatuh Cinta,
Ternyata Aku Lapar

“KETIKA BERTEMU DIRIMU, TUBUHKU TERGUNCANG, DADAKU BERDETAK KENCANG, KEPALAKU BERPUSING, PIKIRANKU MENERAWANG, AKU PIKIR AKU TELAH JATUH CINTA, TERNYATA AKU LAPAR”.

Ada 3 sahabat dari 3 kota bertanya kepada saya, apakah Millionaire Mindset ada rencana diadakan di daerah lain? Ketiganya bertanya dari 3 daerah berbeda, satu di batam, satu di samarinda, satu di Surabaya. Kepada ketiganya saya menjawab pertanyaan tersebut dengan hal yang sama. Sesungguhnya sejak pertama kami tidak berencana mengadakan workshop ini. Workshop ini sulit di selenggarakan, berat dilaksanakan, perlu persiapan yang panjang, dan mahal.

Saya memerlukan perenungan lama sekali. Sama seperti seorang penyanyi, katakanlah krisdayanti atau Raisa. Sebelum konser akbar mereka bisa 6 bulan melakukan persiapan. Bahkan 1 bulan terakhir bisa tiap hari latihannya. Hal ini juga sama, dalam memenuhi panggilan menyanyi dalam acara dinner party, corporate gathering, para penyanyi seperti raisa ini tidak memerlukan latihan lama. Sudah ada bank lagu nya, hanya paling di pikirkan penampilan busana dan lagu apa yang mau dibawakan.

Sedangkan dalam tour atau konser besar, hal itu berbeda. Dalam workshop MM boot camp ini mirip konser akbar. Detailnya banyak sekali. Kerena itu harus di “boardingkan” waktunya jadi flexible karena point nya adalah mendapatkan kualitas manfaat. Bukan kuantitas jumlah.

Bagi peserta yang saat ini akan mengikuti terdaftar 81 sahabat bergabung, panitia menyediakan 100 sarana. Jadi masih tersedia 19 tempat lagi untuk anda. Dan kali ini saya yang mengajukan permohonan, siapapun yang akan

berbagung atau sudah terdaftar, saya harap ada 3 hal yang akan dilakukan kelak.

Mau belajar, mau di ajar dan mau mengajar. Mau mengajar yang terakhir adalah membagikan ilmu ini karena saya sudah terfikir, menyambung pertanyaan 3 sahabat di awal tulisan. Ada baiknya ilmu ini di kembangkan oleh teman-teman yang mengikuti workshop ini. Bisa jadi dan kemungkinan ini adalah konser tour finale, terakhir bagi saya. rasanya saya tidak berencana atau membuat rencana mengadakan lagi workshop seperti ini. Sungguh berat, melelahkan, selama 3 minggu ini saya tidak bisa mengerjakan pekerjaan rutin saya.



MAU BELAJAR, MAU DI AJAR DAN
MAU MENGAJAR.

Menata setiap detail acara, menghormati sahabat yang sudah meluangkan waktu meninggalkan keluarga, meluangkan tenaga mereka, meluangkan dan mengorbankan banyak hal. Kami harus mendeliver beyond promise, dan itu tidak gampang. Sulit menjelaskannya dalam tulisan, bahkan dalam gambar, karena ini masalah rasa. Seorang koki berpredikat chef Michelin pasti akan beda menyajikan makanan yang sama diatas meja di banding dengan juru masak, walaupun keduanya memasak masakan yang sama, katakanlah nasi goreng. Dari sisi ingredient pemilihan bahan yang organic, yang segar, yang cukup umur, hingga cara masak atau cooking method panas api, bumbu apa yang kebih dulu, hingga presentasi makanan tersebut di hidangkan. Unsur sehat, enak, enak dilihat dan banyak sudut lain seperti chef nya menyerahkan sendiri makanan tersebut dan menceritakan apa yang dia lakukan untuk anda yang emnikmati sehingga memberi efek psikologis yang berdampak pada perubahan enzim dimulut denganmemberikan entrée

food pembuka sehingga begitu main course masuk kemulut anda, dikunyah dan meleati tenggokan anda, semuanya world class experience. Itulah chev Michelin standar.

Begitu juga dalam boot camp ini, rincikan acara, konten isi, apa yang peserta akan dapat, efek apa yang peserta akan rasakan, semua di design dari awal, di reherse diulang-ulang kami instruktur melakukan pelatihan. Puluhan kali kami rubah, tambah, kurangi, ganti, sehingga rasa yang akan di capai, efek yang akan di dapat, perubahan yang akan di miliki semua di racang rinci dari awal. Tidak ada yang tidak dirancang, bahkan anda nanti bertanya apa, dan apa yang akan di jawab sudah disiapkan.

Ilustrasinya begini, ada sebuah film di bioskop baru baru ini saya tonton, judulnya Focus. Dalam film ini demi memprogram seseorang agar bertaruh dan mau bertaruh besar untuk sesuatu yang tidak masuk di akal. Mereka melakukan setting jauh hari dan di area luas. Di tawari hal yang tidak masuk akal, yaitu..seorang petaruh di suruh memilih angka , any number. Yang nanti dia kan menebaknya.

Inikhanhalgila,bagaimanaorangbisamenebakisikepalakita?Pastilah sang petaruh mau, kita aja pasti mau, karena yakin mereka tidak bisa menebaknya. Maka, sang petaruh di arahkan kepada pemain football dan di suruh memilih. Hal ini adalah teknik chunking biasa, otak mulai di folder dan di arahkan. Sang petaruh mencari nomor dari nomor punggung pemain football. Walaupun



TIDAK ADA YANG TIDAK
DIRANCANG, BAHKAN ANDA NANTI
BERTANYA APA, DAN APA YANG AKAN
DI JAWAB SUDAH DISIAPKAN.

banyak angka bertebaran namun nomor punggung pemain lebih mudah di lihatnya. Dengan binocular teropong di aterus mencari dan sampailah dia pada sbuah angka yang dikuncinya. Ya, saya sudah punya nomor. Maka mereka disuruh menebak. Dijawab, 44!

Dan ternyata tepat!



INI KHAN HAL GILA, BAGAIMANA ORANG BISA MENEBAK ISI KEPALA KITA?

Dia heran, kita pun heran mengapa dia bisa mengetahui angka 44 tersebut?! Dalam cerita itu, penebak menang taruhan. Ternyata mereka adalah team yang telah memprogram data 44 di kepala petaruh tersebut jauh-jauh. Di sepanjang perjalanan dia menuju tempat taruhan, angka 44 telah di taruh di taxi, di telfon umum, di baju peserta pawai, masuk hotel semua orang men tulisan angka adalah 44, naik lift, hingga diruangan tempat dia berada secara langsung dan tidak langsung ada angka 44. Dia tidak sadar, namun bawah sadarnya merekam. Sehingga ketika dia melihat banyak orang main football dari mulai pemain di lapangan dan cadangan bertebaran, maka dia tertarik dengan angka 44 di punggung salah satu pemain, yang memang sudah di siapkan untuk dilihat. Itulah settingan acara seperti para mind twister atau mind freak lakukan dalam acara show magic pertunjukan sulap modern. Alat di panggung sedikit namun dia bisa menebak nama dalam KTP, nomor kredit card anda, menebah nama tengah ibu anda semua hal milik pribadi milik penonton. Anda akan ternganga mengapa kok bisa. Namun itu kerja team, mulai dari pick pocket yang akan mengambil dompet anda dan mengembalikan, hingga banyak hal lainnya yang telah di siapkan sebelum acara.

Begitu juga boot camp ini. Demikian rinci dan detail. Demi sebuah persembahan saya dan panitia mau melaukan ini untuk anda. Namun jika ditanya kapan akan di adakan lagi, saya sulit menjawabnya. Yang jelas yang

pasti yang kali ini saja, kita focus dengan yang sudah di canangkan saja, buat sesempurna mungkin, selebihnya belum ada janji.

Oleh karena itu, saya mohon, jika anda para trainer, motivator, penulis, coaching, mentor, pengajar, guru, mohon menyempatkan ikut dalam sesi ini. Saya boleh garansi, puluhan workshop anda ikuti, pasti belum pernah yang seperti ini. Bahkan panitia berani mengembalikan investasi anda, kalau anda pernah mendapatkan hal seperti ini. Baik secara konten isi, ataupun rasa yang akan anda dapatkan ataupun cara penyajian. # may peace be upon us

Repost : 24 Mei 2015

AKU PIKIR AKU TELAH JATUH CINTA, TERNYATA AKU LAPAR

KETIKA BERTEMU DIRIMU, TUBUHKU TERGUNCANG, DADAKU BERDETAK KENCANG, KEPALAKU BERPUSING, PIKIRANKU MENERAWANG, AKU PIKIR AKU TELAH JATUH CINTA, TERNYATA AKU LAPAR”.



Science To Get Rich

**Percayalah Dengan
Kemampuan Diri
Sendiri**

Setelah anda mengetahui "who you are" atau siapa dan dimana karakter sukses anda dalam berfikir dan bertindak yang dilatar belakangi karakter anda dalam berinteraksi dan berfikir. Ada 8 tempat yang anda pasti "fit" cocok di salah satunya.

Tempat tersebut adalah tempat "alami" anda dalam bertindak dan berfikir. Sebagai catatan jika anda fit dalam salah satunya artinya anda tidak akan bisa mengerjakan hal diluar hal tersebut, bukan. Misalnya anda serorang yang berkarakter cashflow arus kas dalam karakter anda, anda selalu berfikir system apa atau HOW dalam tindakan anda, lalu apakah anda tidak bisa melakukan jual beli dan mengatur waktu? Bukan, anda tetap bisa. Walau sifat itu berseberangan namun tetap anda bisa melakukan.

Yang jadi masalah adalah anda tidak alami. Akan lama dan berat, akan menderita dan penuh beban. Yang jadi pertanyaan adalah mengapa mesti bersusah susah sih untuk mencapai kemakmuran? Mengapa tidak menggunakan cara "alami" anda. Yang pasti anda tidak akan merasa berat dan tidak harus bertopeng palsu, yang bukan diri anda.

Bagi mereka yang belum mengetahui karakter "who you are" tersebut jangan risau, di acara tanggal 5 Juli 2015 besok semua akan di jelaskan sangat rinci bahkan di tambah dengan simulasi. Ini tidak terdapat dalam sesi workshop sebelumnya. Yaitu di jelaskan dan disimulasikan sehingga sesi ini akan mengambil porsi besar dalam workshop. Tujuannya, agar anda faham dan menemukan "who you are"nya lebih masuk lagi. Juga kepastian anda mengerti ke 7 karakter lainnya yang anda butuhkan buat membangun organisasi.



YANG JADI PERTANYAAN ADALAH
MENGAPA MESTI BERSUSAH
SUSAH SIH UNTUK MENCAPAI
KEMAKMURAN?

Namun, percayalah..tanpa organisasi pun anda bisa sukses. Selama anda mengenal shio sukses anda. Apa yang harus anda lakukan setelah anda mengetahui karakter alami anda mencapai sukses? Adalah “where are you”. Dimanakah level spectrum anda berada.

Hal ini saya belum pernah bahas. Dan ilustrasinya adalah seperti dalam dunia bela diri anda di sabuk apa? putihkah, hitamkah? Level ketrampilan anda. Misalnya anda karakternya Yudo sebagai “who you are” nya, dan sabuk anda hijau. Atau karakter anda dalam “who you are” nya adalah Silat dan sabuk anda masih putih. Atau karakter anda adalah Aikido dan anda adalah seorang master. Di ke 8 shio sukses tersebut anda pun masih terbagi dalam 4 level, atau spectrum kalau menggunakan istilah warna. Yaitu putih, hijau, hitam dan master. Itu adalah level prosperity conscious!



**NAMUN, PERCAYALAH..TANPA
ORGANISASI PUN ANDA BISA SUKSES.
SELAMA ANDA MENGENAL SHIO
SUKSES ANDA.**

Yang membuat banyak masalah dalam membangun kemakmuran adalah anda tidak tahu dengan pas shio sukses karakter anda, dan anda tidak tahu dimana level spectrum ketrampilannya. Dalam menjalani pencarian kemakmuran tenaga anda akan terbuang banyak, waktu anda akan terbuang banyak bahkan uang anda akan terbuang banyak. Kurva belajar anda panjang dan berat melelahkan.

Apalagi ketika anda merasa memerlukan mitra, asisten, bisnis soulmate, bisa saja anda mengambil siapa saja yang menurut anda bisa ternyata chemistry-nya berseberangan tidak nyambung dan tidak bisa di fahami. Berapa banyak hingga saat ini anda gonta-ganti team, pegawai atau mitra?

Sering andanya sudah tahu siapa anda, dimana level anda namun tidak terlalu memahami orang di sekeliling anda maka bangunan yang anda bangun tidak akan kokoh. Kembali kesaya misalnya, apakah mentang-mentang saya tahu teorinya lalu saya mudah membangun team?

Ini juga ternyata memerlukan kesabaran ekstra. Inilah hidup itu. Tetapi, selama menjalaninya dengan kesadaran penuh maka cara kita melihat dan melaksanakan kehidupan jauh lebih luas pilihannya. Saat ini saya sedang mencari 7 pegawai sabuk hijau minimum, dengan semangat masih mau belajar dan mau kerja keras , dengan 4 macam shio di 3 unit usaha saya. Ratusan kandidat sudah saya interview,sudah hitungan bulanan saya mencarinya, belum bertemu yang "fit". Kuncinya dalam survival atau bertahan hidup bisnis sama dengan mahluk hidup lainnya yaitu "survival of the fittest" yang "fit" yang survive, yang cocok yang hidup. Bidang usahanya ada 3, yaitu e commerse, keuangan venture capital dan pejualan jasa. Posisi yang saya cari 2 traders, 2 supporters, 2 dealmakers, 1 Lords. Itu juga mungkin alas an saya menulis tulisan ini sekarang, siapa tahu anda salah satunya yang cocok .

Kita lanjutkan tulisannya, Lalu setelah anda mengenal "who you are" dan tahu level spectrum sukses anda, apakah selesai semuanya tinggal jalan. Ternyata jawabanya tidak demikian, ketrampilan social anda, atau social skill anda menentukan kecepatan kemakmuran anda. Seperti saya pernah tulis sebelumnya, "Jika anda tidak baik dalam berhubungan dengan orang lain, lupakan keinginan anda untuk mencapai kemakmuran dengan cepat" ini adalah arti sebenarnya dalam social skill ana sangat mempengaruhi. Lalu sekarang dalam pikiran anda, kok ngak selesai-selasi pelajarannya.



KUNCINYA DALAM SURVIVAL ATAU
BERTAHAN HIDUP BISNIS SAMA
DENGAN MAHLUK HIDUP LAINNYA
YAITU "SURVIVAL OF THE FITTEST"



DARI POSISI TIDAK TAHU DAN
TIDAK MAMPU, MENJADI TAHU
NAMUN TETAP TIDAK MAMPU. ITU
TETAP TIDAK JALAN KARENA YANG
PENTING KITA ITU COMPETENCE
BERKEMAMPUAN.

Kapan kerjanya, kapan duit datang, belajar terus? Inilah salah satu kefungsian workshop dan tugas saya terberat. Membuat semuanya jadi masuk dalam system dengan cepat. Kita tahu bahwa hal baru itu hanya menggeser posisi otak dari “unconscious incompetence” menjadi conscious namun tetap incompetence.

Dari posisi tidak tahu dan tidak mampu, menjadi tahu namun tetap tidak mampu. Itu tetap tidak jalan Karena yang penting kita itu competence berkemampuan. Terlepas dari “tahu apa tidak tahu”. Seperti contoh yang berkali-kali sudah di tuliskan, seorang yang ingin memiliki pola hidup sehat dan tidak pernah olah raga , inilah unconscious incompetence itu. Lalu di beritahu manfaat olah raga. Maka pemahamannya dari tidak tahu menjadi tahu. Dari unconscious menjadi conscious. Tapi tahu saja namun tidak berkemampuan yang sama saja tidak merubah apa-apa. Bagaimana menjadi competence menjadi berkemampuan. Anda mulai melakukan “pembiasaan” setelah anda mulai melakukan danmengulangi nya anda mulai menjadi conscious dan competence. Sadar dan berkemampuan. Dan disinilah yang paling berat. Karena anda akan terus siaga, terus melakuan “self push”. Dan banyak yang gagal “back to square one” balik ke asal..jawabnya iya benar.

Kuncinya adalah semuanya akan menjadi enak, mudah ketika semua itu sudah menjadi habit sudah menjadi servo. Dimana level terakhir dicapai yaitu unconscious dan competence sudah ada capai. Semuanya menjadi alami, lancar seakan tanpa mikir, sudah menjadi satu dalam diri anda, sudah menjadi mustika dalam diri anda. Oneness. Selamat datang anda yang baru # may peace be upon us

Repost : 29 Juni 2015

PERCAYALAH DENGAN **KEMAMPUAN** DIRI SENDIRI



Science To Get Rich

W
I
N
D
S
E
R
V
I
C
E
Bad Time



“SEBENARNYA TIDAK ADA ORANG YANG MAU MENIPU ANDA, HANYA SAJA MEREKA LAGI MENGALAMI “BAD TIME”

Sore tadi menyambut undangan bukber, saya berdiskusi dengan beberapa sahabat pakar perekonomian. Kaum akademisi senior dan sering menjadi narasumber media .saya diminta pendapatnya tentang pemerintahan sekarang. Sebelumnya banyak hal telah kami diskusikan terlebih dahulu via telpon. Terutama slow down ekonomi makro dan kebijakan kebijakan pemerintah sekarang.

Saya bukan pengamat pemerhati ekonomi makro, saya adalah pelaku bisnis . slow down ini saya juga kena imbasnya, namun sejak semester kedua tahun lalu memang saya sudah antisipasi. Siklus ekonomi up down adalah siklus biasa, tidak ada yang down terus dan tidak ada yang up terus. Yang jadi masalah kalau kita tidak antisipasi.

Jujur sebagai pengusaha walaupun kecil skalanya, saya belum pernah salah membaca siklus ekonomi. Tapi, untuk hal lain saya banyak juga salahnya. Misalnya keputusan bisnis seperti salah pilih tempat, salah pilih mitra, salah pilih SDM, salah pilih teknologi, salah pricing, salah promosi, salah strategi, salah legal standing, salah pembukuan, salah investasi, namun diantara banyak lagi kesalahan, dalam timing saya agaknya sedikit beruntung, mungkin. Jarang saya salah baca siklus.

Misalnya dalam siklus 97/98, siklus, 2002/03, siklus 2009/10 saya survive melakukan tindakan antisipasi sebelum down trend terjadi. dan pada siklus awal jokowi 2014/15 saya diam sudah 9 bulan sejak oktober hingga juni ini. Yang saya lakukan sekarang hanya konsolidasi kedalam, melakukan hibernasi, liquidasi beberapa perusahaan yang harus tutup, dan membuka perusahaan baru jenis baru buat siap-siap nge gas di semester dua tahun ini.



SAYA BELUM PERNAH SALAH MEMBACA SIKLUS EKONOMI. TAPI, UNTUK HAL LAIN SAYA BANYAK JUGA SALAHNYA.

Catatan, perusahaan yang tutup bukan karena keputusan strategi, namun mitra saya meninggal, dia pakarnya, maka 6 perusahaan di bawahnya harus di tutup, pegawai di pesangon. Karena saya hanya pemilik, bukan direksi atau pengelola. Bisnis nya sulit di duplikasi yaitu dunia hospitality. Jadi tutup saja. Semua staf pegawai di pesangon sesuai aturan depnaker.

Kembali ke pertanyaan para sahabat tentang pemerintahan jokowi dan mengapa saya bisa membaca langkahnya, mereka minta penjelasan pengalaman, bukan analisis akademi seperti mereka lakukan, mereka butuh mata praktisi.

Saya katakan saya bisa membaca gerak, ini adalah keilmuan yang nempel dengan saya selama 25 tahun. Belum tentu benar 100% namun "kecenderungan" yang saya butuhkan, "kebiasaan" yang saya baca. Bisa meleset karena tekanan lain seperti unsur politik dalam negeri atau kalah power dari politik luar negeri, sehingga ada satu dua keputusan yang tidak biasa sesuai dengan kecenderungan jokowi.

Saya melihat langkah jokowi sangat keras berantas illegal fishing, kapal-kapal ditenggelamkan sebab saya yakin (menurut saya) di kepala president Jokowi ini Indonesia hanya tertinggal memiliki kekayaan laut. Hanya sisa itu kekayaan yang belum di garap, namun itupun sudah di curi bangsa lain. Karena itu dia melakukan tindakan tegas. dia menenggelamkan lebih dari 200 kapal illegal fishing di 5 lokasi di Indonesia dalam kurun waktu 1 tahun ini . Efeknya begitu besar, kita jadi tau Cold Storage di Filipina, Malaysia, Thailand, Vietnam dan RRC kosong alias tutup.

Langkah berikutnya, saya yakin dia siap tidak popular namun dia akan tutup dengan pembangunan infrasturktur darat, laut udara, dimana tol darat, pelabuhan laut dan pelabuhan udara di genjot dibangun dalam 3 tahun kedepan sama dengan 10 tahun SBY. Tapi percaya saya di sela-sela itu dia akan melakukan hal yang tidak populuer yaitu mencabut subsudi. Pak Jokowi itu tegas, garis lurus alisnya menunjukan ketegasan, rahangnya tajam di ujung di bawah telinga menunjukan ketegasan, gerak bola matanya pada saat melkakukan observasi selalu bergerak menunjukan dia kreatif dan spontan. Dan “nothing to loose” nya kuat sekali.

Jadi saya percaya bahwa suatu hari, Soal subsidi bbm harus dicabut sebab Indonesia memang harus makan obat pahit untuk sembuhkan sakit yang sudah kronis dimanja selama 40 tahun lebih akibat subsidi bbm sehingga Indonesia bisa membangun lebih cepat lagi. Dan jokowi tahu banget itu. Hal ini ada di benak presiden Jokowi, 1 tahun dari alihan subsidi Indonesia mendapatkan Rp. 350 T sedang untuk bangun jalan kereta api double track seluruh Indonesia hanya dibutuhkan Rp. 650 T.



JADI SAYA PERCAYA BAHWA SUATU HARI, SOAL SUBSIDI BBM HARUS DICABUT SEBAB INDONESIA MEMANG HARUS MAKAN OBAT PAHIT

Sebuah fakta di Indonesia, kita booming minyak thn 70 an Indonesia ngak dapat banyak malah lucunya Pertamina hampir bangkrut. Tahun 80 an Indonesia booming kayu sebab hutan Sumatera dan Kalimantan dibabat habis . Indoensia ngak adaptap apa-apa, kecuali lingkungan hancur dan kalo hujan sedikit langsung banjir. Jaman SBY kita booming lagi mineral batu bara dan tambang lainnya. Indonesia ngak dapat apa-apa juga kecuali lingkungan hancur di semua daerah dan yang lebih tidak masuk akal 95% exporternya

tidak ada NPWP, dan saya lihat Jokowi membenahi laut dengan benar. Maaf bukan sok tahu dan membela, tapi salah satu bisnis saya termasuk yang langsung terasa efek positif yang di kerjakannya. Jokowi di kawal pak Jonan di perhubungan dikawal di laut bu Susi, memiliki impact besar.

Wah, kayaknya anda membela Jokowi ya mas! Itu komentar ekonom senior wanita . yang saya jawab, saya hanya cerita fakta dan data yang saya tahu. Jika ada fakta baru ya saya pasti mereview ulang lagi karena saya bukan penganalisa, saya membaca fakta.

Ok, kata sahabat ekonom yang paling muda, bagaimana menurut mas Mardigu ekonomi indonesia ke depan di era Jokowi? . yang saya langsung jawab, karena saya berdasar data jadi saya melihat 2 fakta, pertama : program transportasi dan kelautan Presiden saya acungi jempol.Kedua : menteri perekonomian jelek banget. Masih sabuk hijau di dunia “support” system pemerintahan karena menurut saya seorang menteri itu minimum sabuk hitam atau master di bidang nya.

Selain itu mereka juga harus memiliki network luas di kalangan pengusaha dan pelaku bisnis. Menteri perekonomian yang sekarang praktis bukan pelaku bisnis papan atas, juga bukan birokrat bagus, juga bukan akademisi handal, juga bukan dikenal sebagai teknokrat ekonomi. Nanggung semua. Menko perekonomian, mentri BUMN, menteri keuangan, mentri perdagangan, menteri perindustrian.

Ganti semua!!!

Jadi kalau 5 kementerian itu di ganti maka selama 9 tahun kedepan, kita akan mengalami banyak hal saya yakini bisa membuat GDP Indonesia tembus USD 10.000 dolar !

Hah, gila kamu !, masak jokowi 2 periode dan ekonomi Indonesia membaik kayak gitu?! Kata dosen senior ekonomi dengan suara keras. Saya jawab, iya pak, saya yakin 2 periode, terlepas saya suka apa tidak suka.

Apa buktinya? Demikian dia bertanya. Yang saya jawab, saya ini hanya membaca “servo” nya pak Jokowi, 3 kali pilkada termasuk pilpres dia 2 ronde terus, walikota solo, gubernur Jakarta, pilpres. Jadi ketika pilkada dia punya

servo menang dengan 2 putaran. Dan catatan servonya di solo waktu pilkada walikota term kedua, menangnya 90%. Itu juga terjadi di ketua asosiasi nya dulu. Lihat nanti pilpress 2019, suka ngak suka dia satu putaran telak. Servo mechanism bisa di baca dari perjalanan seseroang. Mudah kok membacanya.

may peace be upon us

Repost : 30 Juni 2015

BAD TIME

SEBENARNYA TIDAK
ADA ORANG YANG
MAU MENIPU ANDA,
HANYA SAJA MEREKA
LAGI MENGALAMI
“BAD TIME”



Science To Get Rich

**Saya Selalu
Kesal dengan
Kemunafikan
Politikus dan
Kedangkalan Media**

Dunia psikologi adalah dunia yang saya selalu minati. Keilmuan psikologi itu masih muda, masih tumbuh terus. Keilmuannya terus di explore di lakukan pendalaman, sehingga kata pakar sifatnya temporer. Karena terus ada pembaharuan, inilah mengapa saya selalu antusias kalau membahas dunia kejiwaan ini.

Teringat masa di kampus dulu. Pelajaran awal-awal dunia aplikasi psikologi dibawakan dosen dengan praktik menarik. Salah satunya adalah resep ingin tubuh anda selalu “in shape”. Banyak sekali dari kita termasuk saya yang ingin tubuh kita tetap langsing. Selalu berbentuk bagus, kencang. Alasanya banyak, dan kalau saya mengapa ingin stabil bentuk tubuh saya, karena saya males sekali belanja baju atau busana kalau ukuran menjadi membesar atau mengecil. Karena tumbuh membesar keluar dari porsi ideal maka harus beli celana baru, juga baju baru. Kalau tidak sempit dan tidak nyaman. Kalau tubuh mengurus, maka busana yang dipakai kegedean. Persisi baju mimjen.

Pelajaran psikologi dasar mengajarjan 2 hal. Pertama : letakan kaca cermin di dapur!! Secara sadar tidak sadar anda akan melirik ke cermin sebelum anda membuka kulkas. Atau sebelum anda membuka tudung saji makanan di meja. Atau sebelum anda membuka lemari makanan. Kaca di dapur fungsunya seperti “hand break” atau rem tangan pada mobil. Study penelitian di kampus tempas saya belajar dahulu menyatakan, bahwa 50% responden mengurungkan niat awal memasukan asupan berlebihan karena melihat posture dirinya di cermin tersebut. Yang kedua adalah, menggunakan piring makan yang kecil. Piring kecil memberi efek “limited” keterbatasan atau sempit sehingga sewaktu kita mengambil nasi di tambah lauknya, semua akan ter- batasi jumlahnya karena keterbatasan tempat menaruhnya di piring. Benar anda bisa menambah lagi makanan tersebut namun sekali lagi, responden yang di survey lebih dari 60% tidak menambah makanannya dan merasa cukup terisi perutnya.

Kedua hal itu anda lakukan, meletakan banyak cermin di dapur dan ruang makan serta menggunakan piring ukuran kecil merubah psikologi

seseorang akan tindakan berlebihan yang bisa menyebabkan "over weight". Ada lagi hal yang menarik dalam survey psikologi. Hubungannya dengan "kehangatan" bisa merubah perilaku menjadi lebih baik. Jari jemari manusia dan telapak tangan manusia cenderung netral atau dingin suhunya. Tangan yang dingin tersebut membuat manusia menjadi kaku dan menjadi mahluk yang tidak ramah.



SAYA SELALU KESAL DENGAN
KEMUNAFIKAN
POLITIKUS
DAN KEDANGKALAN
MEDIA

Science To Get Rich

Jabat tangan kenalan dengan agak lama menjabat lengan satu dengan yang lain dengan gerakan tertentu bisa membuat “kehangatan” fisiologi jemari telapak tangan tersebut. Dan dengan segera bisa membuat siapapun di hadapan anda menjadi lebih “warm” ramah. Karena itu jangan heran jika di pagi hari banyak sekali di amerika (bisa di lihat di film-film Hollywood) pegawai-pegawai sewaktu berangkat pagi membawa cup of tea (hot) atau cup of coffee (hot) untuk menghangatkan jemari mereka yang membuat mereka lebih ceria. Dan juga jangan heran kalau mereka membawa dua cup of coffee di pagi hari dimana satunya akan di berikan ke atasannya. Atau ke “gebetanan”- nya yang bisa membuat pagi itu lebih hangat “warm” suasannya. Keceriaan seketika bisa di rasakan dengan kehangatan jari telapak tangan.

Berikutnya, ada survey lain lagi tentang “work pressure” atau tekanan kerja. Rutinitas bisa mematikan kreatifitas. Kerja keras tanpa jeda bisa membuat stress. Di kejar deadline membuat depresi dalam jangka panjang di dunia kerja. Namun, itu sudah menjadi “part of a life” bagian dari jalan hidup. Dunia psikologi melakukan banyak penelitian tentang penangulangan stress tercepat. Apa yang harus dilakukan untuk dengan cepat meredakan “tension” syaraf manusia.

Ternyata ada satu gerakan yang sangat cepat meredakan stress di jam kerja adalah “lie down”. Tidur rebahan telentang. Lakukan hal itu selama 2-3 menit di tengah kesibukan rutinitas anda. Kelenjar enzim endorphin, yaitu substansi yang menimbulkan “rasa senang” lebih cepat mengalir keseluruhan sistem peredaran darah. Karena itu banyak yang menyarankan “take a nap” atau tidur sebentar rupanya mengatur sistem peredaran enzim lebih cepat dengan posisi teletang. Posisi tidur kebanyakan dari manusia.

Ada lagi hal menarik (dari sisi saya loh) dalam dunia psikologi kejiwaan . Dimana percaya superstitious atau percaya tahayul ternyata ada sisi bagusnya yang harus tetap di pertahankan. Sewaktu pelajaran ini di awali, saya sedikit kaget karena saya pikir hanya orang asia atau budaya timur saja hal itu bisa di anggap baik. Namun di barat ternyata menerima juga dan bisa dianggap solusi.

Percaya superstitious yang positif yang dipertahankan tentunya. Michael Jordan, selalu memakai celana yang sama di setiap pertandingan final NBA dimana dia menjuari hingga 6 kali dari 8 kali maju kebabak play off. Dan 2 kali kegagalan pada saat dia tidak mengenakan "his Lucky pant". Tiger woods selalu menggunakan kaos berwarna merah di final di hari minggu. Itu adalah "lucky colour shirt" nya. Dari umur 7 tahun hingga saat ini, dia tidak pernah tidak menggunakan baju berwarna merah di pertandingan di hari minggu.

Dalam studi di kampus, dilakukan simulasi memasukan bola golf di putting green. Ada dua buah toples. Sama sama di isi boleh golf. Dua-duanya di tutup kain, yang satu toples di tidak ada tulisan apapun, yang toples satunya ada tulisan Jack Nicklaus lucky ball (seorang pe golf legendaris). Responden akan memukul bola dimana sebelumnya dia akan memilih toples mana yang akan dia ambil bolanya.



PERCAYA SUPERSTITIOUS ATAU PERCAYA TAHAYUL TERNYATA ADA SISI BAGUSNYA YANG HARUS TETAP DI PERTAHANKAN

Ketika para responden memukul bola dengan menggunakan "lucky ball" statistiknya dari 10 pukulan 7 masuk. Sementara bola yang biasa saja yang tidak ada namanya statistiknya dari 10 yang masuk hanya 4.

Inilah yang menunjukkan pengaruh positif superstitious ada baiknya dipertahankan. Buktikan pada saat anda presentasi bisnis menggunakan "lucky..." anda. Buktikan "lucky..." pada saat anda menembak gebetan anda .
May peace be upon us



INILAH YANG MENUNJUKAN
PENGARUH POSITIF SUPERSTITIOUS
ADA BAIKNYA DIPERTAHANKAN.
BUKTIKAN PADA SAAT ANDA
PRESENTASI BISNIS MENGGUNAKAN
“LUCKY...” ANDA. BUKTIKAN
“LUCKY...” PADA SAAT ANDA
MENEMBAK GEBETAN ANDA .

BENAR



“APAPUN YANG ANDA KATAKAN, ANDA BISA ATAU ANDA TIDAK BISA... KEDUANYA BENAR.”

Dua malam ini saya kurang tidur. Salah satu mitra bisnis saya menawarkan untuk pegatan atau putus hubungan. Dalam hal bisnis itu biasa, dalam kehidupan itu biasa. Hal ini bisa terjadi kepada siapapun, dan bagi yang belum dewasa cara berfikirnya, pertanyaan mendasar adalah..kenapa ya? Alasannya apa? Saya harus tahu kenapa dia memutuskan seperti ini? Ada banyak alasan pertanyaan-pertanyaan itu muncul. Khan saya harus tahu sehingga saya akan memperbaiki diri. Saya nggak mau putus sama dia, dia banyak memberi manfaat dan selama ini enak-enak aja. Atau nya KEPO saja. Keingin tahuhan dan nanti sebagai bahan speak-speak sama orang. Eh..dia tuh begitu banget deh orangnya, kalau kayak begitu emang biang gossip type kepo ini.

Yang jadi perytanyaan berikutnya, memangnya kalau tahu alasanya dia tidak jadi memutuskan hubungan dengan kita gitu? Ya nggak juga, kalau dia sudah niat putus, ya putus. Kalau di paksa nyambung lagi pasti seperti mayat hidup. Hubungannya nggak enak. Lama recover perasaan.

Jadi bisnis juga mirip hubungan pacaran atau pernikahan? Jawabannya ya. Seperti kondisi saya saat ini, bermitra dengan beberapa orang dan membangun beberapa usaha. Factor ekonomi adalah salah satu factor penentu panjang pendeknya sebuah hubungan.

Tanyakan pada mereka yang berkeluarga. Di suatu titik terendah di mana harta tidak ada bahkan berhutang, hubungan pernikahan bisa juga berada di titik terendah. Hidup bermodal cinta saja ternyata nggak cukup. Hidup modal cinta hanya bisa buat memenuhi rasa, sementara raga atau jasmani tetap perlu makan minum. Begitu kebutuhan pokok tidak terpenuhi maka kebutuhan rasa atau jiwa bisa bubar juga.

Dalam RUPS rabu lalu mitra saya mengajukan penawaran, "bagaimana wiek, setuju buat equity call? " Para sahabat tahu pasti tentang equity call atau modal tambahan disetorkan tunai buat proyek berikut atau buat menutup pinjaman atau untuk meng-cover biaya pengeluaran cost. Saya nggak setuju equity call! Saya berkata dengan keras. Ini bukan salah kita. Ini adalah business as usual, bisnis seperti biasa. Executive yang melakukan langkah ini 2 tahun lalu, maka biar dia yang menyelesaikan. Peristiwa ini adalah peristiwa dimana direksi 2 tahun lalu mengajukan pinjaman untuk pengembangan usaha. Yang saya setujui malah saya dukung dan lebih dari itu saya bantu prosesnya. Ceritanya begini . Sebuah lembaga besar berminat menjadi mitra kita. Dengan komosisi 40 mereka kita 60. Setelah setoran maka komposisi tersebut menjadi permanen atau sah. Perlu di ingat, besaran kepemilikan saham bukan dari lembar saham tertulis di akta, tetapi bukti setoran di pembukuan akunting.

Anda boleh memiliki 30% tapi nggak pernah setor maka mitra anda yang setor pembukuan nya di catat sebagai miliknya semua. Dan dalam cerita kita bermitar 60:40 setoran sudah lengkap. Lalu ada investasi yang akan



JADI BISNIS JUGA MIRIP HUBUNGAN
PACARAN ATAU PERNIKAHAN?
JAWABANNYA YA.

kita kucurkan. Bukan setoran saham, ini adalah project cost. Untuk EPC engineering, procurement and construction.

Maka nakalnya saya keluar (baca: asshole). Saya meminjam uang saja, tidak pakai equity sendiri. Jadi katakanlah angkanya 10 milyar. Saya yang membiayai proyek tersebut demikian saya katakan kepada mitra saya. Namun uang itu saya dapat dari pinjaman. Dari mana pinjaman itu? Dari mitra saya juga. Karena dia tidak berani 100% menanggung resiko proyek maka dia main aman

dengan system bunga pinjaman. Jadi uang itu saya pinjam saja dari mereka. Mereka adalah lembaga besar. Perusahaan yang mumupuni. Maka dari sisi keuangan saya tawarkan meminjam dari dia dengan personal garansi di ambilnya. Uang itu saya pakai buat membangun proyek bersama namun dalam pembukuan perusahaan, perusahaan bersama dimana 60:40 perusahaan itu meminjam dari saya. Dari pada kena pajak individu mending buat perusahaan. Nah inilah perusahaan yang akan putus dengan saya tersebut.

Katakanlah perusahaan B. Perusahaan B pinjam ke mitra 40 dari perusahaan A di awal. Mitra 40 adalah pemilik 40% saham PT A. Jadi saya ulangi lagi, PT A meminjam dari PT B. PT B meminjam dari mitra 40. Dalam pembukuan B, ada asset ada hutang. Impas. Pinjaman ke A adalah asset, meminjam ke mitra 40 adalah hutang. Balance.

Saya berani memutuskan begitu karena saya tahu begitu EPC proyek jadi dan di apprais maka valuenya nilanya akan naik 2 kali lipat. Sebagai catatan PT B isinya adalah mitra 60, group saya sendiri. dan sekali lagi agar faham yang ngajak pegatan adalah mitra 60 ini.

Dan benar, saat ini nilainya 2 kali lipat bukan karena nilai naik tapi kontrak bisnis besar yang kita peroleh memuat 90% kapasitas produksi terpenuhi. Mengapa tadi saya katakan nakal di tulisan diatas. Uang yang tadinya menjadi



MAKA NAKALNYA SAYA KELUAR. SAYA
MEMINJAM UANG SAJA, TIDAK PAKAI
EQUITY SENDIRI.

pinjaman ke PT A oleh PT B, akan saya CONVERT atau akan saya ubah menjadi saham. Inilah nakalnya saya. sewatu 60:40 katakan kita setor 600 juta, minta setor 400 juta. Lalu ketika saya setor value proyek sebagai equity PT B setor ke dalam PT A, kita menyetor 20M. Maka mitra harus setor 13.4 M jika ingin

mempertahankan kepemilikan 40%!!

Dan, kalau dia setuju bayar 13,4 M, sebenarnya itu tidak perlu uang dia keluarkan, cukup swap cash atau tukar buku saja. Masukan 13.4M ker PT A, PT A bayar hutang ke PT B, dan PT B bayar lagi ke mitra 40 lunas hutang PT B. PT B selesai tugasnya!!! Bahkan di PT B ada uang 2 M, seharusnya?!

Yang jadi masalah sekarang ternyata mitra 40 tidak mau setoran equity, dia mau uang balik 11.4M. dan inilah sebenarnya yang saya harapkan. Inilah "nakalnya" saya yang saya design dari awal. Karena dengan kita setor 11.4, kita memiliki 95% saham PT A. saham mitra 40 kita Dilusi, kita DILUTED. Dari 40% menjadi tinggal 5%.



DAN BENAR, SAAT INI NILAINYA 2 KALI LIPAT BUKAN KARENA NILAI NAIK

Dalam pemikiran saya kita bayar 11.4M tapi dapat asset dua kali lipat dalam 1 tahun. Pintar toh?! Tapi tidak di mata mitra 60 kita ternyata. Dia lebih pintar lagi ternyata, jauh lebih pintar dari saya. Dikepala mitra saya, dari mana dapat 11.4M buat bayar mitra 40!

Dia minta ke saya equity call!!!. sesuai prosi saham. Kalau saya nggak setor saham saya DILUTED!...JAGAD DEWA BRATA!!!! Kena saya. Bisa Amsiong saya. Balik kesaya posisi ini. Inilah yang membuat saya tidak bisa tidur dua malam. Ini business as usual, atau business unusual. Peer buat inward looking di week end, enjoy ride! # may peace be upon us

Repost : 13 Juni 2015

BENAR

APAPUN YANG ANDA
KATAKAN, ANDA BISA
ATAU ANDA TIDAK
BISA... KEDUANYA
BENAR



Science To Get Rich

WIN
YOUR
DREAMS

“KALAU ANDA MERASA BERAT MEMBANGUN IMPIAN SENDIRI, COBA BERHENTI LALU MENJADI PEGAWAI KEMBALI DAN MULAILAH MEMBANGUN IMPIAN ORANG LAIN. MANA LEBIH BERAT?!”

Menjadi pemegang saham minoritas tidak apa-apa selama dapat jatah di executive dewan direksi. Atau sebagai salah satu komisaris sebagai lembaga legislative di perusahaan. Jadi angota DPR di perusahaan. Tapi, di posisi minoritas secara suara tidak berada di executive juga di komisari, praktis tidak bisa mengikuti dinamika keseharian di dalam organisasi.

Persis seperti anggota biasa di sebuah partai. Yang bermain ya di kedua posisi tadi, kita hanya pendukung, team sorak. Kalau putusan mereka benar kita senang, kalau salah ya kita terima kalah. Yang jadi masalah adalah kalau anda memiliki capabilitas, kemampuan dan ketrampilan di bidang tersebut tapi tidak di executive dan tidak di legislative. Ini persis seperti laskar tak berguna.

Inilah agaknya yang membuat banyak individu memecah diri membentuk partai baru, agar berdaulat, agar ada pipilie, corong buat aspirasi. Enaknya di sisi pengusaha adalah kita tidak perlu membuat keluar partai dan membuat partai baru. Anda bisa tetap di perusahaan tersebut sebagai minority owner, duduk manis. Kalau anda mau buat baru lagi juga nggak apa-apa. buat perusahaan sejenis, masuk pasar lagi.

Perusahaan yang lama tidak bisa apa-apa juga pemegang saham mayoritasnya. Nggak ada aturan yang melarang anda tidak boleh membuat

perusahaan sejenis dengan mitra baru. Inilah yang dialog kami dalam diskusi RUPS lanjutan hari ini seharian. Saya tetap tidak mau equity call? Porsi saya minta tetap non-deluted, golden share!!.. Mengenai pemenuhan kewajiban pinjaman 11,4M saya sarankan pinjam menggunakan bank, atau di refinance bahasa lainnya.

Nah disinilah perdebatan terjadi . nggak bisa pak wowiek, kami sebagai pemegang saham mayoritas tidak setuju pinjaman lagi. Kami memilih equity. Benar yang dikatakan saya minoritas. Bahkan kalau voting saya kalah suara. Maka saya tidak mau voting.



MENGENAI PEMENUHAN KEWAJIBAN PINJAMAN 11,4M SAYA SARANKAN PINJAM MENGGUNAKAN BANK, ATAU DI REFINANCE BAHASA LAINNYA.

Begini pak, anda semua boleh punya pendapat, namun hal ini hingga posisi saat ini kontribusi masing-masing sebenarnya sama, anda semua (mitra saya korporasi besar sehingga kalau RUPS direksi 4 orang datang) sementara saya adalah ptkulir, sendiri. saya lanjutkan, dari asset 600 juta di awal saat ini memiliki atau akan memiliki 95% dari 21 M adalah ketrampilan financial engineering yang di setujui bersama di awal kita mulainya.

Saat ini dengan equty call, anda paksa saya mengecilkan saham dan itu nggak fair, karena ada gain yang hak saya dimakan. Kakalu dengan mitra40 tidak ada masalah itu. Mereka hanya lost opportunities. Kalau saya adalah lost gain. Hilang pendapatan.

Pak wowiek, maaf..kami nggak niat mendelusi bapak, kata satu direksi keuangan yang memang sopan orangnya. Tapi kami terpaksa pak. Posisi kami

kalau loan atau pinjaman akan menjadi beban tambahan jika “shit happen” cicilan dan pokok tidak bisa dicapai oleh proyek itu. Katakanlah dalam 6 bulan proyek tersebut shut down apapun alasannya, maka kewajiban bunga dan pokok akan menjadi tanggungan kita dan kita kedepan selama 2 tahun sedang melakukan hal yang besar kapitalisasinya. Pasti ke call kita sama bank, call 5 terjadi proyek kita ini hilang pak. Bukan untung malah bunting. Karena itu kita minta equity call sesuai porsi saham atau saham bapak terdelusi. Sebenarnya harta bapak tidak berkurang. Hanya porsi saham mengecil. Kalau bapak lihat peluang sebaiknya bapak setor sesuai porsi pak. Saya lihat peluang pak, jawab saya. ini untung sudah ditangan. Tinggal cara mengambilnya saja yang beda. Bapak mau equity saya mau pinjam refinance. Pinjam tanggung bersama. Ini seperti beli laptop saja pak. Mau tunai 12 juta atau dibayar 12 kali dengan kredit card. Ada beban bunga memang tapi laptopnya kan buat kerja, yang bisa menghasilkan 12 juta dalam setahun kira-kira.

Saya beranalogi. Benar pak, tapi kalau dalam kurun waktu “shit happen” pak. Bagaimana? Kami hanya ingin aman saja pak. Bukan mau delute bapak, mohon di pahami.



SAYA BERANALOGI. BENAR PAK, TAPI
KALAU DALAM KURUN WAKTU “SHIT
HAPPEN” PAK

Saya memahami posisi mereka dimana saya katakan lagi, pak resiko itu ada, tapi kita ada 3 kontrak yang membuat secure dalam 5 tahun kedepan dan itu sangat calculated, alias marketing risk nya hampir zero. Resiko penjualan dan revenue hampir tidak ada. Saya berargumen. Yaitu pak, kenapa bapak nggak nyetor saja, tanya direksi satu lagi kepada saya. Ini dia nih dalam hati saya, orang kalau sudah punya mau sulit di tekuk. Ketampilan negosiasi dilapangan begini nggak ada di dunia kursus motivasi.

Bisa-bisa trainernya masih umur duapuluhan, duduk di hadapan professional bangkotan belum pernah sama sekali.

Saya mulai mangkel kalau beda pendapat yang keras kepala begini. Namun saya ingat, vibrasi kesal saya naik, mereka akan tangkap dan baca dan pasti saya kalah. Kalau berhadapan sama macam tatap terus mata mereka. Sekali anda geming berpaling anda di terkamnya. Apa lagi “your enemy can smell your fear”, musuh mu bisa mencium rasa takut mu. Menjaga vibrasi jauh lebih penting dari pada memilih kata yang tepat. Memilih micro ekspresi terpancar dengan benar agar mereka tidak bisa membaca anda jauh lebih penting. Kunci keduanya adalah menjaga hati stabil, tenang. Teori dikursus-kursus seperti mirroring, pacing leading dan banyak lagi istikah bisa jadi bubar karena mulai kesal atau panik. Black belt karateka jurusnya bisa bubar ketemu preman pasar tukang tusuk. Apa lagi dikeroyok. Saya memilih ke toilet sebentar. Itu adalah cara saya menjaga jeda. Itulah cara saya biar mereka berdiskusi. Saya tahu pasti ada value yang saya argumenkan kena di salah satu mereka, biar mereka diskusi saya juga atur nafas dan grounding sebentar. Saya gibberish sebentar.



SAYA MULAI MANGKEL KALAU BEDA PENDAPAT YANG KERAS KEPALA BEGINI.

Ketika saya masuk, saya buka pertanyaan, bagaimana? Ada alternative lain di usulkan. Tadi kita diskusi satu ketemu satu ke barat. Kalau ada saran lain yang bisa sama-sama senang bisa saya pertimbangkan. Ada pak, kata si tukang senyum namun agak tipis sih senyum nya, senyum orang pinter, pinter keminter sih hahaha. Bagaimana kalau kami BUY OUT saham bapak di nilai appraisal saat ini. Ini harga terbaik pak., kami ambil alih resikonya.

Dalam hati, pinter aja loe ngomong ambil resiko, orang resiko nggak ada . Saya tidak boleh berekspresi, harus poker face pooolll. Setelah jeda sebentar, ke 4 orang yang duduk di hadapan saya, di tambah satu komisaris di sisi kanan ujung meja, di tambah 2 orang legal di samping saya, saya tatap satu persatu.



MENJAGA VIBRASI JAUH LEBIH PENTING DARI PADA MEMILIH KATA YANG TEPAT.

Lalu saya katakan, bagaimana kalau nilai sekarang kalikan 1,5 kali dari nilai sekarang saya ambil saham bapak-bapak 100% dan proyek anda di P. Saya tahu itu kalian mau lepas. Saya beli bulk price. No bargain. Harga borongan dan nggak mau di tawar. Sekarang mereka bergeming, wajah ke lima orang di depan saya bergeser mikro ekspresinya. Kebanyakan ekspresi kaget, namun ada juga yang melihat peluang namun ada yang menatap sebel dan terbaca benci, dan marah. Kesan tidak suka pastinya. Ekspresi ini bisa juga di artikan ide saya di setujui tapi gue nggak mau kalau loe yang ambil, begitu kira-kita. Bagi saya hafal sudah ekspresi-ekspresi seperti ini. Selain makan sekolah 6 tahun, 25 tahun di dunia korporasi plus pengusaha membuat snap judgement saya kecil melesatnya, walaupun bisa saja salah.

Mereka menjawa, kami minta waktu pak. Dan saya jawab, jangan, saya tidak bisa menunggu, ya atau tidak itu saja putuskan. Toh yang rapat juga kalian berlima, waktu sekarang saja. Ini yang saya tahu "minta waktu" bisa membuat scenario bubar. BUY NOW dan scarcity keterbatasan yang saya gunakan. Saya nggak punya waktu, keluar ruangan ini nggak ada keputusan, penawaran batal. Saya tahu sekali di proyek P mereka sudah desperade, itu mungkin advantage posisi saya. Mereka tidak focus di proyek PT A sekarang. Penawaran yang tidak bisa di tolak adalah solusi di proyek P tersebut. Info sebelum meeting

akan persoalan mereka di P menjadi solusi bersama sekarang. Mereka keluar saya dapat aset solvabilitas baru.

Saya keluar ruangan berfikir. Bagaimana cara saya bayar nilai 1,5 kali nilai proyek tersebut. Dalam dunia poker... Ini bluffing gertakan, gebrakan di meja, saya masuk dengan cek tertulis . Kartu saya sebenarnya hanya dua pair. Kartu mereka saya yakin lebih baik minimum ada threes bahkan full house, namun saya yakin mereka keder jiper dengan taruhan di meja saja saat ini yang saya letakan. Sekarang saya sudah tulis cek di meja, cek itu masih kosong. Saya berfikir keras bagaimana mengisinya. # May peace be upon us

Repost: 15 juni 2015



MENJAGA VIBRASI JAUH LEBIH
PENTING DARI PADA MEMILIH
KATA YANG TEPAT. MEMILIH MICRO
EKSPRESI TERPANCAR DENGAN
BENAR AGAR MEREKA TIDAK BISA
MEMBACA ANDA JAUH LEBIH
PENTING. KUNCI KEDUANYA ADALAH
MENJAGA HATI STABIL, TENANG.

YOUR DREAMS

KALAU ANDA MERASA BERAT
MEMBANGUN IMPIAN SENDIRI,
COBA BERHENTI LALU MENJADI
PEGAWAI KEMBALI DAN MULAILAH
MEMBANGUN IMPIAN ORANG LAIN.
MANA LEBIH BERAT?!



Science To Get Rich

Do You Hear
Yourself When You
Talk?

“APAKAH KAMU SERING MENDENGARKAN DIRIMU SENDIRI KETIKA BERBICARA? ”

Pertemuan mingguan dengan mitra sambil makan bacang pagi ini sebenarnya melunasi pelajaran minggu lalu akan karakter extrovert versus introvert. Dan karena ada tambahan satu sahabat lama pembicaraan menjadi sedikit mengulang ringkasan minggu lalu.

Kehadiran pak Bun adalah tamu nggak diundang sebenarnya. Karena kami berdua pas datang sudah ada pak Bun yang ternyata sedang menunggu tamunya yang ternyata di cancel. Ya apa boleh buat, kehadiran dirinya bukan orangbaru dan kami tidak masalah. Bahkan saya pribadi kenal beliau sudah 20 tahun kami tidak pernah berbisnis bersama atau bermitra namun banyak proyek saya yang dibantu olehnya. Bisnis utamanya adalah alat berat dan trucking. Jadi kalau saya perlu beckhoe, excavator, bulldozer, truk tronton angkut curah atau bulk, atau flat deck truk. Nggak ada orang lain di kepala saya, hanya ada pak Bun ini. Booming bisnis batubara 5 tahun yang lalu juga membuatnya mengalami up swing ikut menikmati sukses pengusaha batubara.

Sama seperti booming tambang emas di pantai barat amerika di akhir tahun 1880 an, dimana ribuan quarry tambang emas di gali, jutaan orang pindah dari Amerika Timur. Dan hanya 5% yang sukses kaya raya sisanya rugi, bangkrut atau hanya impas-impas saja.

Namun penjual dan pembuat sovel atau sekop, mereka lah yang panen. Dapat tidak dapat emas, bisnis mereka terjual laris. Begitu juga dunia batubara di tanah air 5-7 tahun yang lalu booming besar-besaran. Yang kaya dan sukses hanya 5%, yang lainnya...mirip cerita penambang emas di pantai barat tadi. Impas atau bangkrut. Namun pengusaha alat berat dan transportasi, kalau dia tajam tidak masuk di bisnis batubara, akan berkibar. Begitu juga pak Bun ini. dia tajam, hanya berbisnis yang dia paling faham, alat berat dan transportasi



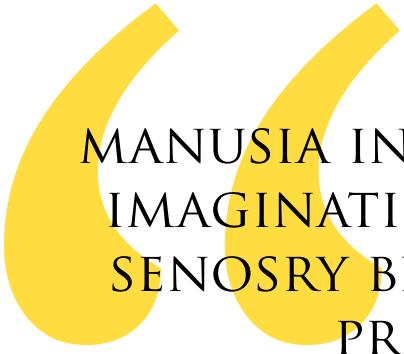
SAMA SEPERTI BOOMING TAMBANG
EMAS DI PANTAI BARAT AMERIKA DI
AKHIR TAHU 1880 AN, HANYA 5%
YANG SUKSES KAYA RAYA SISANYA
RUGI, BANGKRUT ATAU HANYA
IMPAS-IMPAS SAJA.

darat. Truknya berjumlah lebih dari 1000 unit dan ratusan heavy equipment nya menjadi kontributor bisnis batu bara di kalimantan selatan dan sumatera selatan di era keemasanya tersebut.

Jadi, kehadiran seorang pak Bun merupakan berkah, apalagi kami bertiga yang memang tidak ada agenda penting, silaturahmi begini yang berdasar pengalaman akan memberikan inside menarik. Saya membuka komunikasi dengan, kang mas, lanjut mengenai perilaku orang yang extrovert dan introvertnya sama sehingga dia tidak masuk kiri tidak masuk kanan. Tetapi masuk di zona atas bawah. Benar demikian kan. Atas itu intuitive bawah itu sensing atau sensory.

Ya benar, manusia intuitif bekerja dengan imaginatif kreatifnya, manusia sensory bekerja dengan waktu presisi dan data. Sebentar, sebentar..pak Bun menyela cerita lanjutnya. Aku faham diskusi ini, kami orang china tau banget hal seperti ini. kami punya kita I ching sudah ribuan tahun yang mempelajari karakter manusia seperti tadi kang mas bicarakan..demikian pak Bun nyerocos dengan bahasa betawi-betawian dengan logat suroboyoan. Wis kalo di denger nggak pas lah , tapi lucu. Untung milyuner dia, kalau milyuner aneh di bilang nyentrik, kalo kere aneh ya di bilang katro kampungan hehehe.

Gini, katanya yang atas ganti istilah, aku iki wong katro, wong ndeso. Yang atas jadi kaum langitan, yang bawah manusia bumi. Nah begini lebih sederhana. Dari pada sesory, intuitif, aku mengartikannya aja bingung. Katanya sambil cengengesan. Ini pelajaran standar yang semua pebisnis china tau. Dari engkong aku dulu ya ini diajarinya.



MANUSIA INTUITIF BEKERJA DENGAN IMAGINATIF KREATIFNYA, MANUSIA SENOSRY BEKERJA DENGAN WAKTU PRESISI DAN DATA

Orang langitan ini senengnya mencipta dan berkreasi. Dibawah tekanan malah mereka semakin kreatif. Mereka ini nggak telaten sama waktu. Mereka ini apa istilahnya, last minute person kali ya. Seneng kerja mepet-mepet waktu. Hobby mereka menciptakan sesuatu. Apa yangbaru pasti dikerjakan dengan semangat namun jangan heran kalau mereka tidak bisa atau jarang menyelesaikan apa yang mereka kerjakan. Karena..ada sesuatu yangbaru lagi. Mereka juga tidak tidak bagus bermain sebagai "team player". Itu kelemahan mereka, dan mereka bisa sukses dengan satu jurus. Harus mendelegasikan. Mereka tidak bisa mendelegasikan karyanya, mereka jalan di tempat. Cerita pak Bun tadi membuat kami berdua menikmati teh camomile hangat menjadi seru. Lanjut pak..hanya itu yang keluar dari mulut saya.

Ok, kalau manusia bumi, ciri utama nya ada dua hal, nomor satu mereka suka sekali atau pandai berdagang, jual beli. Mereka membuat keuntungan dari "dealing". Yang kedua adalah, mereka sangat tepat waktu. Manusia yang sangat perduli sama waktu.

Berlawanan 180 derajat dengan kaum langitan yang selalu telat dan tidak menghargai waktu. Manusia bumi memperhatikan waktu. Timing adalah kunci

sukses lain dari mereka. Menentukan kapan membeli, kapan menjual dimana selisih keduanya bisa sangat extreem jauh di saat beli di harga terendah dan jual di harga tertinggi.

Bangsa china dasarnya adalah manusia bumi. Mereka bisa di bilang kurang kreatif. Buktinya, mereka hanya bisa mengopi, niru. Semua niru, itu bukti kurang kreatif nya bangsa saya ini.



MANUSIA BUMI, CIRI UTAMA NYA ADA DUA HAL, NOMOR SATU MEREKA SUKA SEKALI ATAU PANDAI BERDAGANG

Kayak seperti semester pertama tahun 2015 ini. banyak orang menahan bergerak. Namun manusia bumi sudah mulai gerilya menyetok barang. Apapun jenisnya, tanah, emas, semua di beli. Dan mulai membeli. Namun jangan salah, mereka tawar setengah harga atau lebih. Kerana banyak orang yang nggak tahan memegang harta di jaman lagi ekonomi turun ini. pengen lepas, ada yang masalah bunga ada yang masalah dagang rugi atau impas-impasan namun rugi ongkos. Lebih baik lepas. Manusia bumi jadi penadahnya, karena harga murah, timing tepat. Mereka masuk. Sementara kaum langitan, dimasa seperti ini mereka membuat terobosan inovasi. Begitu kreasi mereka jadi, masa atau waktunya sudah bergeser. Sehingga produk mungkin benar tetapi waktu nya salah. Mereka bekerja karena spontanitas, dan ciri mereka..salah waktu. Namanya juga doyan menciptakan sesuatu yang baru. Terus pak Bun, kan manusia itu tidak selamanya mutlak satu karakter murni. Pasti ada kombinasi. Dalam i ching ada nggak karakter tersebut di diskusikan. Saya mencoba mengkonfirmasi versi sederhananya.

Pak Bun diam sebentar, opo yo namanya. Mitra saya yang sedari tadi menikmati monolog pak Bun menimpali, begini mas.. kombinasi kaum

langitan dan extrovert introvert itu menciptakan unsur baru. Shio baru kira-kira bahasa gaulnya.

Manusia tidak melulu langitan murni pasti ada unsur lain yang bisa mempengaruhi hidupnya. Kalau dia bukan yang 50:50 extrovert introvertnya maka masuk shio baru. Misalnya extrovertnya 70%, langitannya 60%. Karakter ini meyakai orang dan kreatif. Seperti artis, presenter, MC. Masuk kategori karakter ini. mereka bisa improvisasi keadaan membuat suasana seru. Dan dua kelemahan mereka , karena membawa unsur langitan, nggak bisa peganguang dan tidak bisa mengelola waktu.



MANUSIA TIDAK MELULU LANGITAN MURNI PASTI ADA UNSUR LAIN YANG BISA MEMPENGARUHI HIDUPNYA

Kalau ada uang, uang itu kemungkinan besar di gunakan untuk mempersolek penampilannya. Karena mereka sangat perduli pendapat orang akan diri mereka.

Saya dalam diskusi ini banyak mencatatnya. Sebagian secara aplikasi psikologi saya faham, namun menggabungkan dengan bisnis ya pendekatan mereka jauh lebih membumi. Bisa saya terima dengan sederhana. Mitra saya melanjutkan lagi. Kalau kaum langitan dengan introvert juga membuat karakter baru. Karena orang introvert adalah system person. Maka jika bercampur dengan langitan karakter dirinya adalah penyempurna kreatifitas. Dilengkapnya dengan sistem. Mereka senang mengutak-ngatik yang sudah ada, di kasih sistem, di kasih pelengkap. Kelemahan karakter ini adalah di penduplikasian. Mereka sulit di tiru. Kalau mereka tidak bisa membuat manajemen untuk meniru sistemnya. Mereka tidak akan bisa besar.

Lanjut kang mas, saya menikmati dongengan ini dengan terus meneguk teh hangat camomile.

Introvert dengan manusia bumi membuat seroang yang pelit dan lambat mengambil keputusan. Mereka sangat mempertimbangkan waktu namun harus bersama sistem. Karakter ini bisa dikatakan karakter paling aman. Tidak suka spekulasi. Main aman. Dan yang menjadi cirinya adalah pelit. Untuk gampang membandingkan, mereka 180 derajat berlawanan dengan kaum langitan yang extrovert itu. Yang satu boros, yang satu pelit. Yang satu benci tampil, yang satu ngumpet.

Sedangkan manusia bumi dikombinasi extrovert adalah manusia yang sangat jago dalam dealing, jago dalam negosiasi, duta atau ambasodor, seroang jago tawar menawar. Kemampuannya meng-konek dengan orang lain adalah kekuatannya. Kelemahannya, kalau tidak ada produk atau produknya jelek, mereka jalan di tempat. Beri mereka produk setengah bagus, mereka bisa ledakan dengan deal yang luar biasam apa lagi produknya bagus. Jadi raja mereka.

Ok ok, kalau saya apa ya karakternya kira-kira, pak Bun kenal saya lama, kang mas juga...mereka celingukan keduanya..pak Bun nyeletuk, kayaknya kamu bukan kaum langitan bukan manusia bumi, kamu itu asshole jadi sepertinya kamu dari neraka kayaknya...#may peace be upon us

Repost : 16 Juni 2015

MANUSIA BUMI DIKOMBINASI
EXTROVERT ADALAH MANUSIA YANG
SANGAT JAGO DALAM DEALING



Semua Hanya
Proses

“JANGAN MELIHAT KONDISI SESEORANG DARI KEADAANNYA SAATINI, KARENA SEMUA HANYA PROSES”

Ketika Warrior memenangkan games ke 5 di final NBA senin pagi, atau minggu malam waktu amerika. Saya tidak dapat untuk bisa menahan diri saya untuk tidak mengabari sahabat saya. Dia adalah sahabat saya selagi kuliah dulu. Karirnya hingga kini masih di dunia kampus. Namun sekarang dia sudah menjadi guru besar di NYU New York University. Kami berdua adalah sahabat di kampus yang tidak terasa sudah 30 tahun perkenalan kami dan selama ini hubungan melalui telephon, sms, BBM, line masih berjalan.

Saya text dia tentang kemenangan klub basket bay area Golden State Warrior tersebut dengan perkataan, *at last..our team only 1 step away from NBA championship ring. Don't ever under estimated the power of looser!!!* Kami tahu sejak tahun 1977 klub favorit kami tidak pernah masuk final NBA boro-boro jadi juara. Bahkan kalau nonton langsung di stadion saja sepi. Namun kami berdua termasuk penggemar fanatic, jadi tetap saja kami menonton, walau peluang kalahnya besar.

“Being a loser” menjadi pecundang sekian lama rupanya sampai juga di titik dimana peluang juara tiba-tiba hadir. Kekompakan team di bawah stepan curry sekarang ini, bener-bener jaw droping, mengagumkan. Tapi point saya menyapa professor Jhon Barg bukan hanya mengucapkan selamat, namun juga kekangenan saya kalau mengingat masa-masa nggak pernah mikir di kampus dulu. Keisengan dalam survey, banyaknya ciptaan-ciptaan kami dalam melakukan studi aplikasi psikologi itu yang saya kangeni, saat ini.

Maka walau sekarang dia sudah pindah kota ke New York dan jadi guru besar kampus ternama tersebut tetap saja saya bertanya, *what's up bro? what you've been up to? Ngapain aja?* Dalam text message saya ke hape personalnya. Di Jakarta senin jam 10 malam, di NY jam 10 pagi senin pagi. Maka ketika telephon gengam saya berdering dengan tulisan “call”..saya tahu ini long distance call.

Hei man..how are you doin? Maka basa basi chit chat di mulai. Dia bertanya kabar keluarga dan saya tidak menyia-nyiakan telefon jarak jauh tersebut dengan pertanyaan curiuos saya.

Hei Jhon, any new experient that you made lately? Well yea, you know what.. its very interesting research that we just did. Katanya memulai menjelaskan

Saya tahu dari pemilihan kata "just did" artinya sudah selesai dilakukan. You finish with the summary report jhon? Pretty much done!! You know what we have been up to? Well off course not?! Saya ketawa bagaimana saya tahu orang bicara sama dia saja terakhir 5 tahun yang lalu.

Tell you what, katanya lagi..you know why a lot of billionair living in silicon valley? Living In bay area? Dia bertanya mengapa begitu banyak billionaire tinggal di silicon valley dan bay area. Bay area adalah wilayah teluk yang di apit masuk oleh golden gate bridge yang melingkupi area Okland, san fransisco, san mateo, san jose di mana silicon valley salah satunya dekat berada disana.

Prof Jhon Barg melanjutkan kalimatnya..google headoffice, apple head office, Tesla Elon Musk there, 60% venture capital & start up company is there and they are making billion and billion dollar. They are very creative in making a new things. They are the real GAME CHANGERS. Merekalah yang "merubah permainan" dunia.

Mendengar kalimat tersebut saya sedikit berfikir, iya juga ya..mengapa mereka ngumpul disana ya? Apa yang membuat mereka kreatif? Well, frankly speaking..i don't know jhon, saya menyerah nggak tahu jawabannya apa.

Ok then, I tell you..after we do a lot of test and simulation, a lot of survey and research data. A lot of questionnaire that we gave to all people there the answer is....dia naruh jeda seperti hendak mengumumkan pemenang Oscar. The temperature!!!

What?! I don't understand..what tempareture has anything to do with money in silicon valley? Itu komentar reflect saya.

Yes true..it is the fact! Kata Jhon bukan menjawab pertanyaan saya malah menekankan kebenaran datanya.

Tell me like 5 grade student jhon!!

Dia menjelaskan teorinya, dalam ruangan bersuhu 22-23 derajat celcius ternyata otak manusia bekerja dengan maksimum dan sangat kreatif. Jika kondisi suhu lebih dingin di bawah 20 derajat suasana terlalu dingin akan menurunkan kreatifitas dan produktifitas sampai 10-15%. Suhu di atas 26-30 derajat celcius demikian juga, akan menurunkan hingga 20% kreatifitas dan produktifitas.

Dan ternyata suhu di bay area, di silicon valley, di San Francisco itu stabil, 70% weather condition di bay area dalam 1 tahun bersuhu rata-rata 22-23 derajat celcius. Kerena itu mereka sangat kreatif dan produktif. Jhon menjelaskan beberapa studinya lagi namun pikiran saya keburu melayang kesana kemari berkisar di suhu 22 derajat tersebut. Saya masih geleng-geleng kepala setengah tidak percaya namun saya tahu sekali Jhon kalau melakukan study datanya sangat valid, dia teliti sekali. Bahkan saya ingat dulu di kampus, hampir tiap minggu kami mengadakan survey, studi, research data. Cari responden buat sebarang test kami buat yang terkadang tidak ada hubungannya dengan tugas kampus di bidang aplikasi psikologi ini.

Misalnya kami melakukan experiment yang dinamakan "spotlight effect". Ini adalah sebuah eksperimen tentang pendapat orang akan dirinya sendiri yang sering berlebihan. Dalam eksperimen tersebut kami menggunakan beberapa responden sukarelawan. Waktu itu kami suruh mereka menggunakan pakaian

DALAM RUANGAN BERSUHU 22-23 DERAJAT CELCIUS TERNYATA OTAK MANUSIA BEKERJA DENGAN MAKSIMUM DAN SANGAT KREATIF.

yang menurut mereka sendiri pakaian yang paling jelek buat mereka. Paling norak, salah costume di sebuah acara.

Lalu relawan tersebut kami suruh masuk dan mingle bergabung dengan para tamu yang kebetulan di kampus kala itu ada event. Setelah 30 menit hingga 1 jam, relawan tersebut kami tanya satu persatu. Dari puluhan relawan kami tanyakan hal yang sama. "Berapa orang yang memperhatikan anda, dan melihat anda aneh?". Relawan menjawab 50%, ada yang 60%, ada yang 70% orang menatap mereka dan memandang diri mereka aneh. Jadi setelah dihitung rata-rata 58% menganggap mereka di lihat aneh oleh orang sekitar. Setelah relawan selesai di tanya, maka kami bertanya pada mereka yang ada di event tersebut. Pertanyaannya.. "apakah anda melihat orang yang berbusana aneh tadi? Yang warna kuning? Yang pakai kimono? Yang pakai rok tahun 70 an, yang pakai celana cut bray.. dan banyak hal yang kami tanya sesuai dengan busana relawan".

Hasilnya, responden memberi jawaban ke kami, hanya 15% saja yang memperhatikan atau melihat kejanggalan atau salah kostum atau keanehan tersebut dan "they don't mind" dan mereka biasa-biasa saja nggak keberatan, nggak masalah.

Ini yang disebut dalam aplikasi psikologi sebagai "spotlight effek". Manusia sering merasa banyak yang memperhatikan mereka dan merasa di spotlight jadi serba salah, salah tingkah. Ternyata sebaliknya- hanya 15% saja kok yang memperhatikan dan mereka "nggak masalah".

Experiment kampus tersebut dulu sering kami lakukan sesuka-sukanya. Jadi sekarang kalau Jhon melakukan survei saya tahu data itu valid, 6 tahun kami bareng dahulu ratusan experiment yang kami lakukan. Apa lagi dia guru besar sekarang. Ribuan barangkali yang telah dilakukannya

Pastinya, kabar tentang "suhu" dari Jhon belum di publikasi. Ini berita baru dan hangat. Baru kemarin. Namun saya dapat pastikan sekarang apa yang akan saya lakukan. Saya akan set suhu di ruang kantor dan ruang kerja karyawan saya serta teman-teman bisnis lainnya, di suhu ruangan 22-23 derajat celcius. # may the peace be upon us

SEMUA HANYA PROSES

JANGAN MELIHAT
KONDISI SESEORANG
DARI KEADAANNYA
SAAT INI, KARENA SEMUA
HANYA PROSES



Science To Get Rich

Menjadi Milyuner

M
I
L
L
I
O
N
E
R

“MEMPELAJARI TENTANG STRATEGI MENJADI MILYUNER ADALAH HAL YANG MUDAH, MEMBUATNYA MENJADI KEBIASAAN ADALAH HAL YANG SULIT”

Hari minggu adalah hari rutin saya berolah raga. Minggu pagi biasa sudah mangkal di car free day. Dan biasa di temani anak-anak sambil mereka bermain roller blade. Rutinitas selanjutnya adalah tidur lagi sehabis olah raga. Maka ketika jam 11 ada tamu ya hadir saya masih dalam kondisi berantakan, karena baru bangun tidur. Atau istilah kerennya: *take a nap*. Asalamu’alaikum.. suara yang tidak saya kenal terdengar sehingga dalam hati setelah memberikan jawaban balasan saya bertanya, siapa ya kira-kira?.

Apa kabar pak? Baru bangun ya? Hahaha, maaf nih ganggu. Kebetulan lewat dan sekalian silaturahmi ke Bapak, kan mau puasa.

Saya yang masih “lelungu” hanya bisa tersenyum sambil mencari database di otak, ini siapa ya?

Wajah saya yang lagi jelek karena baru bangun di tambah mikir pastinya terbaca olehnya, saya taufan pak. Tahun lalu saya 3 kali kerumah ini. Malah saya ingat yang ke dua bapak malah ceramahin saya plus marahin saya. Hahaha..saya tertawa, namun data base otak saya ternyata masih juga bertanya, yang mana ya? Orang datang kerumah saya omelin kayaknya nggak cuma satu, yang cengengesan begini juga nggak cuma satu. Melihat saya basa-basi dan terus mencari rekaman memori dengan siapa di depan saya. Taufan itu menjelaskan, saya ini yang jual alat penyedot debu itu loh pak?! Nah, baru setelah kalimat ini saya lamat-lamat keinggetan.

Olah, mas..apa kabar? Dalam hati masih bertanya, oh nama dia taufan toh Kabar baik pak, sebelumnya saya juga mau mengucapkan terima kasih pak atas omelan bapak. Sekarang saya jadi kayak begini.

Saya masih setengah nggak nyambung.

Melihat alis saya kusut saling mengikat sepereti tali sepatu kayaknya dia memilih menjelaskan dirinya kepada saya.

itu pak tahun lalu saya kan kesini tapi penampilan saya belum seperti ini. Masih anak baru tamat kuliah, baru 6 bulan menjadi sales. Masih semangat semangatnya, lalu bapak nggak mau beli dari saya karena saya kurang menyakinkan. Lalu bapak ceramahin saya. apa lagi waktu pertemuan kedua. Dan setahun lebih setelah saat itu, saya jadi begini pak. Bagaimana kerennya, rapih, klimis, wangi, mobil baru milik sendiri pak. Walau nyicil.

Ahhh..baru keinget saya. banyak yang membuat saya sulit mememori seseorang karena perubahan yang di tampilkan. Saya ingat dulu kerempeng, walau baju rapih namun gayanya kaku. Ngomongnya teks book., nggak ada ruhnya. Lempeng saja. Intonasinya ada pada saat menekan calon pelanggan.

Wah sukses kamu ya di bidang sales pembersih ruangan. Hebat..hebat.. banyak komisinya pasti nih.

O nggak pak. Lah bapak ini kok nggak ada inget-inget nya sih. Khan bapak yang suruh saya buka usaha. Saya sekarang kecil-kecilan buka usaha seperti yang bapak sarankan. Dan alhmdulilah, mulai berbuah pak hasil jerih payah membangunnya.

Saya berkerut lagi. O iya..wah hebat kamu. Dan di kepala saya sekarang mikir. Saya nyaranin dia apa ya satu tahun yang lalu?. Asli saya "lenglengan". Ke inget sedikit sedikit tapi puzzle nya tetap belum nyambung. Percakapan berdua di ruang tamu itu dia tahu sekali kepala saya masih sepotong sepotong. Sehingga dia membawa saya ke posisi saya dia duduk dan katanya saya ceramahin dia. Dia mencontohkan poosisi duduknya, dan dia menyontohkan gerakan saya ada apa yang saya lakukan di awal monolog saya tersebut.

Dalam hati, persis seperti teknik mengingat pada saat otak manusia mengalami "lost of memory".

Dan seketika saya baru ingat karena teknik ini membuat saya terbawa ke masa di mana dia dulu di hadapan saya. aaah..baru inget saya sekarang sama pemuda kaku dan tukang nyerocos bicaranya. Good sales talk, good produk knowledge, tapi nggak awas sama lingkungan sekitas. Saya saat itu baru bangun dari tidur siang di hari minggu, persis seperti saat ini. Otak saya belum jalan, masih loading.

Saya teringat dia menjelaskan produknya yang luar biasa, yaitu alat penyedot debu. Dia mendemokan. Sales yang baik memang begini, memaksa demo, sehingga begitu melihat kotoran yang di sedot pakai penyedot khusus dengan teknologi khusus, kita akan menyaksikan warna hitam kental di tambah tungau, kutu, jasad renik lainnya terambil. Padahal ini tempat tidur yang baru saya pakai 6 bulan, selalu di tutup AC sprei, bed cover. Namun begitu diangkat sprei, disedot pakai alatnya, hitam bergabung dalam cairan. Dan benar setelah di demokan, malamnya saya oakai tidur, quality sleep saya lebih baik. Debu dan renik sudah musnah.

Dia penjual alat penyedot debu yang teknologinya 10x lebuh baik dari vacuum cleaner. Yang jadi masalah saya adalah harganya 24 juta!! Untuk sebuah alat yang di pakai 3 bulan sekali, 24 juta itu di otak saya "insulting my intelegent" menghina intelektual otak saya (menurut saya loh). Lalu saya bilang, *harga anda mahal. Saya tahu ini kualitas prime. Tapi mahal. Yang di jawab olehnya waktu itu, ini lagi promo pak, kalau harga normal 28. 8 juta.*



DAN SEKETIKA SAYA BARU INGAT
KARENA TEKNIKINI MEMBUAT SAYA
TERBAWA KE MASA DI MANA DIA
DULU DI HADAPAN SAYA.

Jiaaah... Elu deh, dasar otong, otong... kata saya dalam hati. 24 aja gw kaga beli, 28, 8 lagi, busyet deh bener-bener nih sales.

Mas, kata saya kemudian. *Competitor anda jual harga nya hanya 9 jutaan, di ace hardware ada di internet ada, di kaskus ada.*

Iya pak, tapi beda mutu dan teknologi. Demikian dia bertahan.

Tong, kata saya kemudian, *jangan pernah argument sama pelanggan. Sama saya. Kalau kamu menang argument, sampai mampus saya nggak akan beli. Kalau kamu kalah argument, lebih-lebih lagi..saya nggak akan beli. Sudah deh dengerin saya ngomong. Ada banyak pembeli seperti saya yang "price oriented" harga dulu baru mutu. Jadi Karena pilihan saya harga maka saya bilang, bisa nggak 12 juta?*

Wah nggak bisa pak. Perusahaan rugi.

Begini, perusahaan kamu perusahaan bagus, pemilik nya boz kamu pasti pinter dagang. Kenapa nggak buat divisi barang second. Jadi kalau ada pembeli, yang tau-tau harus pindah Negara, atau perlu uang, barang nya mau di jual, anda buy back. Beli balik. Dengan harga 50%. Bagi pembeli itu asuransi. Bagi anda atau perusahaan anda, atau boz anda itu other income. Beli saja 12 jutaan. Lalu tawari orang seperti saya yang price oriented. Namun barang second. Percaya mas, saya ini suka mutu anda. Taoinggak suka harga. Kalau ada second yang 12-13 juta pasti saya ambil. Toh dipakainya 3 bulan sekali. Ngapain saya beli 24 juta buat barang jarang dipakai, walaupun penting. Mending beli second toh mutu masih bagus. Anda ada garansi repair perbaikkan. Saya ingat dia terdiam begitu saya ceramahin. Karena saya ingat kalimatnya, "tapi di kantor kami tidak ada di visi itu", saya jawab, bilang boss mu, buat divisi itu. Sangat menguntungkan. Jadi, karena nggak ada, anda pasti nggak punya produk second khan?

Iya pak. Kami tidak punya.

Gini deh, saya cariin solusi yang bisa menguntungkan perusahaan kamu dan saya. saya lebih baik nggak beli produk anda tapi beli jasa anda. Perusahaan kamu buat divisi service jasa pembersihan rumah. Saya bayar 3-6 bulan sekali kalau sekedar 1 juta rupiah saja. Mas tahu pasti setiap rumah yang menyangi

binatang, entah itu burung, kucing, anjing, tiap 3 bulan rumannya harus di bersihkan. Alat kamu ini bisa menyedot dan membersihkan rumah tersebut. Mas tahu misalnya sahabat saya yang punya anjing huskey. Nyari-nyari penyedia jasa ini. Dan komunitas huskey di Jakarta ada 1000 orang lebih. Alias kalau satu hari kamu bersihkan, 3 tahun lagi kamu harus membersihkan rumanya lagi dan revenue kamu setahun bisa 360 juta. Dengan mesin 24 juta saja.

Tapi, di perusahaan saya nggak ada juga divisi jasa tersebut.

Saya menatapnya matanya tajam. Emang saya mikirin perusahaan kamu., emang saya mikirin kamu. Yang saya pikirin bagaimana rumah saya bersih dan sehat, harga murah. Ketika memori saya dengan jelas mengingat kembali kalimat demi kalimat, maka saya yang bertanya kepadanya. Jadi kamu buat perusahaan jasa pembersih rumah itu ya? Dia jawab sambil mengangguk-angguk dan tersenyum bangga. Dengan 5 alat sekarang tiap hari kami ada kerjaan terus pak. Rumah bapak pelanggan pertama waktu itu. Tapi bapak nggak ada waktu kami kerjakan. O begitu yah..saya ngaruk-ngaruk kepala, isin #may peace be upon us.

Repost : 18 Juni 2015

**Sukses Itu Bukan
Saja Masalah Uang**



“SUKSES ITU BUKAN SAJA MASALAH UANG, TETAPI BAGAIMANA MENGENDALIKAN DIRI MEMANFAATKAN WAKTU.”

Pak, ngajar korporate bulan ini bisa? Ini adalah pesan singkat di handphone saya awal bulan ini. Membaca tulisan singkat itu dalam kendaraan menuju kantor cukup membuat saya berfikir. Salah satunya saya pernah mengatakan bahwa saya tidak mau lagi mengajar. Baik public atau korporate dan itu saya katakan kepada sekertaris saya.

Mengajar public sudah 5 tahun saya hentikan mengajar korporasi sudah 2 tahun saya hentikan. Saya mengajar hanya di lembaga Negara saja 3-4 bulan sekali memberi lecture. Atau dalam korporasi sebagai key note speaker telah saya lakukan beberapa kali. Tahun ini puasa ngajar itu pecah 3 kali, saya turun mengajar public dan ketiganya adalah memenuhi berdasarkan permintaan para sahabat. Tapi untuk korporasi saya tolak semua, termasuk pesan singkat kali inipun bukan pengecualian. Pasti saya tolak.

Adakah yang tahu mengapa saya tolak? Karena saya seorang introvert. Saya introvert murni, hampir 85% score nilainya. Unsur extrovert saya hanya 15%, sedikit sekali.

Saya tidak nyaman menjadi perhatian atau focus banyak orang. Saya tidak terampil dalam memperhatikan seseroang apa lagi orang banyak. Berdiri di depan panggung membuat orang senang adalah pekerjaan penderitaan buat saya.

Bisa kah seroang introvert mengajar? Bisa namun belum tentu orang bisa menikmatinya. Tidak natural bagi kaum introvert berusaha membuat orang lain suka. Atau begini sederhananya, introvert mendapatkan energy dengan diam dan berbicara dalam hatinya sendiri. introvert menjaga jarak dengan keramaian pada saat ada yang di pikirkan. Sementara extrovert

mendapatkan energy dari orang sekitar. Berkumpul itu memnyenangkan buat kaum extrovert. Saya, introvert, diam menyendiri adalah men-charge batere semangat.

Saya yang introvert menarik diri diri dari keramaian adalah cara mendapatkan energy. Kalau melihat orang seperti saya persis seperti orang yang berada dalam bola plastic transparan. Disitu tempat nyaman saya. Extrovert disisi lain, menyedot energy dari "social interaction". Bahkan saya terkadang berinter aktif social itu sangat melelahkan. Saya kudaku-kuda saya harus siaga, untuk bisa empati memerlukan usaha yang berat. Bukan introvert tidak "berhati" namun cara nya berbeda dengan extrovert dalam mengekspresikannya, kami lebih personal, tidak massal. Bahkan, saya menganggap kaum extrovert itu kayak predator pengusik kesendirian. Dan bukan berarti introvert tidak mau berteman. Berteman itu nilainya mahal. Introvert temannya sedikit namun panjang. Dalam berinteraksi jarang basa-basi langsung ke poin-poinnya. Extrovert yang pandai membuat hati introvert nyaman biasa pintar memposisikan diri mereka "sama" dengan introvert dan mereka pintar mendapatkan persetujuan introvert dengan cara "merasa sama" tadi.

Catatan, pada saat kaum introvert diam, males ngomong, jangan dipaksa atau jangan merasa terganggu. Itu hanya jeda sebentar. Biarkan kami diam, berbicara dengan diri sendiri, setelah itu, introvert normal lagi. Kami tak pandai mengekspresikan diri, kami sering diam.

Jadi dalam bahasa gaulnya, "don't take our silent as an insult, it isn't". Dan, kami juga bisa kesepian loh, karena manusia memang mahluk sosial. Ketika saya tidak membela pesan di hape tersebut, sekretaris saya kembali memberi pesan singkat: Pak, bank ini ingin bapak sebagai trainer, bukan speaker, bener-bener ilmu 8 jam. Harganya sekian pak. Fokus saya langsung berubah dengan angka yang cukup aneh tersebut. Hebat, saya terkena pengaruh angka tersebut. Bukan besarnya, tapi angkanya ganjil, aneh. Maksudnya begini, biasanya angkanya bulat, misalnya 10 juta, ini contoh ya. Namun ketika angkanya menjadi 11, 110.000 saya menjadi berkerut. Dan ini dalam teknik pemrograman, namanya *psychological price*.



SAYA YANG INTROVERT MENARIK DIRI DIRI DARI KERAMAIAH ADALAH CARA MENDAPATKAN ENERGY.

Angka yang dipecah-pecah namun lebih baik dari harga penawaran yang lama. Dia hanya menaikan sedikit dari harga saya mengajar biasanya, namun pecahan itu yang menarik saya.

Saya senang ketika mendapatkan orang yang bisa memainkan efek psikologi diri saya. jadi, terhadap penawaran tadi saya mulai terfikir, OK saya batal puasanya. Dan seperti biasa, saya akan mencari seseroang yang bisa meng-cover kelemahan saya. sisi lain agar kelas menjadi menarik. Mitra di panggung membantu mengajar, dari 4 sesi, dia satu atau dua sesi. Orang itu adalah mas kirdi. Saya telfon dia, dan kalau jadwal dia kosong, bisa isi sebagian sesi maka jawaban terhadap training korporasi tersebut menjadi , iya.

Kirdi punya karakter berseberangan persis dengan saya. "saya" unstructured" tidak berurutan, seperti meja kerja berantakan, tidak bisa rapih, dia sangat terstuktur, tertib, runut dan rapih. Meja kerjanya bersih, ruang kerjanya tertata rapih. Saya berfikir global, luas, makro, kirdi berfikir detail, melankoli, perfectionis, attention to detail. Saya introvert 85%, dia extrovert 85%. Bisa dikatakan extrovert pol. Di kasih mike bisa benci ngomong dia. Dia termasuk tukang ngomong dan termasuk orang yang menyukai suaranya sendiri. bawel. Sementara kaum introvert termasuk orang yang tidak suka mendengarkan suaranya sendiri , jadi kalau ngomong kelamaan, introver bosen apa lagi orang yang mendengarkan, bukan begitu.

Saya risk taker, dia safety player. Saya nge gas terus dalam berbisnis misalnya, dia ngerem, dan nahan cashflow bagus banget. Intinya nggak ada sama-sama nya blassss..semua oposit. Karena itu kita nggak bisa sekantor,



SAYA RISK TAKER, DIA SAFETY PLAYER. SAYA NGE GAS TERUS, DIA NGEREM.

nggak bisa nongkrong bareng-barang lama. Pasti saya pergi duluan. Kami memiliki 4 perusahaan bersama. 3 mas kirdi pegang, satu saya pegang. Ketemuanya bulanan. Bahkan ada yang setahun 2 kali. Nggak bisa sering-sering, berantem mulu, beda pendapat mulu. Jadi sudah percaya aja. Hidup simple khan?

Angka ganjil yang di berikan tadi mengena disisi unstructured saya, risk taker saya, "toward to" saya, meminta melalui sekertaris saya itu mendapatkan "permisi" dari saya karena saya percaya sekertaris saya, dan bagi saya, saya penasaran, siapa orang yang mengenal saya hingga bisa membuat leher saya menengok dan mengatakan, ya. Dan saya yakin jika anda mengenal karakter orang, cara berfikirnya, kenderungan pilihannya, inner drivennya, anda menjadi master kehidupan juga. Ilmunya untuk membaca itu banyak kok dan pasti anda sudah punya. May peace be upon us.

Repost : 24 juni 2015

SUKSES ITU BUKAN SAJA MASLAH UANG

SUKSES ITU BUKAN SAJA MASLAH UANG, TETAPI BAGAIMANA MENGENDALIKAN DIRI MEMANFAATKAN WAKTU”

Science To Get Rich



**Lupakan
Keinginan Anda
untuk Mencapai
Kemakmuran
dengan Cepat**

“JIKA ANDA TIDAK BAIK DALAM BERHUBUNGAN DENGAN ORANG LAIN, LUPAKAN KEINGINAN ANDA UNTUK MENCAPI KEMAKMURAN DENGAN CEPAT”

Setiap 3 bulanan , pengasuh Rumah Yatim Indonesia hadir di rumah saya di bilangan radio dalam. Rabu malam minggu lalu sekalian tarawih pertama kami berkumpul. Walau hanya ber 9 namun ini adalah pengurus yang lama berpeluh tanpa pernah berkesah dalam organisasi RYI ini. Kalau lihat dari sejarah yang sejak berdiri ya saya dan pak Aly memang awalnya. Tapi sejak saat itu ada banyak yang memberikan kontribusi yang jauh lebih banyak dan bermanfaat dari kami berdua. Laporan singkat dan selalu informal menjadi ciri kami. Dan dalam laporan singkat tersebut di up date data bahwa anak asuh saat ini tercatat ada 5210 orang, panti yatim di bawah RYIO ada 52 saat ini. Tahun lalu pernah 70 an panti dibawah “underbow” RYI , namun karena satu dan lain hal. Ada saja yang membuat hubungan tidak panjang dengan panti-panti yatim tersebut. Mereka keluar dari bawah payung RYI atau RYI yang keluarkan mereka.

Ada banyak alasan-alasan, dan itulah dinamikanya. Yang penting silaturahmi tidak putus. Bisnis boleh putus. Terkadang karena ketatnya aturan RYI misalnya kami tidak terlalu fokus pada pengajaran agama yang sangat fanatik. RYI memilih yang inclusive terbuka. Namun ada panti yang mengajarkan fundamental dalam pemahaman agama. Sah-sah saja, hal seperti ini secara garis yayasan RYI di kurangi. Kita lebih memfokus anak-anak nanti jadi apa dimana agama adalah bekal dasar.

Kalau di putuskan hubungan bisa juga Karena panti tidak jujuran dari beberapa panti. Hal ini ada saja, dikatakan anaknya 100 padahal hanya 56 orang. Sehingga RYI yang membantu dari jumlah kepala atau anak asuh bisa



BISNIS BOLEH PUTUS. YANG PENTING SILATURAHMI TIDAK PUTUS.

over paid donasinya, dan ini perilaku tidak terpuji. Setelah peringatan dan tetap tidak merapihkan manajemen ya..pastilah pemutusan hubungan. Dan ada juga yang kembali bergabung dan mengikuti disiplin RYI. Gak apa-apa. itu seninya membina.

Laporan berikutnya adalah mengenai yayasan baru untuk membantu saudara-saudara yang bukan muslim. Dan saya sangat setuju untuk hal ini. Yayasan itu di beri nama Yayasan Indoensia Memberi. Banyak sekali donatur yang meminta di salurkan yang bersifat umum, nasionalis, tidak berbasis religi. Maka RYI membuat underbow organisasi tersebut, organisasi baru. Itu kepercayaan yang harus di jaga.

Saya menyetujui, dan ternyata sudah berjalan. Maklum saya ini hanya dewan pengawas saja. Fungsinya hanya di lapor, selama masuk "pipeline" RYI ya lanjut saja. Monggo.

Dan yang terakhir adalah bagaimana meningkatkan donasi. Itu adalah diskusi kami sambil makan malam sederhana plus lesehan di karpet sehabis tarawih di rumah saya yang ala kadarnya menyediakan makanan dan minuman karena rencananya minggu depan tapi mendadak berubah. Salah satu pengurus menyarankan hal yang tidak pernah kami lakukan sebelumnya. Ide nya adalah mengadakan workshop. Bagaimana pakai pak wowiek mengadakan workshop lagi. Dimana keuntungnya setelah di potong biaya di berikan ke RYI. Ide ini dari mas bahri, yang dengan santun mengajukan dalil alasannya. Yang ternyata di setujui oleh semuanya. Tinggal saya yang belum setuju. Kemudian saya berkata, Jadi saya ngajar, saya nyumbang ilmu, peserta dapat ilmu,

peserta beramal, RYI dapat donasi.

Saya dapat akhirat, RYI dapat dunia, lalu peserta dapat dunia dan akhirat. Gitu ya?! Kata saya yang memerlukan pemberian kesimpulan saya tersebut. Semuanya meng-amin, dan berkata insyaAllah seperti itu pak Wowiek. Saya mangut-manggut dan berfikir. Heem , ada waktu nggak saya, ada tempat tersedia nggak buat workshop? Ada peserta yang mau ikut di bulan ramadhan seperti begini? Walahua'lam!

Dalam hati saya berfikir, agaknya saya harus memberikan sesuatu yang berbeda. Karena ini special, acara ini khusus kalau perlu ada ilmu yang hanya keluar di workshop ini.

Kepala saya terus menimbang-nimbang, kayaknya salah satu kunci membuat seseroang menjadi makmur adalah dengan team work. Inilah pertanyaan yang paling banyak dalam inbox FB saya sebulan terakhir ini. Team work terbaik adalah bekerja dengan “dream team”.

Bekerja dengan dream team artinya bergabungnya orang yang terbaik. Bagaimana mencari dan menggabungkan team agar menjadi terbaik. Bagaimana mengenal potensi diri sepertinya bisa menjadi bahan special yang nggak banyak workshop memiliki metodenya.

Kalau saya timbang-timbang, tidak banyak trainer lain yang memiliki caranya. Dan tak banyak mentor yang tahu dan mempraktekan yang mau berbagi. Jadi..saya simpulkan, kayaknya saya akan lakukan. Menurut saya banyak yang akan meluangkan waktu berharga dengan belajar dan beramal. Dan saya harus menurunkan ilmu yang telah terbukti banyak yang telah sukses menjalankannya. Saya harus menyempatkan berbagi di bulan ramadhan. InsyaAllah. May peace be upon us.

Repost : 26 Juni 2015

Janji Kamu Manis

Sekali, Bolehkah

Aku Jadikan

Ta'Jil?

Chamath Palihapitiya. Mungkin tidak banyak yang mengenal namanya, apalagi julukannya “Charlie foxtrot” alias daredevil entrepreneur; pengusaha gila. Namanya saat ini sangat di hormati salah satunya dia menemukan sebuah rumus psikologi social yaitu tentang keinginan manusia untuk “exist”, terkoneksi, yang menyentuh hak dasar manusia bahwa semua manusia diciptakan sama hak nya.

Rumus itu men-destruct merusak tatanan baku dunia social media. Sewaktu dirinya mempresentasikan ide nya, maka seorang pemimpin visioner seperti Mark Zukerberg pun bersedia merombak ulang facebook. Inilah yangterjadi di tahun 2008. Sehingga dalam 1 tahun, di tahun 2009 dari 50 juta pengguna facebook meningkat 750 juta membernya. Dia sendiri bergabung di FB tahun 2005 sebagai VP engineering yang dalam 3 tahun mengusulkan perubahan radikal, membongkat FB ala sosmed terdahulu menjadi baru, yaitu apa yang kita pakai FB sekarang ini.

Saat ini Chamath Palihapitiya sudah tidak bersama facebook lagi namun sudah menjadi seorang venture capitalist yang besar, yang dia bangun selagi dirinya masih bekerja di facebook.

Tulisan yang saya naikan dalam status kali ini sebenarnya repost dari tulisan lama saya, di mana dalam perusahaan Empora yang saya pimpin, setiap saat saya selalu menyapa para manajer dan top leader dengan sapaan email yang biasa disebut Empora CEO Message.



“Merusak adalah pekerjaan utama!” Itu adalah kata-kata provokatif dari Tom Peters, pakar manajemen yang visioner, sekitar 10 tahun lalu. “Tugas utama pemimpin bisnis adalah MERUSAK bisnis.” Sekilas pernyataan itu gendheng. Tapi coba kita lihat, pernyataan Tom satu dekade lalu itu kini

terbukti benar adanya.

Karena hal tersebut tulisan kali ini muncul. Setelah perjalanan bisnis yang panjang bersama-sama team Empora ke beberapa kota minggu lalu, kami mendiskusikan masa depan pemimpin yang akan membangun organisasi Empora dikemudian hari beserta anak usahanya.

Hingga saat ini ada 7 proyek yang akan Empora bangun, pastinya Empora memerlukan minimum 7 orang CEO pastinya masih di tambah manajer berbagai level dan divisi. Dan seperti pertanyaan berikut, bagaimana Empora akan mencari para CEO dan leader yang akan menjadi panglima disetiap proyek tersebut? maka inilah jawaban saya.

Persis seperti dibilang Tom, kini seorang pemimpin bisnis memang tak cukup lagi hanya piaawai membangun bisnis, ia juga harus piaawai "MERUSAK" bisnis. Steve Jobs piaawai "merusak" Apple dari Apple 1.0 yang hampir bangkrut menjadi Apple 2.0 yang gagah perkasa dengan iPod, iPhone, atau App Store-nya. Di Indonesia kita punya Ignatius Jonan yang piaawai "merusak" KAI 1.0 yang lelet menjadi KAI 2.0 yang gesit.

Sebaliknya, perusahaan-perusahaan yang dulu hebat seperti Kodak, GM, Nokia, atau Sony terus-menerus babak-belur mengalami kemunduran karena tak kunjung menemukan CEO yang mampu "merusak" fondasi model bisnis yang kini sudah tak relevan lagi. Karena itu seorang CDO ("Chief Destruction Officer") kini adalah sosok yang paling diburu perusahaan-perusahaan di seantero jagat raya.

Yang sering kita dengar salama ini tentu adalah Chief Executive Officer, Chief Financial Officer, Chief Operating Officer, atau Chief Marketing Officer. Eh... kini ada binatang baru lagi namanya Chief Destruction Officer. Dari arti harafiahnya saja sangat aneh dan "nggak nyambung". Destruction artinya "perusakan" atau "penghancuran". Jadi, kalau CEO bertugas mengelola seluruh strategi dan operasi perusahaan; CFO mengelola keuangan perusahaan; CMO membangun strategi pemasaran; lha si CDO ini tugasnya "menghancurkan" perusahaan.



PERUSAHAAN-PERUSAHAAN YANG
DULU HEBAT SEPERTI KODAK,
GM, NOKIA, ATAU SONY TERUS-
MENERUS BABAK-BELUR MENGALAMI
KEMUNDURAN KARENA TAK
KUNJUNG MENEMUKAN CEO YANG
MAMPU “MERUSAK” FONDASI MODEL
BISNIS YANG KINI SUDAH TAK
RELEVAN LAGI

Sekilas memang gendheng. Tapi jangan salah! Itu semua bukanlah celotehan main-main. Bukan pula gurauan siang bolong para kernet angkot yang sedang menunggu penumpang. Mari pelan-pelan kita coba mencernanya. Lanskap bisnis sekarang ini bergerak dengan kecepatan tinggi secepat kecepatan Cahaya: “chaotic”, “radical”, “turbulent”, “volatile”, “uncertain”, “unpredictable”, dan masih banyak lagi istilah yang digunakan untuk menggambarkannya. Lanskap bisnis yang bergerak dengan kecepatan Cahaya ini bukannya tanpa resiko dan bahaya. Bahayanya sangat-sangat besar. Mau contoh? Layanan surat pos “mati” dimakan killer app baru seperti email, SMS, dan ATM. Kodak yang lebih seratus tahun perkasa kemudian “dihabisi” oleh layanan photo sharing yang diberikan perusahaan start-up anak kemarin sore seperti Instagram. Toko kaset legendaris Aquarius Mahakan di Blok M tutup “dibunuh” platform baru seperti iPod-App Store, menyediakan?!

Untuk bisa survive di tengah perubahan yang kaotik tersebut kuncinya terletak pada satu kata: “PENGHANCURAN”. Untuk sukses di era light-speed changes Kita tak boleh segan-segan menghancurkan sendi-sendi kesuksesan masa lalu kita: “break with the immediate past”. Kenapa? Karena barangkali formula dan sendi-sendi kesuksesan tersebut sudah tak relevan lagi sekarang. Bahkan kalau perlu, Empora harus bisa bengis “membunuh” organisasi kita sendiri, dan kemudian membangunnya kembali menjadi organisasi yang sama sekali baru. Kita tak perlu ragu untuk “menghabisi” model bisnis lama yang sudah tak relevan lagi dengan yang lebih baru dan fresh. Kapanpun, kita harus siap dan tak segan-segan melakukan creative destruction... penghancuran secara kreatif.

Kalau krisis bisa kapan pun datang dan terus “mengintai”, tanpa sinyal, tanpa pemberitahuan, maka creative destruction haruslah menjadi “keseharian” operasi perusahaan kita. Organisasi kita, orang kita, sistem yang kita bangun, budaya perusahaan kita, haruslah memiliki kapasitas dan kepiawaian untuk melakukan creative destruction.

Organisasi Empora haruslah memiliki “alert system” untuk mengendus munculnya krisis, dan kemudian dengan agilitas yang tinggi Empora harus mampu meresponsnya dengan creative destruction yang terkelola secara baik.

Kalau sudah demikian, menjadi jelas bahwa, “winning in the light-speed change era is about survival”. Dan daya survival organisasi kita akan ditentukan oleh kapasitasnya melakukan creative destruction.

Dan kalau kita sepakat bahwa keberlangsungan (sustainability) organisasi adalah tujuan paripurna kesuksesan bisnis, maka kesuksesan itu tak lain adalah sebuah perjalanan panjang dimana kita melompat dari satu creative destruction ke creative destruction yang lain. Persis yang dilakukan Apple, atau Google, atau Amazon.



WINNING IN THE LIGHT-SPEED CHANGE ERA IS ABOUT SURVIVAL

Ingat, sustainability is a journey of destructions; it is a destruction safari for long-term survival.

Untuk sukses melakukan destruction safari kita butuh seorang CEO yang juga seorang CDO. Kita butuh team yang punya satu dedikasi untuk menghancurkan status quo lama, dan membangun “kerajaan baru” di atas puing-puing kehancuran itu, sebuah organisasi yang barangkali sama sekali baru dan fresh.

Pernah beberapa minggu yang lalu, pak Pieter, mitra kita di Area 247 Ketapang Banyuwangi menceritakan bahwa ada pengusaha hotel di Hawaii yang setiap 5 tahun men “demolise” menghancurkan rata hotel yang dibangunnya dan dibangun model baru dengan design baru, penampilan baru. Karena efek psikologi pasar yang merasa kalau “baru” itu lebih bagus. Gagalnya Hilton Hotel (sekarang hotel Sultan), lalu sahid hotel group adalah citra “tua” nya, olds fashion, kaku. Sedangkan merubah hotel sahid atau hotel Sultan ditengah jalan sudirman bisa membuat mereka tak memiliki income pendapatan selama 2 tahun. Untuk itu system “destruction & change” kita adopsi bukan hanya dalam manajemen namun juga dalam design hotel, restaurant, theme park kita dimana setiap saat kita akan merubah seperti pada fasadenya, fungsi nya semua bisa dirubah segera di bangun mengikuti perubahan jaman, dengan tanpa kehilangan moment bisnis. Ini salah satu solusi “destruction & change” yang kita jalankan, termasuk organisasi Empora, selalu dinamis, out of the box, selalu panasaran, selalu mencari terbaik.

Disinilah ke flexible an Empora, baik organisasinya maupun karyanya harus sangat lincah bergerak beradaptasi bahkan dengan menghancurkan hingga rata apapun yang kita bangun dan siap membangun dengan creative karya baru yang sesuai dengan pasar. Inilah juga tipe CEO yang merupakan CDO yang akan membangun Empora kedepan.

Singkat kata, saya setuju 1000% dengan Tom Peters: "DESTRUCTION IS YOUR JOB NO. 1". Dan dari Empora saya bisa pastikan, ke depan akan lahir generasi yang sangat kreatif menghadapi masa depan yang berwarna. Keep curious Empora.

Repost : 28 Juni 2015

JANJI KAMU
MANIS
SEKALI,
BOLEHKAH AKU JADIKAN
TA'JIL ?!



Science To Get Rich