


KIAT SUKSES DAN SELALU OPTIMIS MENJALANI USAHA DALAM SITUASI KRISIS

RIAN MUHAMMAD MUFTI

Di tengah-tengah ombak krisis dalam berbagai bidang kehidupan, banyak orang kehilangan asa dan cenderung dilanda frustrasi. Namun dalam perspektif orang-orang yang berjiwa kewirausahaan atau entrepreneurship, banyak dan ruwetnya krisis-krisis yang muncul justru menjadi "lahan subur" untuk mengembangkan dan mengempakkan sayap-sayap usahanya, baik usaha yang tengah dijalani maupun usaha yang hendak dirintis. Rubrik ini mencoba menawarkan tips-tips dan strategi-strategi dalam menggarap beraneka ragam bidang usaha (tidak terbatas dalam bidang bisnis) dengan bermodalkan jiwa kewirausahaan.

Nama saya Rian Muhammad Mufti. Saya lahir di Sukabumi, 24 Desember 1984. Sekarang saya sekarang kuliah di Universitas Mercu Buana. Saya mempunyai usaha sendiri di bidang *optician* yang letaknya di Sukabumi (Jl. Cagak Cibaraja Rt 01/01 No. 189, Cisaat, Sukabumi, "Optik Hilman") dan Jakarta. Ilmu optik ini saya dapatkan dari ayah yang selalu mengajarkan saya bagaimana tata cara pemeriksaan mata dengan baik agar dapat memenuhi kebutuhan *customer*. Keseriusan dan pengalaman saya dalam menggeluti bidang optik mungkin sudah hampir 6 tahun, sejak 2003 sampai sekarang. Cukup banyak pengalaman yang saya miliki dari bisnis optik ini. Suka dan dukanya

seorang *entrepreneur* adalah dapat melayani konsumen dengan baik dalam pemeriksaan mata sampai memilih kacamata yang konsumen inginkan, apalagi bila sedang banyak konsumen yang membeli kacamata. Tak terelakkan, apabila sudah jarang konsumen yang datang untuk periksa dan membeli kacamata, maka hal itu disebabkan persaingan harga pasar yang semakin meningkat. Namun, saya tidak patah semangat dan terus berusaha dan berpromosi, karena dalam berwirausaha sudah semestinya begitu; mungkin kadang ramai pembeli, kadang sepi. Dibutuhkan kesabaran dalam menghadapi semua itu. Sebagai seorang *entrepreneur*, kedekatan dengan Tuhan menjadi



hal yang tak bisa dinafikan. Kedekatan dengan Tuhan merupakan hal yang mutlak diperlukan. Ini wajar mengingat medan kerja seorang pengusaha yang demikian keras, penuh dengan tantangan, penuh kejutan, baik kejutan yang diharapkan maupun yang sama sekali tak kita inginkan. Bisnis seringkali penuh ketidakpastian. Kendati telah kita hitung secara matang semua rencana, telah dibuat presisif semua strategi, tetap saja hal-hal di luar dugaan seringkali terjadi. Dalam keadaan seperti ini, hanya Tuhan yang mampu menjawab berbagai pertanyaan yang terbersit di benak kita. Dan kita hanya bisa bersandar pada kekuasaan-Nya yang mampu membalikkan keadaan. Kita berharap ia akan memberikan pencerahan di benak kita, dan mengucurkan ide ke pikiran kita.

Suatu ketika saya pernah mengalami penyusutan beberapa cabang *optic*

saya yang letaknya di Jakarta Pusat dan Jakarta Selatan, yang disebabkan kecurangan yang dilakukan oleh beberapa karyawan saya, sehingga saya harus melakukan pemecatan. Namun, dengan kejadian itu saya tidak menjadi mundur, malahan saya berpikir mungkin ini hanya cobaan yang diberikan Allah kepada saya. Walaupun *optic* mengalami penyusutan tapi saya tetap tegar dan sabar, berusaha mengembangkannya lagi, dan memperluas pemasarannya dengan kemampuan yang saya miliki. *Alhamdulillah*, dengan keyakinan dan berusaha serta dan tak lupa berdoa kepada Yang Maha Kuasa, akhirnya *optic* saya yang ada di Jakarta Selatan, walaupun sekarang hanya cuma hanya ada satu, berjalan maju dan lancar sampai sekarang. Untuk itu, apabila kita mengalami musibah atau kejadian apapun, janganlah kita mundur dan

tak berani menghadapi kenyataan karena semua itu hanyalah cobaan yang di berikan Allah untuk mencoba kesabarannya kita agar kita selalu ingat dan bersyukur kepada-Nya.

Lingkungan kerja saya di Departemen Agama, yang letaknya di Jakarta Selatan. Konsumen kebanyakan adalah guru-guru sekolah. Namun, ada juga dari masyarakat. Menanggapi keluhan konsumen harus dengan prinsip pelayanan prima, karena dampak dari keluhan konsumen, apabila tidak segera diatasi, akan menimbulkan citra buruk bagi perusahaan. Perusahaan

akan kehilangan konsumen, misalnya, jika konsumen merasa barang yang diterimanya terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan yang dipesan, barang cacat / rusak, dsb. Konsumen dapat saja mengajukan tuntutan.

Menghadapi keluhan semacam ini, saya berupaya bijaksana, karena bila keliru dalam menangani, akan berakibat fatal. Konsumen merupakan media promosi yang paling jitu. Jika konsumen merasa tidak puas, mereka akan menyebarkan hal yang jelek-jelek tentang perusahaan / toko kita, dengan demikian perusahaan di ambang kehancuran. Oleh karena itu, dalam menghadapi tuntutan semacam ini harus hati-hati. Kita perlu memeriksa lagi apa betul barang tidak sesuai dengan contoh atau cacat/rusak. Apabila barang cacat/ rusak, harus kita periksa lagi, apa betul rusak, apa betul cacatnya itu dari penjualan kita atau karena sebab-sebab lain. Setelah semuanya jelas, baru kita menanganinya. Bila cacat atau rusaknya berasal dari kita (perusahaan), maka perusahaan yang harus menggantinya. Dengan penanganan yang baik, semua akan merasa puas.

Pada dasarnya setiap orang memiliki masalah, apalagi bila mengalami kesulitan keuangan. Semua orang ingin bebas dari masalah, persoalan dan kesulitan. Kita berupaya bangkit dari kekecewaan menuju

kegembiraan, mengubah penderitaan menjadi kebahagiaan lahir dan batin. Masalah kesulitan dan penderitaan itu sebenarnya perlu karena akan memberi peluang untuk menyesuaikannya. Jika kita dapat menyelesaikan, masalah itu sebenarnya bukanlah sesuatu yang mengerikan. Setiap kali ada masalah, sebenarnya di situ terdapat peluang. Tinggal bagaimana kita mampu melihatnya dan menggarapnya menjadi sebuah kesempatan. Apabila melamar menjadi karyawan/pegawai adalah sangat sulit, ini berarti ada peluang untuk mencari pekerjaan di luar. Apa itu...? Jawabnya adalah menjadi wirausaha atau menjadi pengusaha.



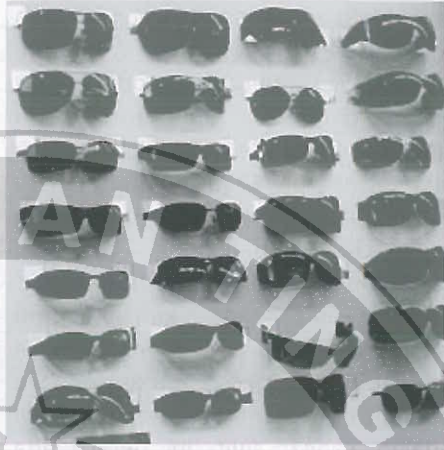
Krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1997 menjadikan orang berpikir bagaimana ia hidup. Ada yang memutuskan berganti profesi sebagai pengusaha demi mengatasi masalah perekonomian keluarga. Menjadi pengusaha juga bukan hal yang sederhana, apalagi orang tua kita menasehati putra-putrinya dengan nasehat yang sebenarnya membuat anak tidak kreatif dan mampu bersaing dengan orang lain. Anak disuruh rajin belajar agar indeks prestasi/IP-nya tinggi, sehingga kelak melamar pekerjaan di perusahaan-perusahaan swasta. Jarang orang tua mendorong anaknya agar menjadi pengusaha seperti saudara-saudara dari etnis Tionghoa.

Untuk menjadi pengusaha, biasanya orang takut gagal, cemas akan diolok-olok orang, karena budaya kita masih menganggap wiraswasta adalah pekerjaan yang kurang terhormat. Dan, yang paling ditakuti adalah faktor resiko. Karena sekali gagal, bagi orang yang tidak berjiwa wirausaha, biasanya akan putus asa. Tetapi bagi orang yang berjiwa wiraswasta, gagal merupakan ujian dan sekaligus wahana latihan untuk mengetahui apa yang salah dari kita dan tidak kita ulangi lagi. Jangan mengukur berapa kali seorang wirausahawan jatuh, tetapi berapa kali dia bangkit. Sebenarnya tidak ada orang yang benar-benar jatuh atau gagal, tetapi dia hanya gagal untuk

mencoba lagi. Apabila ia mau mencoba lagi, pasti ia tidak gagal. Banyak sekali orang terpelajar yang tidak sukses. Hanya kemauan dan ketabahan saja yang paling ampuh.

Jangan melihat krisis sebagai masalah yang tidak bisa diatasi. Meskipun bisnis kita perlu dirampingkan atau kita perlu berganti segmen pasar untuk merespon situasi ekonomi yang sulit ini, tetaplah berpegang pada visi kita. Percayalah bahwa kemunduran ini hanya sementara. Bergeraklah ke arah tujuan kita. Pengusaha umumnya sangat berorientasi pada tujuan, tetapi kadang-kadang pasar yang membuat mereka mati langkah. Buatlah tujuan yang realistis dan lakukan sesuatu langkah maju secara teratur. Meskipun langkah maju itu kelihatannya sangat kecil, tetapi langkah-langkah itu akan mendekatkan kita pada tujuan kita. Ambil keputusan dan jalankan. Situasi yang sulit seringkali membuat orang menghindari masalah dan tekanan yang ditimbulkannya, sambil berharap masalah itu akan hilang sendiri dengan berjalannya waktu. Memecahkan masalah adalah sesuatu kegiatan aktif yang akan berlangsung terus. Membiasakan diri untuk menghadapi masalah dan memecahkannya akan meningkatkan ketegaran kita.

Setiap pengusaha bisa punya banyak cara untuk membangun ketegaran bagi dirinya dan bagi perusahaan



yang dibangunnya. Kuncinya adalah menemukan cara yang paling efektif. Jangan putus harapan. Pandangan yang optimis akan membantu kita berpikir jernih dan memberikan kekuatan untuk menghadapi tantangan demi tantangan. Bila rencana bisnis kita memang bagus, kita pasti bisa melalui setiap krisis dan kembali tumbuh sehat. Amien!

