



**PENGASUH :**  
**DR. A. A. ANWAR PRABU MANGKUNEGARA**

## DAMPAK MENJAMURNYA MINI MARKET

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Saya sangat senang MerPsy memiliki ruang psikologi wirausaha. Karena kebetulan ada yang ingin saya konsultasikan berkaitan dengan usaha saya. Saya seorang pendidik, yang memiliki usaha sampingan meneruskan toko sembako orangtua. Orangtua merintis toko sejak tahun 1984. Alhamdulillah sangat maju. Karena toko sembako tersebut, orangtua bisa pergi haji dan semua anaknya kuliah dengan hasil usaha toko sembako. Namun sangat disayangkan, sejak tahun 2003, beberapa mini market berdiri dekat dengan usaha kami dan anehnya dalam satu gang saja ada dua mini market yang berbeda berdiri. Dengan berdirinya mini market tersebut, ternyata berdampak luar biasa pada pendapatan kami. Sekitar 50% menyusut. Terlebih saya melanjutkan usaha orangtua sejak 2005 tahun yang lalu. Berat rasanya kondisi yang ada sekarang ini. Usaha orangtua yang saya pegang memang besar. Namun ya... namanya sembako paling pembelian kecil-kecilan. Sedangkan mini market disain ruang juga luar biasa, ada AC dan sebagainya.

Pertanyaan saya, bagaimana, Pak, saya bisa terus mengembangkan

usaha orangtua ini, mengingat persaingan sangat ketat dan yang sudah saya terima saja omset menurun sampai 50%? Mohon penjelasannya agar kami pun memiliki motivasi dan kepuasan di dalam wirausaha.

*Wassalam*  
Karnali, Jakarta

### **Jawaban**

Bapak Karnali,

Saya bangga Anda pendidik dan berwirausaha. Pendidik yang berprofesi wirausaha, tentunya akan memiliki kemampuan empati dan memahami situasi lingkungan serta tidak pernah kalah dalam menghadapi tantangan bisnisnya. Bahkan senantiasa mengambil hikmah terhadap kegagalan dan berusaha keras untuk tidak gagal pada permasalahan yang sama atau gagal kedua.

Menjamurnya mini market di lingkungan bisnis Anda, tentu perlu disadari karena ada pengaruhnya, tetapi haruslah membangkitkan kesadaran diri Anda, kreativitas, dan berinovasi. Bahkan peluang untuk bekerjasama dalam pemasokan barang (Coba Anda pikirkan produk/barang apa yang belum ada di mini market, tetapi Anda bisa mengisinya. Misalnya, kue-kue tradisional, kacang mente, kue-kue kering khas daerah, atau produk/barang lainnya yang disukai masyarakat).

Keberhasilan orangtua Anda dengan toko sembakonya perlu Anda analisis secara ekonomi dan spiritual. Mungkinkah karena orangtua Anda memberikan pelayanan sepenuh hati kepada masyarakat? Menentukan harga yang lebih murah dibandingkan toko sembako lainnya? Memberi peluang kepada masyarakat (konsumennya) dengan pembayaran sistim kredit tanpa bunga? Orangtua Anda dikenal sebagai orang yang baik hatinya, orang yang suka menolong, mengambil keuntungan yang wajar dan

dekat dengan Tuhannya?

Rekomendasi :

1. Jika Anda tetap mengembangkan usaha orangtua, maka Anda perlu mengambil pembelajaran INTI atau KUNCI Sukses Bisnis dari orangtua Anda. Selain itu, Anda perlu menentukan harga yang lebih murah dibandingkan mini market, khususnya barang-barang pokok seperti gula, kopi, minyak goreng dan terigu. Hal ini akan memberi kesan bahwa toko Anda "Murah" sekalipun barang-barang lainnya relatif sama atau lebih mahal sedikit daripada mini market.

2. Karena Anda Pendidik dan tentunya mampu berpikir perspektif. Coba analisis kemampuan khusus yang Anda miliki (termasuk istri Anda), kira-kira bisnis apa yang paling menguntungkan bagi kehidupan Anda untuk periode saat ini dan masa yang akan datang. Hal ini karena salah satu keberhasilan bisnis adalah "Minat Yang ditekuni dan Jiwa Bisnis Yang Menyenangkan Diri". Sebaiknya Anda mengikuti training tentang "Business Plan and Entrepreneur Leadership". Semoga Anda Sukses untuk masa mendatang.

## MEROMBAK POLA PIKIR LAMA DENGAN MANAJEMEN YANG BAIK

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Saya memiliki masalah yang terus saya pendam dan saya jalani tanpa mengetahui jalan keluarnya. Saya berlatar belakang keluarga yang sangat berpendidikan dan kebetulan orangtua saya juga seorang yang sangat berpengaruh di masyarakat. Beliau juga seorang pegawai yang juga punya jabatan penting sebagai abdi negara. Saya adalah anak pertama. Orangtua menginginkan saya menjadi pegawai. Namun saya tidak suka bekerja di atur orang

lain. Saya lebih suka menciptakan lapangan pekerjaan sendiri. Pada tahun 2004, saya membuka rental komputer di lahan orangtua saya, dan di tempat yang sangat strategis sekali. Dana yang di keluarkan tidak sedikit.

Saya tentunya mendapatkan bantuan dana pinjaman dari orangtua. Meskipun dipinjamkan saya merasa dukungan orangtua belum maksimal. Karena mereka menginginkan saya menjadi pegawai.

Awal usaha, masih dipertanyakan bahwa sarjana teknik yang memiliki yayasan pendidikan kok kerjanya buka Rental komputer. Imbas dukungan yang tidak maksimal yang disebabkan saya yang tidak memenuhi keinginan orangtua, saya rasakan sampai sekarang. Kami memiliki perbedaan pola pikir yang sangat signifikan. Saya katakan sangat signifikan, karena orangtua memiliki manajemen usaha yang ingin diterapkan di dalam usaha saya. Contohnya, perlu adanya pengaturan keuangan secara ketat uang masuk dan keluar. Orangtua memang memiliki usaha sampingan toko yang cukup besar sejak saya masih sangat kecil. Toko tersebut dirasakan sangat membantu kehidupan ayah di dalam menafkahi keluarga. Tetapi saya merasa tidak nyaman dengan segala sarannya yang harus diterapkan di Rental saya.

Usaha kami berbeda, tentu manajemen di dalam keuangan pun berbeda. Orangtua menginginkan adanya pembayaran secara ketat. Sedangkan saya sangat membebaskan pegawai untuk melakukan aktivitas apa saja di Rental saya dengan alasan bahwa di Rental ada billing yang mengatur ketat keuangan, secara teknis melalui mesin komputer. Perbedaan yang sangat signifikan ini tak pelak membuat kami mengalami konflik. Alhamdulillah, seiring perjalanan waktu dengan kegigihan dan perjuangan, usaha yang saya jalani terus berkembang, yang tadinya cuma 1 lokal yang hanya Rental sekarang menjadi 3 lokal dengan dibukanya Warnet dan Toko Komputer yang sedang menanjak ke tahun ketiga. Saya tinggal dibelakang toko dan bersebelahan dengan orang tua.

Permasalahan lain, adalah di dalam manajemen pengembangan usaha. Pada dasarnya usaha Komputer yang saya kelola memiliki penghasilan yang sangat besar, kurang lebih 25 juta kotornya dan bersihnya adalah 10 juta. 15 juta tentunya diantaranya untuk operasionalisasi peralatan komputer dan memutar modal, serta membayar 4 karyawan. Pendapatan bersih yang saya pegang saya rencanakan untuk pengembangan toko. Namun orangtua "memaksa" saya kredit mobil yang harga cicilannya sangat tidak sedikit. Uang pembayaran cicilan mobil pada awalnya saya rencanakan untuk dialokasikan ke pengembangan usaha, khususnya Toko.

Sekarang saya merasa bahwa saya adalah orang yang boros dan belum mampu memajemen uang dengan sangat baik. Cicilan mobil ditambah ada kebutuhan keluarga kecil saya menjadi kendala demi pengembangan usaha saya selanjutnya, khususnya Toko Komputer yang masih membutuhkan modal untuk menjadi sebuah toko yang komplit/lengkap.

Jadi, pertanyaan saya adalah bagaimana manajemen usaha yang baik agar tidak boros, sehingga saya dapat mengembangkan usaha saya, sedangkan orangtua selalu ikut campur padahal pola pikir kami sangat bertentangan dengan saya? Di mata orangtua, saya merasa, saya tidak pernah dipercaya dan selalu salah dalam manajemen usaha. Bagaimana cara meyakinkan orangtua? Mohon bantuan jalan keluarnya, Pak,... Terima kasih.

Salam,  
Kurniawan, Jakarta

## Jawaban

Saudara Kurniawan,  
Saya senang Anda Sarjana Teknik dan menekuni Wirausaha. Apalagi Anda lebih suka menciptakan lapangan kerja sendiri. Pemuda terpuji seperti Anda sudah saatnya bermunculan di Indonesia. Kasihan bangsa ini sudah terlalu banyak pengangguran intelektual. Permasalahan Anda sebenarnya lebih bersifat psikologis, "Perbedaan persepsi dan komunikasi dengan orangtua".

Saudara Kurniawan, Anda harusnya bersyukur punya orangtua yang "Sangat Menyayangi dan Mendambakan Kesuksesan Hidup Anda". Anda anak pertama dari orangtua pegawai negeri yang punya jabatan penting dan punya bisnis toko relatif besar. Tentu saja Beliau sangat kecewa kepada Anda. Mereka mendambakan kesuksesan Anda pada bisnis besar bukan rental komputer. Atau, kalau mungkin Anda juga pegawai yang punya jabatan penting. Pada umumnya orangtua menginginkan anaknya "harus lebih sukses" atau paling tidak relatif sukses seperti orangtuanya.

Rekomendasi :

1. Anda mulai membuka komunikasi kepada orangtua dengan cara sikap hormat, tutur kata sopan, dan mau menjadi pendengar yang baik tanpa debat. Walaupun Anda mau berpendapat mintalah terlebih dahulu izin berpendapat. Hal ini akan memberikan perasaan senang orangtua Anda (ingat, orangtua Anda itu sangat sayang dan memiliki harapan yang besar kepada Anda sebagai anak pertamanya. Secara psikologis Beliau sangat sensitif terhadap anak kesayangannya. Jadi rasa sayang yang berlebihan dari orangtua sering juga dilampiaskan dengan Sikap Mudah Marah, Sikap seperti tidak percaya kepada Anda). Orangtua "memaksa" Anda mengambil kredit mobil di sisi positifnya sebenarnya dimaksudkan agar Anda bekerja keras untuk berprestasi relatif besar sekalipun cukup memberatkan Anda.

2. Cobalah Anda terbuka dan yakinkan kepada orangtua bahwa

Anda juga punya upaya keras untuk sukses seperti Bapak (orangtua Anda) dan tunjukkan perencanaan program bisnis Anda untuk 5 sampai dengan 10 tahun yang akan datang. Jelaskan rental komputer yang lengkap dan ideal yang akan Anda wujudkan itu. Jika masih terjadi perbedaan pendapat dengan orangtua, secara sopan dan santun mintalah kepada orangtua, "Izinkan Ananda dalam waktu 3-5 tahun ini menekuni bisnis rental komputer." Kalau memungkinkan, Anda juga buat rencana bisnis lain (CV, PT) yang jangka panjang bisa menjadi bisnis besar selain rental komputer. Untuk bisnis lain itu harus diawali dengan analisis SWOT dan mintalah orangtua Anda berpendapat melalui dialog yang saling mau mendengarkan. Begitu pula kemukakan kepada orangtua bahwa Anda mempunyai planning untuk mengikuti training tentang "Manajemen Bisnis, Sukses Hidup, Wirausaha Sukses, Behaviour Managerial Skills, Kepemimpinan Bisnis". Bahkan jika memungkinkan, Anda juga punya program untuk melanjutkan studi S2 program manajemen bisnis agar memiliki perspektif berpikir luas dan memiliki jaringan bisnis (networking) dengan pelaku bisnis di dalam dan luar negeri.

3. Anda perlu pula memberikan pemahaman kepada istri bahwa keuangan bisnis harus terpisah dengan keuangan keluarga. Bahkan upayakan istri menjadi kawan dialog dalam membangun bisnis dan membangun keluarga.

4. Upayakan Anda berhasil menjadi "Partner Dialog" dengan orangtua Anda, maka Anda akan menjadi orang kepercayaan. Tentu Anda akan mendapat support untuk melakukan bisnis besar pada masa yang akan datang. Jadilah anak sholeh dan mampu mengangkat derajat orangtua serta meneruskan cita-cita mereka.