KITAB WAJIB BAGI
PENGUSAHA ZAMAN NOW

SERI
COUPLE PRENEUR

PASANGANMU
PARTNER BISNISMU

RIKY-NDAH
PENGUSAHA DAN TELAH MENCETAK RATUSAN PENGUSAHA

AWAL MULA…..

Tak pernah terlintas sedikitpun dalam benak saya sebelumnya untuk terjun ke dunia bisnis. Kenapa? Ya, latar belakang kedua orang tua adalah karyawan dan guru. Ibarat pepatah *buah jatuh tidak jauh dari pohonnnya*, keluarga saya pun mengalami hal seperti itu. Benar sekali, ketujuh anaknya menjadi guru dan karyawan. Bahan obrolan keluarga pun tidak akan jauh dari dunia guru dan karyawan.

Dari kami tujuh bersaudara, satu orang menjadi guru dan enam orang lainnya merupakan karyawan. Saya sendiri pernah merasakan menjadi karyawan selama 13 tahun. Waktu yang lumayan lama untuk membangun karir. Namun, saya akhirnya memilih menjadi pengusaha.

Kondisi yang sama terjadi juga pada istri saya. Latar belakang kedua orang tuanya merupakan guru mengaji dan petani. Tidak ada setetes pun darah pengusaha pada dirinya. Bahkan rata-rata wanita di lingkungan orang tua istri pergi ke luar negeri untuk menjadi buruh migran alias TKW (tenaga kerja wanita). Kebanyakan orang tua lebih berharap anaknya nanti menjadi guru atau buruh migran di luar negeri.

Lalu mengapa saya dan istri memutuskan untuk menjadi pengusaha saat ini? Sebenarnya banyak alasan yang melatarbelakangi semua itu. Teman-teman silakan lanjutkan membaca tulisan ini sehingga dapat menemukan jawabannya dan juga mengetahui perjalanan kami berdua dari karyawan menjadi pengusaha (*couplepreneur*). Semoga setelah membaca *ebook* ini, teman-teman termotivasi untuk menjadi pengusaha bahkan pasangan pengusaha.

Riky Rich & Ndah Ajah

Salah Niat

Saya menyelesaikan kuliah tepat di tahun 2003 dan memutuskan untuk merantau ke Jakarta dengan satu tujuan, mencari kerja. Yang terbayang dalam pikiran saya hanya bekerja di perusahaan besar serta mendapatkan gaji yang besar pula. Waktu 6 bulan saya habiskan untuk mencari pekerjaan dan akhirnya diterima di sebuah perusahaan besar berskala internasional. Perusahaan yang telah menjadi impian sejak kuliah.

Teman-teman harus tahu ya, kerja di perusahaan besar itu bukan berarti mendapat gaji yang besar juga ya. Namun, bagi saya hal itu tidak menjadi masalah, yang penting ada kebanggaan saat bekerja di sana. Tekanan berat dari atasan tidak membuat saya menyerah, malah menikmati pekerjaan. Bahkan bertemu istri pun karena sama-sama bekerja di satu perusahaan.

Lima tahun bekerja, saya baru bisa membeli rumah sangat sederhana sekali. Rumah dengan ukuran 30/60 itu akhirnya bisa ditempati pada tahun 2008 walaupun masih jomlo. Namanya juga perumahan baru, memang lokasinya masih di perkotaan, dan harganya yang terjangkau membuatnya langsung terisi penuh. Ramainya penghuni perumahan menjadi daya tarik bagi para pedagang keliling.

Saya memiliki satu pedagang langganan saat itu, seorang bapak penjual siomai. Beliau biasanya berkeliling di perumahan dua kali dalam sehari, pertama sehabis asar dan kedua kalinya saat malam hari sekitar jam sepuluhan. Saya sering mengobrol dengan beliau karena sekalian beristirahat. Kebetulan rumah saya terletak paling ujung dan ada pos rondanya juga.

Suatu kali obrolan kami berdua membuat saya tidak bisa tidur malam harinya. Berikut obrolan kami berdua saat itu.

"Bapak, satu panci bisa muat berapa siomai?" Saya iseng bertanya kepada beliau.

"Bisa 400 siomai Dek", si bapak menjawab dengan kalem.

Saya pikir banyak juga, lalu bertanya lagi, "Itu setiap hari habis ya Pak?"

"Alhamdulillah habis, kadang malah sampai 2 panci." Bapak itu tersenyum.

Otak saya langsung menghitung kemungkinan profit yang didapatkan bapak penjual siomai. Jika satu siomai dijual dengan harga Rp1.000,00 saja, maka 400 siomai yang terjual berarti si bapak mendapatkan Rp400.000,00. Kalua yang terjual sampai 2 panci, berarti uang yang didapat Rp800.000,00. Estimasi modal yang dipakai Rp400.000,00 sehingga keuntungannya Rp400.000,00 dalam sehari atau Rp12.000.000,00 dalam sebulan. Alamak, gaji saya per bulan saja kalah! Tiap hari bekerja dengan pakaian rapi dan suka menyombongkan diri karena bekerja di perusahaan besar dikalahkan oleh penjual siomai. Gaji saya hanya Rp3.000.000,00 per bulan, jauh di bawah pendapatan si bapak. Saya lemas seketika dan merasa ditampar bolak-balik sampai tidak bisa tidur. Saking penasarannya, saya mencoba bertanya tentang penjual siomai itu ke penjual gorengan depan perumahan. besoknya saya bertanya lagi sama teman yang jual gorengan di depan perumahan. Alhasil jawabannya tidak berbeda jauh dengan jawaban bapak penjual siomai.

Dari obrolan itu mulai muncul niat saya untuk jualan. Akhirnya tahun 2009 saya memutuskan untuk mulai berjualan dengan dibantu 3 orang teman satu kantor. Salah satunya cewek yang kemudian menjadi istri saya sekarang ini. Dengan bermodalkan sebuah kartu kredit, saya pun membuka distro. *Loh*, kenapa distro? Saat itu sedang ramai-ramainya kaus distro yang keren-keren. Ditambah lagi, saya merasa minder dengan teman-teman sekantor jika hanya membuka gerobak gorengan.

Jadilah status saya berubah dari karyawan *full* menjadi karyawan yang mempunyai usaha sampingan. Hal ini pula yang membuat saya merasa lebih dibandingkan dengan teman-teman kerja di kantor. Merasa lebih pintar, merasa lebih banyak uang, merasa derajatnya lebih tinggi, merasa lebih keren, bahkan merasa lebih baik dari segi apapun. Tanpa disadari sudah muncul sifat somobong pada diri ini.

Tiga bulan pertama penjualan kaus distro, hasilnya lumayan walaupun belum sesuai dengan yang diharapkan. Dua orang teman saya kemudian mengundurkan diri, tinggal saya bersama pacar waktu itu. Setelah berdiskusi yang alot, kami berdua sepakat untuk melanjutkan dan mengembangkan distro. Lalu muncul seorang teman yang merupakan karyawan bank untuk menawarkan pinjaman guna pengembangan usaha. Pinjaman pun cair dengan nilai yang lumayan besar. Tampilan distro dipercantik dan juga produksinya diperbanyak.

Banyaknya produk dan kondisi distro yang ciamik tidak serta-merta mengakibatkan penjualan semakin meningkat. Ada 2 ilmu yang kami benar-benar buta saat itu, strategi pemasaran dan manajemen keuangan. Setelah lebaran tahun itu, penjualan distro menurun tajam. Bahkan pernah satu hari tanpa adanya *closing* satu kaus pun. Kami mencoba untuk menganalisis penyebab dari kondisi yang terjadi saat itu. Diskon besar-besaran sudah diterapkan tetapi tidak ada pengaruhnya sama sekali, yang ada penjualan justru semakin merosot.

Kami berdua dilanda kebingungan, mau bertanya tetapi bingung dan tidak tahu harus bertanya kepada siapa. Sementara itu, banyak teman yang mulai mengejek dan nyinyir dengan kami berdua. Setelah beroperasi selama 1,5 tahun, distro terpaksa ditutup. Kami berdua menyerah, tak ada lagi kesanggupan untuk membayar biaya operasional seperti gaji karyawan, listrik, maupun sewa toko. Keputusan yang sangat berat. Namun, jika terus dipaksakan berproduksi pun malah akan berdampak buruk karena utang terus

menumpuk. Bukannya profit yang didapat tetapi justru tabungan semakin menipis.

> "Niat dan tekad harus dimiliki pengusaha. Apalagi saat memulai usaha yang biasanya berhadapan dengan banya kegiatan untuk mewujudkan rencana bisnis. Niat dan tekad ini dapat dilihat dari keseriusan dan waktu yang diluangkan untuk bisnis. Jika bisnis hanya dijadikan sebagai sampingan, maka niat dan tekadnya belum kuat."
>
> (Alm. Bob Sadino)

Saya pun menyadari hal itu, niat berbisnis belum kuat. Ditambah lagi, niat saya yang sebenarnya menyimpang menjadi sombong. Sebagai muslim, niat benar-benar akan menentukan perbuatan seseorang. Niat salah menyebabkan hasil yang didapat sangat jauh dari harapan. Mungkin ini juga teguran dari Allah lewat pengalaman bisnis pertama saya agar lebih meluruskan niat ini.

Memulai Dari Minus

Tutupnya distro bukan berarti masalah selesai begitu saja. Yang ada masalah baru satu per satu mulai timbul. Pertama, kami berdua sudah mempunyai *planning* menikah tetapi biaya tidak ada sama sekali. Rencana awalnya pada Maret 2012 tetapi dimajukan menjadi Oktober 2011. Kami berdua berpikir kalau udah enggak punya uang, ya mengapa harus ditunda dan menunggu lama lagi. Masalah pertama pun selesai.

Masalah kedua, ditutupnya distro juga meninggalkan tunggakan utang yang lumayan besar. Kami berdua pun terpaksa menyetujui kesepakatan yang dibuat bank, seluruh gaji langsung didebit untuk membayar cicilan. Alasan yang dikatakan oleh pihak bank saat itu bahwa istri saya masih bekerja. Tiga bulan pertama, keadaan masih aman. Setelah itu, muncul pula masalah baru, yaitu tagihan dari beberapa kartu kredit. Nahasnya lagi, waktu itu berbarengan dengan istri yang berhenti kerja karena kontrak yang sudah habis.

Saya pun meminta kepada bagian personalia perusahaan untuk mengganti nomor rekening gaji. Tujuannya tentu saja agar gaji tidak dipotong lagi sehingga saya dan istri bisa makan serta mempunyai biaya hidup sehari-hari. Masalah sisa utang nanti dipikirkan lagi sumber pembayarannya dari mana.

Teman-teman sudah pasti bisa menduga apa yang akan terjadi berikutnya. Nomor rekening bank yang berganti otomatis menyebabkan tagihan KTA atau Kredit Tanpa Agunan dan juga kartu kredit saya tidak terbayarkan dengan *full*. Saya hanya bisa membayar ala kadarnya saja. Rumah pun menjadi sasaran *debt collector*, tiap hari ada saja orang yang datang ke rumah untuk menagih utang. Istri pun saat itu sampai pingsan tiap didatangi *debt collector*, bahkan jadi tidak pernah keluar rumah karena takut. Tetangga juga sudah mulai kasak-kusuk menggosipkan kondisi rumah tangga kami. Lingkungan rumah terasa seram dan mencekam sekali.

Tidak berhasil mendapatkan saya di rumah, para penagih itu beralih menuju ke pabrik. Hampir setiap hari ada saja yang menelepon ke pabrik untuk mencari saya guna menagih utang. Bekerja menjadi tidak nyaman, pulang dari tempat kerja juga tidak nyaman. Kondisi seperti ini membuat otak saya berpikir keras. Saya benar-benar enggak mau selamanya seperti itu, ditagih utang ke mana dan di mana saja. Harus ada sesuatu yang saya lakukan, mau enggak mau ya jualan lagi untuk mencari penghasilan tambahan guna mencicil utang.

Alhamdulillah, bantuan yang tidak disangka-sangka banyak berdatangan ke saya. Teman-teman yang mempunyai produk meminta saya dan istri untuk menjualkannya. Mulai dari jahe merah, peyek kacang, bermacam-macam *snack*, bahkan es krim instan. Dari pagi sampai magrib saya kerja di pabrik, lalu setelah magrib sampai tengah malam keliling Karawang untuk menitipkan peyek ke warung-warung kuliner pinggir jalan. Tidur hanya 3 jam sehari sudah kebiasaan bagi kami, padahal istri saat itu sedang hamil.

Keadaan sedikit membaik setelah anak pertama lahir walaupun utang semakin bertambah banyak karena bunganya selangit. Koperasi tempat kerja saya meminta untuk mengisi menu sarapan bagi karyawan seperti nasi goreng dan aneka gorengan setiap hari. Tanpa banyak pikir penawaran itu pun saya terima karena istri juga menyanggupinya. Istri hanya bisa membuat gorengan, sedangkan untuk nasi gorengnya saya yang membuat sekaligus mengajari istri juga. Setiap pulang kerja langsung berbelanja semua bahan dan bumbu yang diperlukan. Sesampainya di rumah saya membuat adonan dan bahan untuk gorengan serta nasi goreng. Jam 3 dini hari, kami berdua bangun tidur lalu memasak bahan-bahan yang sudah disiapkan. Saya berangkat kerja jam 6 sambil membawa makanan yang akan dititipkan ke koperasi kantor.

Jualan semacam itulah yang mempertahankan hidup kami selama 2 tahun ke depannya. Kami sekeluarga bisa makan dari hasil jualan, gaji pun digunakan untuk membayar cicilan. Tahun 2014 terjadi pergantian manajemen

di perusahaan saya, hal itu membuat saya berpikir untuk terus bekerja sambil bisnis atau fokus bisnis saja. Saya pun berdiskusi dengan istri dan akhirnya memilih untuk *resign* dari kerjaan dan fokus berbisnis. Istri langsung setuju dengan pilihan itu karena saat *resign* ada sedikit uang pesangon yang bisa digunakan untuk membayar utang, ya minimal bisa melunasi rumah.

> "Saat memulai bisnis, ya mulai saja. Jangan ditunda! Saat Anda yakin untuk memulai bisnis, maka peluang berhasil tentu saja ada."
> (Kari DePhillpis, CEO The Content Factory)

> "Dalam meniti jalan menuju kesuksesan bisnis, kita akan tersadar bahwa pebisnis sukses itu bukanlah orang yang sering merengek dan mengeluh."
> (Jack Ma)

Hal ini saya tanamkan dalam jiwa sehingga saya dapat bangkit berbisnis walaupun dengan modal yang minus, bukan nol lagi. Lelah dan capai dalam bisnis itu pasti tetapi masih ada harapan dan target yang harus dicapai. Oleh karena itu, semangat berbisnis tidak boleh padam dalam diri.

Muslimah Millionaire

Alhamdulillah, ucapan syukur selalu saya usahakan terlantun dalam setiap perkataan dan perbuatan. Rasa syukur paling besar bahwa setelah *resign* saya bisa melunasi rumah dan beberapa kartu kredit. Beban sedikit berkurang tetapi saya tidak mau terlena sedikitpun, maka harus punya *planning* berikutnya tentang usaha apa lagi yang akan dijalankan. Saya selalu mengobrol dengan istri tentang usaha yang akan kami lakukan. Beberapa kesimpulan yang kami dapatkan setelah obrolan itu adalah:

1. Berjualan hijab dan busana muslim.
2. Tidak menyewa ruko dan dikendalikan dari rumah saja.
3. Bisa dikerjakan secara *online*.

Kami berdua mencari *supplier* hijab dan busana muslim di *google*. Beberapa *supplier* sudah bekerja sama dengan kami, lalu ada juga yang rontok karena merasa tidak cocok dan pernah juga ditipu. Akhirnya, kami menemukan satu *supplier* hijab yang saat itu dirasa istri cocok banget dan kami langsung mendaftar jadi *reseller*-nya.

Setelah sebulan menjadi *reseller*, kami diajak *kopdar* atau kopi darat oleh distributor. Pertemuan pertama itu dilaksanakan di Cikarang. Saat bertemu, ternyata distributor kami adalah seorang wanita muda. Saya memperhatikan bahwa beliau seorang yang sangat optimis, mempunyai impian besar, dan mau mengajak mitra-mitranya untuk mempunyai impian besar juga. Kesuksesan itu harus diraih bersama-sama, bukan hanya distributor saja. Dan satu lagi kelebihannya, beliau ini tidak rugi untuk *sharing* ilmu. Beliau yang sekarang menjadi mentor saya, Kak Diaz Adriani. Saya terkesan banget sama beliau, sampai di perjalanan pulang, saya berpesan ke istri "Ikutin aja Kak Diaz, papa percaya kalau kita benar-benar belajar dan mengikuti arahan beliau, insyaallah beliau sukses, kita juga akan sukses".

Keberadaan mentor bisnis merupakan sesuatu yang penting. Anda tahu Tony Fernandes? Ya, beliau merupakan pendiri maskapai AirAsia. Maskapai diakuisisi oleh Tony dari DRB-Hicom, sebuah konglomerasi dari Malaysia yang sedang dalam kesulitan keuangan di Desember 2001. Tony tidak membutuhkan waktu lama untuk membalik kondisi keuangan AirAsia, bahkan juga memperluas jaringannya sampai Singapura, Thailand, Filipina, dan Indonesia.

Keberhasilan Tony Fernandes tidak lepas dari tangan mentornya, yaitu Richard Branson, pendiri Virgin Groups. Richard sering memberikan mentoring kepada Tony saat dia masih bekerja sebagai auditor di Virgin Atlantic daan juga pengendali keuangan di Virgin Records tahun 1987-1989. Kemampuan meluaskan jaringan serta budaya terbuka dan inovatif didapatkan Tony dari Richard. Bahkan Richard Branson yang cemerlang dengan bisnisnya itu juga memiliki seorang mentor bernama Sir Freddie Laker.

> "It's always good to have a helping hand at the start. No matter how incredibly smart you think you are, or how brilliant, disruptive or plain off-the-wall, your new concept might be, every start-up team needs at least one good mentor."
>
> (Richard Branson, Founder Virgin Groups)

Tony Fernandes, Richard Branson, dan juga Sir Freddie Laker merupakan sebuah contoh dari berhasilnya mentoring bisnis, tentu saja banyak contoh lainnya. Mentoring bisnis memberikan banyak keuntungan, terutama bagi pebisnis pemula, seperti menghindari kesalahan yang sama, mendapatkan ilmu yang bersumber dari pengalaman langsung praktisinya, menambah kepercayaan diri, mendapatkan motivasi dari orang yang memiliki visi sama, serta bisa memperluas jaringan.

Kembali lagi ke cerita saya. Dari pertemuan pertama kami berdua dengan distributor itu lahirlah suatu komunitas jualan yang mempunyai konsep *marketing with love* dengan nama Muslimah Millionaire (MM). Tujuh tahun perjalanan Muslimah Millionaire, produk yang dijual mulai dari hijab, kosmetik, dan suplemen dengan beberapa *supplier* sampai akhirnya hanya fokus ke suplemen dan *skincare* dari satu *supplier* saja dengan brand British Propolis atau banyak dikenal dengan nama BP. Nama komunitas juga berubah dari Muslimah Millionaire menjadi Meluaskan Manfaat karena tidak hanya perempuan yang ada di komunitas tetapi ada juga lelaki.

Kegiatan komunitas Meluaskan Manfaat yang baru, tidak hanya berfokus pada jual-beli saja, melainkan juga banyak program lain yang bermanfaat. Beberapa kegiatan yang diadakan komunitas ini antara lain program *couplepreneur*, SJM atau Sedekah Jumat Mulia, *remind* duha, umrah berjemaah, kurban berjemaah, dan lain-lain. Komunitas ini seakan-akan keluarga baru bagi kami berdua, betapa banyak sekali manfaat yang didapatkan, terutama menjaga semangat untuk terus berbisnis dan juga menebar kebaikan kepada sesame.

Berkat bimbingan dan juga arahan dari Kak Diaz Adriani, kami berdua menjadi *couplepreneur* yang hebat. Banyak prestasi yang didapatkan oleh kami selain keuntungan dari penjualan tentu saja. Kami berdua selalu menjadi distributor terbaik dan juga *The Best Couplepreneur* selama 7 tahun berturut-turut, itu merupakan suatu prestasi besar. Kami layaknya seperti sebuah paket yang tidak dapat dipisahkan sama sekali, di mana ada Ndah, di situ pasti ada Riky. Kami berdua bahu-membahu membesarkan nama Meluaskan Manfaat (MM) sampai Karawang mempunyai mitra terbanyak saat ini.

Bagaimana saya dan istri bisa menjadi *couplepreneur* terbaik selama ini? Apa saja saja yang kami lakukan dan dihindari untuk menjadi *couplepreuner* sukses? Dan mungkin masih banyak lagi pertanyaan di benak Anda tentang kami berdua. Saya akan membongkar dalam *ebook* depan Anda tentang semua

rahasia yang telah kami lakukan sampai saat ini. Silakan dibaca dengan teliti sampai selesai ya.

Couplepreneur

Istilah *couplepreneur* ini muncul seiring semakin banyaknya orang yang terjun ke dalam bisnis online. *Couplepreneur* sendiri berasal dari 2 kata yang digabung, yaitu *couple* berarti pasangan serta *entrepreneur* berarti pengusaha. Jadi, couplepreneur definisinya adalah wirausaha bersama pasangan dan pasangan ini maksudnya adalah suami-istri.

Sebenarnya istilah ini sudah ada sejak lama karena di negara-negara maju seperti Amerika, Jepang dan beberapa negara Benua Eropa, kegiatan bisnis seperti ini sudah menjadi hal yang biasa. Suami dan istri saling bekerja sama membangun bisnis yang tujuan utamanya adalah untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Inilah yang saya jalani bersama istri mulai dari tahun 2014 sampai sekarang. Memulai bisnis dari minus sampai akhirnya bisa sebesar ini merupakan suatu hal yang tak pernah dibayangkan dan juga di luar pikiran kami. Kehidupan jauh berubah, baik keluarga kami, orang tua, serta mitra-mitra bisnis. Allah Maha Besar yang selalu mewujudkan impian-impian kami.

Mengapa Harus Jadi *Couplepreneur*?

Seperti halnya menjalani hidup di dunia, dalam berbisnis pun tidak semua orang betah hanya sendiri menjalaninya. Sering kali beberapa orang mencari partner untuk bersama-sama membangun sebuah bisnis agar bertahan lama. Entah, itu karena faktor modal, maupun keahlian. Namun, memilih

partner bisnis itu bukan sesuatu yang mudah juga. Partner bisnis itu sama seperti pasangan hidup, dalam proses memilihnya, Anda harus harus benar-benar teliti dan selektif. Jika Anda telah salah memilih, jangankan berkembang, yang ada bisnis justru malah hancur berantakan.

Berdasarkan pengalaman saya, ada beberapa hal yang perlu Anda perhatikan dalam memilih partner agar bisnis berjalan sesuai dengan harapan, yaitu:

1. Pilih yang Memiliki Kepribadian Saling Melengkapi

Ada yang ingin memiliki bisnis dan mempunyai modal tetapi tidak memiliki keahlian. Ada yang memiliki jaringan luas tetapi tidak tahu cara memulai bisnis. Ada yang memiliki keterampilan misalnya dalam pemasaran, tetapi tidak tahu dari mana mendapatkan modal. Namanya juga manusia, tidak ada yang sempurna. Ada yang supel dan mudah kenalan dengan orang lain, sedangkan lainnya sulit akrab, bahkan untuk mengajak berkenalan saja takut. Ada yang pintar berbicara sampai mempengaruhi orang lain, sedangkan lainnya untuk berbicara depan banyak orang malah banjir keringat. Tidak ada seorang hamba yang memiliki keahlian dalam berbagai bidang. Ketidaksempurnaan itulah yang disebut saling melengkapi. Sandal saja tidak bisa dipakai jika sebelah kiri semua.

Seperti halnya memilih pasangan hidup, ada yang bisa berlaku seperti air yang mendinginkan saat salah satunya panas menjadi api. Jika keduanya adalah api, tak bisa dielakkan lagi maka akan membakar habis apa saja. Sebaliknya, jika keduanya berupa air, dijamin tak akan bisa membendung arus yang bergejolak. Begitu pula dalam berbisnis. Jika keduanya memiliki keahlian yang sama, keduanya akan saling berkompetisi daripada bekerja sama.

2. Pilih Sosok yang Cakap dan Bertanggung Jawab

Tugas bisnis tidak bisa dilakukan sendiri, maka Anda perlu memilih partner bisnis yang cakap. Baik dalam hal reputasi, kejujuran, maupun keahlian. Anda tidak bisa menyerahkan amanah berat untuk seseorang yang kurang cakap karena menyangkut masa depan bisnis. Dengan memilih partner bisnis yang sesuai, Anda tidak akan gelisah menyerahkan urusan bisnis kepadanya. Anda harus memastikan bahwa dia memiliki komitmen kuat dan bertanggung jawab. Boleh saja melakukan wawancara sederhana sebelum memutuskan seseorang sebagai mitra bisnis sekalipun itu kawan Anda.

Mitra yang dipilih harus berdasarkan kriteria harapan Anda. Jika Anda melakukan wawancara, maka pertanyaan harus sesuai dengan kecakapan maupun kompetensi yang dibutuhkan. Anda tidak bisa memilih partner denga nasal-asalan saja, apalagi tanpa kriteria tertentu.

3. Bisa Dipercaya dan Diajak Bekerja Sama

Setelah memiliki partner bisnis, Anda tidak bisa berjalan sendiri. Anda tidak bisa lagi seenaknya bekerja, menyusun strategi, atau mengambil keputusan tanpa mendiskusikannya kepada sang partner. Pola kerja sudah berubah, Anda tidak boleh egois. Bisnis saat ini sudah milik bersama.

Anda harus mulai mendelegasikan beberapa tugas yang biasa ditangani sendiri kepada partner agar dia pun leluasa mendapatkan kesempatan ikut mengembangkan usaha. Oleh karena itu, penting sekali bagi Anda untuk mencari seseorang yang bisa dipercaya dan mudah diajak bekerja sama. Saling percaya antarmitra bisnis mutlak diperlukan demi kemajuan usaha. Tanpa rasa saling percaya, lebih baik tidak memulai untuk menjalin kerjasama.

4. Loyal dan Terbuka

Pilih partner bisnis yang siap menerima kritik dan masukan. Tidak mudah *baper* saat Anda menegurnya atas sebuah kesalahan. Dalam bisnis, semua harus profesional. Tempatkan segala sesuatu dalam bisnis secara proporsional. Jika ada masalah yang mengganjal, maka harus saling terbuka dan diselesaikan secara bersama. Partner yang loyal akan memudahkan Anda dalam mengembangkan bisnis yang dirintis.

5. Memiliki Kesamaan Visi dan Misi

Hal terpenting ketika memilih partner bisnis, Anda harus memastikan adanya kesamaan visi dan misi sebagai fondasi bisnis yang kuat. Bagaimana bisa membuat bisnis maju dan berkembang jika tidak sejalan? Pastinya, konflik kepentingan akan terus muncul tanpa berkesudahan dan itu sangat berpengaruh pada perkembangan bisnis nantinya.

Alasan-alasan di atas yang menyebabkan saya memilih istri menjadi partner bisnis. Semua alasan untuk memilih partner bisnis sudah ada pada istri. Memiliki misi dan visi yang sama serta sudah mengetahui kelebihan maupun kekurangan masing-masing sehingga mudah untuk saling melengkapi. Tak ada keraguan sedikitpun pada istri.

Couplepreneur dan Konfliknya

Menjalankan bisnis berdua dengan pasangan sangat memudahkan kita dalam mencapai impian. Kalau kata orang, kuantum rezeki berlaku di sini. Faktanya, kadang tidak seindah seperti yang dibanyangkan. Jangankan urusan bisnis, urusan rumah tangga saja kadang bahkan sering selisih pendapat, pasti ada berantemnya. Sering sekali masalah keluarga langsung terbawa ke bisnis atau sebaliknya. Jadi, masalah yang dihadapi *double*. Saat sedang bermasalah dalam bisnis, bawaannya selalu emosi dan anak pun jadi terbawa-bawa.

Bermitra bisnis dengan pasangan sendiri sebenarnya bukan menjadi pilihan yang terbaik. Terkadang karena sudah tahu karakter masing-masing, saat mencari solusi untuk masalah bisnis membutuhkan waktu yang lebih lama. Apalagi saat ego pribadi sedang naik-naiknya, tak akan ada yang mau mengalah demi menemukan sebuah solusi. Namun, kalau sudah menemukan celah dalam mengatasi ego pasangan, solusi permasalahan akan semakin cepat ditemukan.

Lalu bagaimana solusinya supaya tidak terjadi hal yang demikian? Berikut yang saya lakukan bersama istri untuk mencegah hal-hal tidak diinginkan terjadi dalam bisnis kami:

1. Tidak Ada Kejelasan Peran

Hubungan bos dan karyawan biasanya tamapk jelas dalam sebuah perusahaan tetapi tidak demikian jika yang menjadi mitra bisnisnya adalah pasangan. Untuk menentukan siapa atasan dan bawahan kadang sulit sehingga tidak ada kejelasan tanggung jawab siapa mengerjakan apa. Akhirnya, saling bergantung satu sama lain yang tentunya akan berpengaruh pada kelangsungan jalannya bisnis.

Jangan sampai ada ketidakjelasan status dan semua merasa punya kepentingan dan tanggung jawab yang sama pada bisnis tersebut. Jika untuk mencari solusi dari masalah yang kecil dalam bisnis atau membuat sebuah keputusan kecil selalu diperdebatkan dan didiskusikan (maklum, namanya juga *couplepreneur* hehehe), maka akan menghabiskan waktu dan tenaga. Benar juga ya, kalau *printilan-printilan* kecil harus selalu didiskusikan dan diperdebatkan, alhasil akan menimbulkan potensi masalah menjadi besar.

Untuk itulah harus ada *mas'ul* (pemimpin) atau posisi yang memutuskan dalam bisnis. Analoginya sederhana saja, bisnis itu sama juga sepertia sebuah perjalanan yang harus ditapaki tahap demi tahap. Jika sebuah kelompok akan mengadakan perjalanan atau *safar*, maka Rasulullah SAW mengajarkan kepada kita agar memilih seorang *mas'ul*. Apa tujuannya? Tentu saja agar ada yang memutuskan sesuatu atau memberikan solusi manakala terdapat perselisihan pendapat dalam perjalanan.

Jadi, mulai dari sekarang bagi Anda yang menjalankan bisnis bersama pasangan harus menentukan siapa yang menjadi direktur dari bisnis tersebut. Bisa suami, bisa pula istri, enggak masalah siapa aja. Ingat! Yang namanya supir itu satu, yang namanya pilot itu satu, dan juga yang namanya nahkoda itu satu. Saya menyarankan agar yang menjadi peminpin tetap suami karena walau bagaimanapun mencari nafkah adalah tanggung jawabnya. Anda pun harus membuat struktur perusahaan dengan jelas walaupun baru memiliki 2 orang karyawan saja. Anda minimal sudah mempunyai gambaran yang jelas apa yang harus dilakukan tentang bisnis yang dijalani ke depannya, terutama berkaitan dengan pengembangannya.

2. Pembagian *Jobdesc* yang Jelas

Berkaitan dengan *jobdesc*, saya dan istri dari awal sudah menyepakati batasan-batasan kerja. Komunitas Meluaskan Manfaat (MM) Karawang sedari awal memiliki mitra hampir 100% perempuan sehingga untuk bagian

pembinaan mitra dan pendekatan secara personal dilakukan oleh istri. Sedangkan saya sendiri bertangggung jawab terhadap hal-hal teknis seperti mencari mitra baru, melakukan pembinaan teknis mitra, keuangan, dan lain-lain. Seiring berjalannya waktu, kami berdua tidak dapat mengerjakan semuanya berdua saja. Akhirnya, kami merekrut beberapa karyawan. Sebagian pekerjaan saya dan istri sudah didelegasikan ke karyawan. Saya bertanggung jawab atas semua kegiatan Meluaskan Manfaat (MM) Karawang sebagai direktur dan istri sebagai wakil direktur.

Manajemen bisnis yang saya terapkan dalam bisnis ini adalah dengan selalu menjaga pekerjaan masing-masing sesuai dengan *PIC*-nya. Semua harus memahami tugas dan tanggung jawab masing-masing, tidak boleh saling mengganggu. Tidak ada *baper-baperan* dalam mengambil keputusan. Intinya, setiap orang boleh memberikan masukan tetapi intervensi tidak boleh. Semua harus saling menghargai dan menghormati setiap keputusan yang sudah diambil, tidak boleh saling menyalahkan satu sama lain. Selain itu, saya juga menganggap semua merupakan keluarga, perbedaan posisi hanya saat di kantor saja.

3. Pilih Pasangan Resmi Sebagai Partner Bisnis

Pasangan yang sudah resmi menikah saja rawan terjadi konflik, apalagi pasangan yang belum resmi menikah. Oleh karena itu, pastikan mitra bisnis yang Anda gandeng adalah pasangan hidup yang sudah resmi menikah, bukan pacar. Saat Anda menjadikan pacar sebagai mitra bisnis, risiko terjadinya konflik akan lebih besar ketimbang pasangan yang sudah resmi menikah. Belum lagi kalau putus, risiko bisnis berhenti total akan mungkin terjadi. Pacaran itu hanya hubungan semu, jangan sampai Anda lanjutkan menjadi hubungan bisnis!

4. Berpotensi Untuk Bersikap Tidak Profesional

Berbisnis dengan pasangan kerap memiliki potensi untuk bersikap tidak profesional. Tak jarang Anda melibatkan emosi dan perasaan dalam mengambil keputusan seperti rasa cinta maupun kasihan. Apalagi jika terjadi konflik antarpasangan. *Mood* akan berubah-ubah sehingga mempengaruhi tindakan yang tentunya akan berpengaruh juga pada perkembangan bisnis ke depannya.

Pisahkan urusan pribadi dengan pekerjaan Anda. Jangan terbawa pada suasana pasca konflik dengan pasangan sehingga berpengaruh pada tindakan pengambilan keputusan. Jangan biarkan emosi menyetir hati dan pikiran yang bakal menyulut konflik tak berkesudahan.

Begitu juga dengan rasa cinta, sayang, dan kasihan terhadap pasangan. Jangan sampai hal tersebut menjadi kelemahan dalam usaha membangun fondasi bisnis. Tempatkan semuanya sesuai dengan porsinya. Jika salah satu melakukan kesalahan, jangan ragu untuk menegur dan memberi *punishment*. Yang penting disampaikan dengan cara baik-baik. Sebaliknya, berikan bonus atau *reward* jika pasangan Anda membuat prestasi yang menghasilkan keuntungan perusahaan.

Sikap tidak profesional tersebut juga bisa terjadi dalam hal perputaran keuangan. Biasanya, karena merasa berhak sehingga pasangan seenaknya saja menggunakan laba atau modal untuk kepentingan pribadi. Akhirnya, keuangan keluarga dan usaha pun tercampur yang bisa mengancam keberalngsungan jalannya bisnis.

5. Tidak Ada Perjanjian Tertulis

Perjanjian tertulis sangat penting dimasukkan ke dalam rencana bisnis sebagai pedoman pencatatan tentang aturan main menjalankan bisnis. Namun, ketika berbisnis dengan pasangan, hal ini kerap terlupakan. Alasan yang sering diungkapkan itu karena berpartner dengan pasangan dan saling percaya

sehingga perjanjian tertulis itu pun diabaikan oleh para pemilik bisnis. Akhirnya, ketika terjadi konflik, bisnis menjadi oleng tak jelas arahnya ke mana ibarat kapal kehilangan navigasi.

Bahagialah Anda yang bermitra bisnis dengan pasangan dan berjalan lancar. Sungguh menyenangkan saat keluarga dan bisnis berjalan lancar menuju arah yang diharapkan. Bagi yang belum mempunyai mitra, coba tanyakan pasangan Anda apakah mau menjadi tandem bisnis. Semoga teman-teman menemukan mitra bisnis yang tepat.

6. Satu Mentor, Satu Ilmu

Ini sering menjadi masalah dalam berbisnis, dimana suami dan istri berbeda guru bisnis. Biasanya awal-awal memang tidak kelihatan pengaruhnya tetapi jika bisnis sudah membesar akan dapat mempengaruhi jalannya bisnis. Coba Anda bayangkan! Bagaimana jika dalam 1 padepokan terdapat 2 jawara atau 2 pemimpin? Yang ada suasana padepokan akan terasa panas, perseteruan diantara anggota padepokan taka akan berhenti dengan cepat. Gesekan pun akan terjadi terus-menerus.

Masing-masing guru, *coach*, maupun mentor itu mempunyai kelebihan dan keunikan masing-masing. Anda tidak bisa mengambil semua kelebihan dari tiap mentor itu dengan cepat. Jadi, jika Anda ingin bergerak cepat dan menghindari terjadinya gesekan ataupun konflik dengan pasangan yang menjadi partner bisnis, maka bergurulah hanya pada satu diantara mereka, belajarlah sampai habis dan menguasai ilmunya. Walaupun nantinya akan terjadi perbedaan pendapat, Anda dan partner sudah mengetahui ke mana harus mengadu serta tempat diskusi untuk mencari solusinya. Mentor saya seorang motivator lima benua, Ippho Santosa selalu berkata dan menyampaikan sebuah nasihat, "Anda harus FOCUS, f*ollow one coach until succsess*."

Sukses Menjadi *Couplepreneur*

Siapapun yang menjadi partner Anda dalam bisnis, tentu saja tujuan yang ingin diraih adalah sukses dan tetap berumur panjang. Sukses dalam bisnis dan juga keluarga akan menjadi kebahagiaan yang tiada terkira bagi *couplepreneur*. Namun, jalan yang ditempuh untuk mencapai kedua hal tersebut tidak akan mudah. Berikut saya akan menyampaikan langkah-langkah yang harus dijalani untuk mencapai kesuksesan menjadi *couplepreneur*. Silakan Anda simak dan tentu saja untuk dipraktikkan dengan segera ya.

1. Membentuk Tim untuk Mengatur Manajemen

Jika bisnis semakin besar dan tidak memungkinkan lagi untuk dikerjakan hanya berdua saja, maka Anda mau tidak mau harus merekrut sekelompok tim profesional yang andal dalam manajemen perusahaan. Keberadaan tim manajemen yang rapi akan membuat Anda dapat melihat perkembangan bisnis dari hari ke hari. Pengelolaan keuangan akan semakin jelas dan rapi, enggak ada lagi namanya uang keluarga belanja kebutuhan rumah menyasar ke rekening perusahaan ataupun sebaliknya. Keuntungan bisnis akan tetap diam dalam rekening perusahaan. Kemudian saat terjadi konflik tidak akan berpengaruh pada lajunya perusahaan.

Perekrutan tim manajemen ini tentu sesuai dengan kebutuhan bisnis. Anda harus benar-benar merekrut orang yang pas untuk posisi tepat. Salah rekrut orang maupun tim justru akan menimbulkan konflik baru yang dapat membesar menjadi konflik keluarga. Anda harus berdiskusi dengan pasangan untuk menentukan kriteria orang yang direkrut dan memutuskan siapa saja yang diterima nantinya.

2. Hindari Sikap Saling Menyalahkan

Jika terjadi kendala dalam bisnis, maka jadikan itu sebagai risiko atau kerugian bersama. Jangan saling menyalahkan satu sama lain atas kerugian tersebut! Semakin tinggi pohon, semakin kencang pula angin yang akan menerpanya. Yang harus Anda lakukan adalah saling introspeksi dalam segala hal, rencana bisnis yang telah dibuat, eksekusi dari rencana tersebut, strategi yang dijalankan, hubungan dengan pasangan, hubungan dengan pelanggan, hubungan dengan Sang Khalik**,** dan lain sebagainya. Hubungan yang harmonis dalam keluarga diharapkan dapat diterapkan juga dalam bisnis, terutama saat menghadapi masalah besar yang mengancam keberlangsungan bisnis.

Begitu pun kalau yang terjadi sebaliknya, saat bisnis semakin maju dan sukses. Bisnis yang semakin besar, tentu saja akan seirama dengan besarnya risiko yang akan datang. Seluruh risiko itu harus dihadapi bersama. Tetap kompak, saling berpegangan tangan, dan saling menguatkan serta meneguhkan satu sama lain. Ibarat gerbang kokoh yang melindungi benteng agar tidak mudah goyah. Kesuksesan bisnis merupakan kesuksesan bersama, semua memiliki peran dan juga bagian yang menyebabkannya semakin maju. Tiap orang tidak boleh mengklaim bahwa hanya dia saja yang berperan.

3. Diskusi dan Saling Terbuka

Jangan pernah ambil keputusan sendiri dalam hal kepentingan bisnis! Anda harus selalu berdiskusi dan meminta pendapat atau masukan kepada pasangan demi keberlangsungan bisnis bersama, apalagi saat masalah besar sedang melanda. Jika salah satu mendapatkan kesulitan, tidak ada salahnya dikomunikasikan. Saling membantu satu sama lain juga saling memantau pekerjaan untuk meminimalkan kesalahan. Intinya saling *support* dan memberikan perhatian lebih dalam menjalankan bisnis.

Keputusan penting dalam bisnis harus diketahui bersama, bahkan baiknya diputuskan bersama. Sama halnya dalam menjalani biduk rumah tangga, bisnis pun menuntut transparansi. Jika Anda berdua terlihat tidak kompak dalam bisnis, maka akan berefek kepada tim manajemen. Mereka akan merasa serba salah dan tidak enak di kantor.

4. Tidak Memaksakan Kehendak

Hal paling penting dalam berbisnis adalah tidak memaksakan kehendak satu sama lain dalam jajak pendapat yang bakal menimbulkan konflik. Jika tidak ditemukan jalan tengah, maka sebaiknya mencari jalan lain yang disepakati bersama. Jangan merasa paling benar dan merasa paling berhak dalam membuat keputusan! Sesekali tidak ada salahnya salah satu mengalah dengan pendapat yang diajukan oleh pasangan. Mengalah bukan berarti kalah tetapi justru untuk mengambil langkah lain untuk melesat lebih jauh.

Kuncinya adalah profesionalitas. Tanpa hal itu, bisnis akan menjadi berantakan karena tidak berjalan sesuai rencana dan target yang ditetapkan. Dengan bersikap profesional antar pasangan, bisnis bisa dijalani dengan rapi dan terorganisasi dengan baik sehingga tetap berjalan dalam *track* serta memberikan manfaat yang banyak bagi sekitar.

Terakhir, saya berharap akan banyak munculnya pengusaha-pengusaha muda di Indonesia, apalagi mereka berbisnis bersama pasangannya. Dengan banyaknya pengusaha di Indonesia, secara tidak langsung akan meningkatkan roda perekonomian Indonesia. Negara dikatakan sehat perekonomiannya jika jumlah pengusahanya di atas 4% dari jumlah total penduduknya. Bahkan untuk menjadi negara maju, jumlah pengusahanya di atas 20% dari jumlah total penduduk. Padahal, Indonesia sampai sekarang jumlah pengusahanya baru mendekati 3%. Sungguh riskan. Namun, harapan itu tetap ada.

Bagi teman-teman yang ingin menjadi pengusaha bisa bergabung ke dalam komunitas Meluaskan Manfaat (MM). Silakan hubungi nomor WA 0857 8223 3337 atau Anda bisa juga menghubungi orang yang memberikan *ebook* ini. Insyaallah teman-teman akan mendapatkan pembinaan di komunitas MM oleh saya sendiri, juga *founder* MM kak Diaz Adriani serta motivator lima benua sekaligus *founder* dari British Propolis (BP) yaitu Mas Ippho Santosa.

Sekilas Tentang Riky Rich dan Ndah Ajah

Riky Rich dan Ndah Ajah adalah pasangan pengusaha atau yang lebih terkenal dengan istilah *couplepreneur* dari komunitas Meluaskan Manfaat (MM). Selama 7 tahun berturut-turut terpilih menjadi *couplepreneur* terbaik di komunitas MM dan mempunyai banyak prestasi yang lainnya, yaitu:

- Melunasi utang riba sekitar Rp300.000.000,00.
- Umrah dan mengumrahkan orang lain. Total sudah 18 orang saudara yang sudah diumrahkan.
- Bisa membeli rumah tanpa riba dan tanpa pinjaman bank seharga lebih dari Rp1.000.000.000,00.
- Bisa membangun rumah untuk orang tua sendiri tanpa pinjaman bank dan riba senilai lebih dari Rp1.000.000.000,00.
- Bisa jalan-jalan ke luar negeri seperti Makkah, Turki, Jepang, Korea, Cina atau Tiongkok, Thailand, Singapura, dan Malaysia. Insyaallah saya ke depannya bisa berkeliling Eropa dan dunia.

Bagi teman-teman yang mau *sharing* tentang bisnis dan ingin mengetahui lebih banyak tentang komunitas Meluaskan Manfaat (MM) atau ingin bergabung di dalamnya, silakan langsung WA 0857 8223 3337 atau menghubungi mitra MM di manapun berada, bisa juga menghubungi orang yang menyebarkan *ebook* ini.

Selayang Pandang Komunitas Meluaskan Manfaat (MM)

Komunitas Meluaskan Manfaat (MM) dibentuk oleh Kak Diaz Adriani dan mulai dikenalkan pada 16 Agustus 2014 dengan nama awalnya Muslimah Millionare. Kak Diaz Adriani merupakan seorang mantan *sales promotion girl* (SPG) dari salah satu perusahaan besar di Indonesia. Dia menjadi inspirasi bagi para wanita yang mengenalnya hingga menjadi *The Best SPG of The Year* dan menjadi yang terbaik di beberapa program yang diadakan ketika menjadi SPG. Semua orang menjadi lebih semangat saat dia tampil untuk memberikan motivasi. Bahkan, semenjak memprakarsai komunitas MM, komunitas penjual *online* pertama yang menggunakan konsep *marketing with love*, dia kemudian berhasil merangkul 1000-an anggota komunitas yang tersebar di seluruh Indonesia kemudian meluas sampai ke Hongkong, Singapura, Taiwan, dan sebagainya (berdasarkan data pada November 2017).

Komunitas MM atau lebih dikenal sekarang dengan Meluaskan Manfaat telah mengadakan beragam program *training*, baik *online* maupun *offline*. Materi yang biasa dibawakan dalam *training* adalah:

- *BLUE Classroom*: menjual dengan konsep *BLUE*.
- *HEART Training*: menjual dengan hati menggunakan teknik *HEART*.
- *AFTRUK Concept*: bagaimana membina tim dalam 40 hari.
- Beragam konsep *meeting* dan *kopdar* (kopi darat).
- *Situational Classroom*: membahas kendala dan permasalahan tim.

Tidak hanya terkait *selling*, komunitas Meluaskan Manfaat (MM) mempunyai beragam program yang telah dilaksanakan, yaitu:

- Program Sepasang Bidadari, bagaimana lebih mencintai keluarga.
- Program SJM, Sedekah Jumat Muslimah Millionaire.
- Program MaMaSe, Masakan Mama Sehat.
- Program RD, *Remind* Duha.
- Program MCB, MM Cinta Bumi.
- Program *Go Green* dan *Go* Istana, sebagai sebuah cara menabung yang asyik.
- Program Umrah Berjemaah, sebuah upaya komunitas MM untuk mengubah impian tim menjadi kenyataan.
- Program *Parenting With Love*, tidak sekadar melahirkan saja melainkan juga mendidik dengan penuh cinta.
- Program *Marketing with Love*, tidak sekadar menjual untuk mendapatkan keuntungan, melainkan juga bagaimana mencintai sebuah produk dan bisnis dengan sepenuh hati
- Program *Riyadhoh*.
- Program Pembinaan untuk *Reseller*, Agen dan Distributor.
- Program *Kopdar* Mingguan, Bulanan, dan Tahunan.
- Program Seminar *Online*, belajar tanpa tatap muka.
- Program MM Campus, kelas gratis untuk semua tim MM.
- Program MM *Challenges*, kompetisi sehat yang diadakan di dalam komunitas MM.
- Program Harian dan Raport, diadakan untuk meningkatkan taraf hidup anggota komunitas MM.
- dan beragam program lainnya.

Sebagai *founder* komunitas Meluaskan Manfaat (MM), Kak Diaz Adriani turut aktif membina dan mengajak seluruh anggota komunitas untuk mencapai impian mereka. Termasuk juga hal- hal yang besar seperti:

- Membangun dan juga aktif berwakaf dalam pembangunan Pesantren Berjamaah (Pesantren Sains Salman).
- Rutin mengirimkan hewan kurban ke beberapa daerah setiap Hari Raya Idul Adha (Tahun 2017 ada 7 sapi yang diberikan dan didistribusikan ke tempat dimana tim MM berada. Tahun 2019 menyebarkan 23 Sapi).
- Memberi dan menyebarkan lebih dari 3.000 nasi kotak ke berbagai daerah sebagai program hari Jumat.
- Turut membantu membangun masjid dan merenovasi musalla di sekitar.
- Turut memberikan santunan kepada lebih dari 250 anak yatim dan melakukan sunatan massal.
- Membangun Sekolah Tepian bersama Ippho Santosa dan ACT (yang sudah berjalan di Flores, NTT, Sekolah Tepian untuk Negeri).