

**KITAB WAJIB BAGI
PENGUSAHA ZAMAN NOW**

THE POWER OF RESIGN



ABU BAKAR MUAZ
ENTREPRENEUR AND BUSINESS LEADER

“Sebaik-baik pekerjaan adalah pekerjaan seorang pria dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur.” (HR. Ahmad, Al-Bazzar, Ath-Thabrani dan selainnya, dari Ibnu 'Umar, Rafi' bin Khudaij, Abu Burdah bin Niyar dan selainnya)

RESIGN ITU PILIHAN

“Yakin mau resign?”

“Enggak usah resign. Sayang kalo resign, nggak bisa ketemu lagi ntar”

“Ngapain pake resign, jalanin dua-duanya juga bisa kan?”

Banyak pertanyaan yang terlotar ketika seseorang memutuskan untuk resign dari pekerjaannya. Bahkan tidak sedikit yang menyarankan untuk tidak resign. Wajar jika banyak yang bertanya-tanya. Mungkin karena sudah lama berjuang bersama-sama dan sudah menjadi teman sekaligus sahabat. Muncul rasa empati dan kekhawatiran bagaimana nanti kedepannya, dan sebagainya.

Masalah resign bukan masalah biasa lho. Banyak faktor dan dorongan yang membuat seseorang memutuskan untuk resign. Bisa karena faktor suasana lingkungan kerja, pendapatan di tempat kerja, atau mungkin faktor keluarga. Pastinya seseorang memilih untuk resign itu agar kehidupannya menjadi lebih baik. Dalam hal apapun. Betul ya!

Sedikit kisah yang ingin saya tuangkan dalam tulisan ini berkaitan dengan resign. Saya pernah dihadapkan pada permasalahan ini. Saya bekerja di sebuah Yayasan Pendidikan. Cita-cita saya dahulu ketika masih remaja ingin menjadi pengusaha kaya. Hehehe. Boleh dong. Namanya cita-cita apa aja boleh. Gratis tho. Nggak ada yang melarang.

Saya mulai bekerja di Yayasan Pendidikan di daerah Rawamangun, Jakarta sejak maret tahun 2011. 10 Tahun sudah saya bekerja di Yayasan Pendidikan tersebut. Selain bekerja di Yayasan Pendidikan tersebut, saya juga menyambi dengan berjualan. Mungkin karena ingin kaya makanya jualan pun dilakukan. Hehehe. Selain mendapatkan gaji tetap dari Yayasan,

pastinya ingin mendapatkan penghasilan tambahan. Maklum anak sudah bertambah, pengeluaran pun akan ikut bertambah pastinya. Ketika itu saya berjualan makanan ringan di tempat saya bekerja. Saya mulai berjualan ketika waktu istirahat. Banyak orang-orang memanfaatkan waktu istirahat untuk makan di kantin atau diluar, saya justru memanfaatkannya untuk jualan. Nggak peduli orang mau ngomong apa yang penting dapat penghasilan tambahan. Kurang lebih 3 tahun saya jualan di sela-sela waktu saya bekerja. Banyak suka duka yang dialami. Kebanyakan ya bahagia ya. Gimana nggak Bahagia, selain dapat gaji tetap, dapat juga profit dari hasil jualan. Hehehe

Alhamdulillah selama berjualan di tempat kerja, saya bisa menabung dan akhirnya bisa umroh bareng istri. Memang betul ya kalo kita berjualan, peluang kita mendapatkan income berlipat itu nyata adanya. Walau hanya menjual makanan ringan tapi hasilnya bisa untuk umroh berdua bersama pasangan.

Singkat cerita bisnis yang saya jalani mulai di 'lirik'. Mungkin karena melihat profit yang di dapat menggiurkan, jadinya di lirik deh. Namanya jualan di tempat kerja, tidak semua setuju bahkan suka dengan kegiatan berjualan saya. Tidak sedikit juga yang mencibir walau tidak secara langsung tapi lewat tulisan di medsos. Pada akhirnya saya dipanggil atasan dan diajak berbicara secara empat mata. Hasilnya? Saya diizinkan untuk bisa tetap berjualan tapi harus berbagi prosentase keuntungan. Maklumlah karena saya berjualan di tempat saya bekerja, mungkin memang nggak salah ya. Memang seharusnya seperti itu ya agar jualan kita mendapatkan berkah.

PANDEMI MENGUJI BISNIS SAYA

Awal tahun 2020, pandemi covid 19 mulai hadir di negeri tercinta. Banyak orang yang bisnisnya terganggu. Termasuk bisnis yang saya jalani. *Work from Home* mulai diberlakukan. Efeknya tidak ada yang ke tempat kerja sehingga tidak bisa berjualan. Bagaimana mau jualan, lha orang yang beli aja nggak ada. Jadilah jualan saya sepi pembeli dan akhirnya tutup buku. Bersyukur semenjak akhir tahun 2019 tepatnya di bulan November saya juga mencoba bisnis lain selain jualan makanan ringan. Ya, saya memilih jualan produk suplemen kesehatan.

Awalnya saya memilih bisnis ini, karena di 'jorokin' istri saya. Waktu itu saya di berikan sebuah produk Kesehatan oleh ibu saya. Ketika itu anak saya sakit. Setelah minum suplemen kesehatan tersebut, Alhamdulillah anak saya Allah berikan kesembuhan. Beberapa kali minum suplemen kesehatan tersebut ketika anak sedang sakit. - Anak yang pertama dan kedua bahkan punya riwayat asma. Setelah rutin minum suplemen kesehatan tersebut alhamdulillah sudah jarang ke dokter. Biasanya kalo lagi kambuh, sering banget di bawa ke dokter -. Karena sudah merasakan khasiat dan manfaatnya, maka saya mencoba ingin membeli dengan menitipkan melalui orang tua saya. Berikutnya ketika ingin membeli untuk yang kesekian kalinya, istri menyarankan untuk membeli lewat temannya. Kebetulan temannya juga menjual produk suplemen kesehatan yang sama. Akhirnya belilah saya ke teman istri. Setelah membeli 5 botol, eh saya malah ditawari untuk ikut jualan juga. Tanpa pikir panjang, karena sudah merasakan khasiatnya akhirnya saya memutuskan untuk ikut berjualan produk suplemen kesehatan tersebut.

Memasuki pandemi, maa syaa Allah bisnis makanan ringan mulai kelihatan sepi pembeli. Mulai tidak kelihatan profitnya. Akhirnya saya fokus pada bisnis suplemen kesehatan. Alhamdulillah ternyata produk suplemen kesehatan yang saya jual di cari banyak orang. Orang-orang banyak mencari produk kesehatan untuk menjaga stamina dan meningkatkan imunitas dari *virus covid-19*. Setahun setelah berjualan produk suplemen kesehatan, alhamdulillah penafkahan semakin membaik dan bisa mendaftar haji bersama istri. Bisa memberikan lebih buat orang tua tiap bulannya dan bahkan bisa membantu tiap kali orang tua membutuhkan uang. Bisa memberikan sedekah lebih banyak dari sebelumnya.

THE POWER OF RESIGN

Awal Juli 2021 saya memutuskan resign. Saya mencoba untuk fokus pada bisnis yang saya jalani. Pesan mentor saya mas Ippho Santosa, "Fokus, hasil akan bagus", dan juga berkali-kali mentor mengatakan, "Tidak ada yang bisa mengalahkan kefokusannya"

"The moment you focus on your GOAL, it becomes MAGNET. The more focus on your ENERGY the more POWER you can generate". Quote yang saya dapatkan ketika mengikuti pembinaan bersama coach Haryanto Kandani. Inilah semangat yang terus saya tanamkan dalam diri untuk tetap fokus.

Maa syaa Allah ketika saya memutuskan untuk resign dan fokus pada bisnis, Allah hadirkan banyak keajaiban. Akhir Juli 2021 ternyata profit saya tembus 7 kali lipat dari gaji bulanan di tempat saya bekerja. Alhamdulillah. Kaget juga, biasanya kalo liat rekening tiap akhir bulan jumlahnya sekian juta. Ternyata ini bisa sampai puluhan juta. Ini profit lho, bukan omset. Kira-kira kalo profit segitu omsetnya berapa ya? (nggak usah dibayangin mending dijalanin) hehehe

STRONG WHY

Dahulu ketika bertemu dengan salah seorang karyawan pertamina yang memutuskan resign padahal ketika itu gajinya sdh puluhan juta, saya termotivasi untuk resign juga. Beliau punya target umur sekian tahun harus resign dan membangun usaha sendiri. Dan ketika melihat usaha yang ditekuninya wowww keren. Masih muda sudah punya usaha yang keren abiz.

Itulah kenapa saya memutuskan berbisnis. Ingin membaik dalam hal penafkahan dan menjadi pengusaha kaya yang bermanfaat buat keluarga dan ummat.

Siapun yang mau berbisnis kudu punya tujuan yang kuat menagapa memilih untuk berbisnis. Karena sesuatu yang kuat itu bisa menjadi semacam dorongan untuk terus berusaha dan bertumbuh. Bisa menjadi pengingat juga ketika sedang down atau malas jualan. Kalo tidak punya dorongan yang kuat, rasa-rasanya sulit untuk bisa fight di bisnis yang ditekuni. Yang ada malah malas malasan jualannya. Kalo jualannya malas ya hasilnya juga melas.

JANGAN MALU BERJUALAN/BERDAGANG

Tahu tidak, kalo nabi kita Nabi Muhammad SAW seorang pedagang. Ada riwayat yang mengatakan bahwa Nabi Muhammad SAW mulia berdagang pada umur 10 tahun. Ada juga yang meriwayatkan umur 12 tahun. Kira-kira 25 tahun lebih beliau menjadi pedagang.

Tahu tidak, 7 dari 10 orang sahabat Nabi yang di jamin masuk surga, mereka adalah para pedagang sukses dizamannya. Salah satunya Abdurrahman bin Auf. Orang paling kaya di kota Madinah kala itu.

Tahu tidak, 9 dari 10 pintu rezeki itu ada pada perniagaan atau perdagangan. Itulah kenapa berbisnis itu membuat peluang kaya lebih cepat. Pastinya kaya yang bermanfaat buat keluarga dan ummat. Bukan asal kaya aja. Hati-hati. Karena setiap harta yang dimiliki akan dimintai pertanggungjawaban.

“Banggalah berada di dunia perniagaan atau penjualan. Karena peluang bisa mendapatkan unlimited income berada di penjualan.”

JUALAN JANGAN SENDIRIAN



Kopdar bareng mitra-mitra di Telaga Sindur, Bogor

Taunya jualan ya seperti kebanyakan orang. Punya modal langsung mulai jualan. Beli barang sendiri dan jual sendiri. Cari tempat buat jualan. Biasanya lingkup orang-orang yang beli yang sekitaran tempat jualan aja. Betul ga? Hasilnya ya gitu gitu aja. Untung atau rugi? Namanya jualan. Kadang untung kadang juga rugi. Kalo lagi banyak pembeli mungkin untung bisa lebih banyak. Kalo sepi pembeli, bisa jadi malah rugi. Mungkin kalo modal kecil ruginya sedikit, tapi kalo modalnya besar bisa-bisa malah gulung tikar.

Jualan itu perlu ilmu. Semakin banyak ilmu penjualan yang di dapatkan dan di praktekkan, semakin besar peluang jualan kita laku di pasaran. Catat ya! **DI PRAKTEKKAN**. Percuma punya ilmu tapi kalo nggak dipraktekkan. Hasilnya? Nihil. Nah ini yang saya dapatkan ketika bergabung dengan komunitas bisnis. Nama komunitas bisnis saya adalah MM. Komunitas

MM mempunyai slogan yaitu **Marketing With Love**. Selain itu MM juga mempunyai banyak singkatan. bisa berarti **Meluaskan Manfaat, Mencetak Miliarder, Muslimah Millionaire** atau **Men Millionaire**. Keren kan!

Banyak ilmu yang bisa kita dapatkan bila berkomunitas. Mulai dari *product knowledge*, ilmu marketing, teknik closing, dan lain sebagainya. Bukan hanya itu, dengan berkomunitas peluang mengenal lebih banyak orang sukses itu lebih mudah dan lebih gampang jalannya. Bahkan bisa belajar langsung dengan mereka yang sudah sukses duluan dan menduplikasi kesuksesan mereka tanpa kita harus menjalani *trial and error*.

Adakalanya dalam berbisnis ada masa dimana malas jualan atau malas menawarkan karena mungkin *down* disebabkan barang yang dijual nggak laku atau gagal closing. Kalo sudah begini biasanya *mood* makin *down* dan ujung-ujungnya menyerah. Nggak mau jualan lagi. Nggak mau menawarkan lagi. Nah, kalo kita berkomunitas in syaa Allah bisa mengurangi berbagai macam hal tersebut. Kenapa? Karena di saat kita malas jualan, malas menawarkan, banyak yang *support* dan selalu menguatkan untuk tetap *fight and focus*. Saling mendoakan untuk sukses bersama-sama.

KENAPA HARUS BERKOMUNITAS DAN BERMENTOR?



Coaching bersama Founder dan juga mentor MM Kak Diaz Adriani (pakai kacamata)
Dago, Bandung



Namanya komunitas itu pasti ada pencetusnya. Ada pendirinya. Betul? biasanya yang mendirikan komunitas bisnis, pastinya mereka yang sudah pengalaman dalam bisnis. Sebut saja *founder*. Nah tugas mereka adalah sebagai mentor atau membimbing dan memberikan arahan para pebisnis pemula agar bisa sukses tanpa mengalami *trial and error* dengan ilmu bisnis yang mereka kuasai.

Semenjak saya mengenal komunitas MM, Alhamdulillah penjualan terus membaik dan semakin meningkat bahkan bisa sampai 10 kali lipat dari penjualan sebelumnya. Kalo bisnis yang sebelumnya sekedar jualan saja yang penting ada untung, di bisnis yang saya jalani sekarang lebih kepada bagaimana kita mencari mitra bisnis yang bisa ikut menjualkan produk yang kita jual. Semakin banyak mitra bisnis yang ikut bergabung menjualkan produk kita, maka akan semakin cepat pertumbuhan bisnis yang kita jalani.

Oleh karena itu, bisnis bukan pekerjaan yang hanya dijalankan dengan santai dan tanpa strategi. Perlu ilmu dan bimbingan untuk bisa mencapai titik dimana kita bisa meraih apa yang ingin di capai. Maka dari itu, perlu kiranya mencari komunitas bisnis yang mentornya sangat fokus dalam membina dan membimbing. Bukan hanya memberikan ilmu bisnisnya saja tapi juga membimbing dan membersamai hingga menghasilkan.

Selain memiliki mentor, ada baiknya cari bisnis yang fokus pada pemasaran. Tidak perlu produksi sendiri. Memproduksi sebuah produk bukan modal yang ringan. Membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Belum lagi kalo gagal produksi, ada produk yang cacat dan tidak layak dijual. Bakal menelan biaya yang tidak sedikit dan berpeluang lama untuk bisa balik modal.

Sedikit tips dari saya buat yang mau memulai usaha atau bisnis. Coba perhatikan ciri-ciri tersebut. Bila ada ciri-ciri dari bisnis tersebut, saya yakin dengan izin Allah akan membuat bisnisnya bertumbuh dan tidak mudah goyah.

Pertama, carilah produk yang sudah terbukti khasiat dan manfaatnya bisa dirasakan oleh orang banyak. Biasanya kalo produk tersebut sarat manfaat, akan mudah di cari orang.

Kedua, pastikan produk yang dipasarkan atau dijual memiliki margin yang lumayan besar. Semakin besar margin yang di dapat akan semakin besar peluang terhindar dari kerugian. Dengan margin yang besar berpeluang memiliki profit yang banyak. Dengan banyaknya profit yang didapatkan, memungkinkan untuk bisa membeli impian dengan lebih cepat.

Ketiga, mutu produk yang bagus. Pastikan mutu produk berkualitas premium. Berstandar nasional dan bahkan internasional. Semakin bagus kualitas produk tersebut, maka semakin banyak di cari orang. Tengok saja keluaran dari *Apple*. Handphone dan Laptopnya banyak diminati orang walau harganya mahal. Bahkan keluaran terbarunya banyak dinanti-nanti. Biasanya produk dengan kualitas premium itu akan bisa bertahan lama dipasaran walau banyak para pesaingnya.

Ke empat, miliki mentor bisnis. Banyak orang memulai bisnis karena hanya ikut ikutan. Mencoba-coba. Hasilnya? Ya gitu gitu aja. Bahkan tidak sedikit para pemula bisnis yang gulung tikar akibat kurang memiliki pengalaman dalam memulai bisnis. Mentor bisnis penting untuk dimiliki. Ibarat berpergian ke luar negeri, ada *guidenya* kan. Gimana kalo mau berpergian ke negeri orang tapi nggak ada *guidenya*? Yang ada malah nyasar. Betul? Begitu juga dengan memulai bisnis. Cukup belajar dari pengalaman mereka dalam berbisnis. Dengan adanya mentor, memungkinkan bisa meminimalisir terjadinya *trial and error* dalam bisnis yang dijalani biar nggak tekor.

Ke lima, modal yang kecil. Mau memulai bisnis pasti memerlukan modal. Ada baiknya cari produk yang membutuhkan modal yang relatif kecil. Hindari memulai bisnis dengan modal yang besar. Semakin besar modal yang dikeluarkan, semakin besar pula risiko yang akan ditanggung. Kalo modal kecil, peluang untuk menanggung risiko juga akan kecil.

Selamat mencoba!