

BAB 1 Modal Adalah Segalanya



Dalam dua buku saya sebelumnya yaitu buku *Nyemplung Jadi Pengusaha* dan *Gagal Bangkrut*, saya telah memotivasi para pembaca saya untuk segera nyemplung jadi pengusaha dan memberi semangat untuk segera bangkit jika menghadapi kebangkrutan. Nah, lewat buku saya yang ketiga ini, saya ingin mengajak Anda untuk membahas tentang modal. Materi ini sangat penting karena tak akan pernah berdiri sebuah usaha jika Anda tak memiliki modal. Buku ini bisa jadi merupakan bentuk pertanggungjawaban saya yang telah menjerumuskan Anda menjadi pengusaha lewat buku-buku saya sebelumnya. Dan saya melihat, kartu kredit bisa menjadi solusi permodalan Anda dalam membangun usaha Anda jika bisa dikelola dengan baik.

Namun, sebelum kita membahas lebih lanjut tentang kartu kredit ini, ada baiknya kita membahas terlebih dahulu apa itu yang dimaksud dengan modal. Dalam sebuah sesi tanya jawab dalam acara pelatihan Sekolah Pengusaha Sukses yang saya selenggarakan, seorang peserta bertanya pada saya, “Pak, sebenarnya saya ingin sekali membuka usaha, tapi saya bingung harus *nyari* modal dari mana?”

Sementara untuk makan sehari-hari saja masih pas-pasan.”

“Bagaimana kalau saya kasih Anda modal Rp100 juta, apakah Anda mau?” saya balik bertanya.

“Wah mau banget Pak, beneran nih?” tanyanya penasaran.

Sementara itu, beberapa peserta lain pun menyatakan ketertarikannya, “Wah, kalau itu sih saya juga mau Pak.”

“Baik, saya juga akan *ngasih* modal pada Anda semua, tapi ada syaratnya.”

“Apa syaratnya, Pak?”

“Syaratnya Anda harus memberikan mata Anda kepada saya.”

“Wah, itu sih saya tidak mau,” jawab mereka serempak.

“Bagaimana kalau tangan?” tawar saya.

“Nggak mau!!”

“Kalau kaki?”

“Nnggaaaak!!”

“Bagaimana kalau tawaran saya naikkan menjadi Rp200 juta, masih ada yang mau?”

“Bapak mau nawarin semiliar juga, saya nggak bakalan ngasih Pak,” jawab peserta yang tadi bertanya yang disetujui beberapa peserta lainnya.

“Kalau begitu kenapa Anda masih mengeluh tidak punya modal? Tahukah Anda bahwa sebenarnya kita semua adalah orang kaya. Coba saja Anda hitung mulai dari ujung kepala sampai ujung kaki Anda, berapa rupiah kalau kita hargakan? Pasti miliaran! Itu baru fisik saja, belum potensi yang ada dalam diri kita. Bill Gates dengan hanya mengandalkan otak saja bisa mengumpulkan miliaran dollar dan menjadi orang terkaya di dunia. Bob Sadino dengan hanya bermodalkan kegigihan dan kerja

keras pantang menyerah saja bisa menjadi pengusaha yang sangat sukses. Mereka semua mengawali kariernya tidak dengan modal uang tetapi menghasilkan banyak uang.”

Oleh karena itu, ketiadaan modal uang jangan kita jadikan alasan untuk menunda *nyemplung* memulai usaha. Sesungguhnya modal tampak seperti uang bisa kita cari setelah kita *nyemplung*. Untuk tahap awal, kita bisa menggunakan uang tabungan, pesangon, atau meminjam uang ke keluarga, teman, tetangga, maupun bank. Kalau tidak ada, kita bisa *nge-sub* asal kita telah memiliki keahlian, kita bisa menggunakan sistem barter dengan pemasok atau kalau tidak ada juga kita bisa menggunakan sistem bagi hasil dengan investor kita.

Untuk *nyemplung* jadi pengusaha, setidaknya ada tiga jenis modal utama, yaitu:

1. **Modal akal (*intangible*)**, atau bisa juga disebut sumber daya internal merupakan bagian dari pribadi calon pengusaha misalnya kepintaran, keterampilan, kemampuan menganalisis, dan menghitung risiko, keberanian atau visi jauh ke depan.
2. **Modal materi (*tangible*) atau sumber daya eksternal**, misalnya uang Anda sudah cukup untuk membiayai modal usaha dan modal kerja, *social network*, dan jalur *demand/supply*, dan lain sebagainya.
3. **Faktor X**, misalnya kesempatan dan keberuntungan.

Apakah Anda sudah memiliki ketiga modal tersebut? Atau setidaknya Anda memiliki modal *tangible* dan *intangible*-nya? Kalau sudah, maka saya anjurkan pada Anda untuk segera *nyemplung* dan membuka bisnis yang

Anda impikan. Namun apabila ternyata masalah terbesar Anda adalah modal uang, saya mohon untuk bersabar. Kita akan membahas masalah ini secara tuntas pada bab-bab selanjutnya. Sekarang kita fokus dulu ke modal mental karena ini akan menjadi fondasi penting ketika nanti Anda menggunakan kartu kredit sebagai investor Anda.

Perlu Anda ketahui, modal akal (*intangible*) adalah modal paling penting yang harus Anda miliki karena modal inilah yang paling menentukan sukses tidaknya Anda sebagai seorang pengusaha. Anda masih tidak percaya? Baiklah itu memang hak Anda, namun yang jelas orang sekaliber Bob Sadino dan Henry Ford pun mengakui kebenaran fakta ini. Bob Sadino dalam majalah *Manajemen* terbitan bulan April 2003 menyatakan, “Banyak sekali orang yang menerjemahkan modal dengan uang atau benda-benda. Sebetulnya dari pengalaman saya, modal *intangible* itu awal yang nantinya diikuti oleh modal *tangible*.” Saya berharap Anda tidak termasuk dari orang yang “banyak sekali” itu.

Pendapat ini juga diperkuat oleh George Torok dalam bukunya *The Yukon Spirit, Nurturing Entrepreneurs*, menurutnya tidak semua orang yang memiliki modal *tangible* bisa disebut pengusaha. Torok yang banyak melakukan penelitian terhadap kehidupan pengusaha ini berpendapat bahwa bisa saja mereka menjadi pengusaha dalam waktu seminggu, sebulan, atau beberapa bulan ke depan tetapi selanjutnya mereka bukan lagi pengusaha. Menurut Torok, modal *intangible* yang dibutuhkan untuk menjadi pengusaha adalah :

- ❖ Memiliki dorongan batin yang kuat untuk maju (*personal drive*)

- ❖ Memiliki fokus yang tajam tentang apa yang dilakukannya dan ke mana dia akan membawa usahanya (*focus*)
- ❖ Memiliki kemampuan yang kuat untuk berinovasi (produk, sistem, cara, metode, *service*, dan seterusnya)
- ❖ Memiliki sikap mental “saya bisa” (*the I can mental attitude*) dalam menghadapi persoalan-persoalan yang kedatangannya seperti tamu tak diundang
- ❖ Memiliki kemandirian dalam mengambil keputusan (berdasarkan pengetahuan, pengalaman, *skill*, intuisi, dan akal sehatnya)
- ❖ Memiliki kemampuan untuk “tampil beda” atau memunculkan keunggulan-keunggulan (kreatif)

Nah, seandainya kita memiliki modal *tangible* yang bagus namun tidak memiliki modal *intangible* yang bagus, maka modal *tangible* kita bukannya akan bertambah, tetapi malah berkurang dan bukan tidak mungkin akan habis. Akan tetapi sebaliknya, apabila kita memiliki modal *intangible* yang bagus dan modal *tangible*-nya pas-pasan, maka ini masih sangat layak untuk diperjuangkan. Sudah banyak contoh yang bisa kita saksikan, bagaimana seorang pengusaha yang hanya memiliki “modal dengkul” tetapi karena jujur, ulet, kreatif, tekun, dan punya jaringan yang luas, akhirnya usahanya berkembang dan jadi pengusaha sukses.

Hal yang perlu saya garis bawahi di sini adalah **keahlian tidak bisa dibeli atau dipinjam dari orang lain**. Anda tidak bisa membeli keahlian untuk bisa sukses. Mungkin Anda tidak sependapat dengan saya, Anda bisa saja bilang,