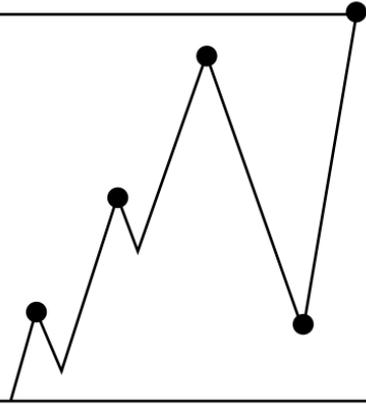

BAGIAN I PENDAHULUAN



Sebagaimana tertulis di *cover* buku ini, yaa itulah nama saya Hery Arianto. Bergelar Sarjana Hukum namun agak malu sebenarnya karena memiliki beberapa profesi yang mengisi pundi-pundi keuangan keluarga saya. Yup... saya katakan memiliki beberapa profesi yang mungkin Anda bingung kenapa bisa menjalankan profesi-profesi tersebut secara bersamaan.

Semenjak memutuskan untuk *resign* dari sebuah bank BUMN ternama di negeri tercinta ini, saya ingin total mengembangkan kemampuan yang saya rasa bisa untuk dikerjakan. Lebih kepada *passion* (hasrat hati) sebenarnya ketimbang tujuan mencari uang semata. Setelah mengabdikan selama kurang lebih sembilan tahun di bank milik anak negeri, saya merasakan suatu titik kulminasi bahwa saya sepertinya bisa melakukan sesuatu yang lebih dari sebelumnya dan tentunya sesuatu yang bisa bermanfaat kepada lebih banyak orang dan sifatnya menginspirasi.

Keinginan kuat untuk menginspirasi berbagai pihak dengan latar belakang dan usia berapa pun akhirnya membulatkan tekad saya untuk menjadi seorang *trainer* dan sekaligus motivator. Latar belakangnya adalah dengan menjamurnya kehadiran *trainer-trainer* dan para motivator nasional yang saat ini seolah *booming* di seantero penjuru negeri dengan *support* media elektronik dan cetak. Siapa yang tak mengenal sosok Mario Teguh, Tung Desem Waringin, Hermawan Kartajaya, Andrie Wongso, dan bahkan sosok Ustaz Yusuf Mansur serta Ippo "Right" Santosa. Mereka adalah beberapa orang hebat di negeri ini yang turut mengilhami perjalanan profesi saya sebagai *trainer* dan motivator yang masih seumur jagung.

Pengalaman dan perjalanan inspiratif saya sebagai *trainer* dan motivator yang telah mendapatkan sepuluh proyek *training* dalam dua puluh bulan akan saya ceritakan nanti dalam buku saya berikutnya, bersabar yaa... semoga kita diberi umur panjang dan rezeki melimpah oleh Allah Swt. untuk membahas pengalaman-pengalaman saya berikutnya pada buku tersebut. Namun yang saya tekankan dalam buku ini adalah bahwa menjalani profesi *trainer* dan motivator pemula selama dua puluh bulan terakhir memang tidak semudah seperti yang saya bayangkan sebelumnya, utamanya penghasilan uang yang dipergunakan untuk menafkahi keluarga (satu istri dan dua anak perempuan-laki yang masih cukup kecil). Mereka yang berprofesi *trainer* dan motivator di Jakarta sana memang sudah relatif mapan secara finansial dikarenakan usia mereka yang relatif sangat dewasa dan juga tentunya usia profesi yang telah ditapaki sekian tahun. Jadi, wajar saat ini kesuksesan telah mereka rengkuh dengan mengalami yang disebut KEBEBASAN

FINANSIAL. Dengan berbicara selama dua jam tarif profesional mereka berkisar Rp98 juta-Rp120 juta. Sedangkan saya masih bertarif Rp10 juta-Rp15 juta, untuk dua hari *training*... hehehe.... *Alhamdulillah* lumayan untuk awalnya.

Mengingat penghasilan dari profesi saya sebagai *trainer* dan motivator masih kembang-kempis yang apabila dirata-ratakan Rp10 juta-Rp15 juta, namun untuk proyek yang diperoleh dua bulan sekali (rata-rata apabila dalam 20 bulan terakhir saya telah menerima 10 proyek dengan nilai kontrak variatif terendah Rp3 juta tertinggi Rp15 juta) maka asap dapur rumah tangga saya masih mengkhawatirkan keputannya, tidak sehebat wedus gembel Gunung Merapi, hahaha (maaf hanya sebatas kiasan belaka, bukan senang atas musibah gunung meletus dan efek wedus gembelnya).

Yaa.... Penghasilan yang belum stabil dari profesi *trainer* dan motivator itu, mendorong saya berpikir keras namun tidak sampai memutar otak, karena saya ngeri kalau harus ke dokter bedah minta kepala saya dibedah untuk diputar otaknya sebab otak yang ada saja sudah pusing kalau menghadapi persoalan hidup apalagi nanti kalau otak saya putar bisa-bisa saya mundur nanti jalannya dan sambil tidur... wkwkwk (Maaf Bro-Sis; Om-Tante; dan adek-adek supaya bacanya tidak tegang namun cair aja lumer seperti *ice cream*). Akhirnya saya menemukan formulasi baru mencari uang bin duit alias nafkah lahir (kalau nafkah batinnya jangan dibahas ya, hehehe) dengan sebuah profesi yang TIDAK BUTUH MODAL BESAR.

Profesi yang SANGAT MINIM MODAL itu adalah profesi agen properti. Ingat ya, agen properti bukan agen minyak atau agen sembako. Ulasannya saya jelaskan pada Bab II. Namun inspirasi

tentang agen properti ini saya dapatkan dengan kenyataan faktual yang ada di kota saya tercinta Balikpapan, Kalimantan Timur (boleh dong orang daerah promosiin daerahnya, kan kita NKRI hehehe).

Di kota saya yang merupakan salah satu kota termahal di Kalimantan ternyata kebutuhan atas rumah (properti) sangat tinggi. Sebagaimana hukum ekonomi barang yang banyak dibutuhkan namun ketersediaannya terbatas otomatis HARGA RELATIF MELAMBUNG TINGGI (bukan lirik lagunya Anggun C. Casmi yaa, “....Melambung tinggi terbang jauh bersama mimpi...,” jangan diteruskan nanti Anda terlelap dalam lautan emosi, eitsss kok justru saya yang bernyanyi). Lanjut... saya perhatikan serta bandingkan dengan lima tahun yang lalu kantor biro jasa penjualan dan sewa rumah atau tanah saat ini jauh lebih banyak agensi penyedia jasanya. Lima tahun yang lalu saya hanya mengenal biro penjualan properti seperti Ray White dan 21Century yang merupakan perusahaan lisensi beraroma asing dan impor Jakarta (alias ekspansi dari Jakarta) namun saat ini begitu membanjirnya biro-biro penjualan properti lokal baik yang berbadan hukum maupun yang bayang-bayang (seperti saya ini, hihihi buka kartu nih). Mungkin perusahaan jasa properti lokal itu merupakan alumni perusahaan properti dari Jakarta yang memutuskan mendirikan perusahaan sendiri karena menilai prospek bisnis ini di Kota Balikpapan yang merupakan kota pendatang dengan kekuatan bisnis di sektor migas dan jasa (bagus aja sih jadi penghasilan lebih besar, naik derajat dari pekerja menjadi bisnis *owner* para alumni tersebut dan juga membuka lapangan pekerjaan bagi rekan-rekan pemula lainnya... tapi maaf ya saya tidak ikut bergabung di biro

Anda, hehehe tapi kita tetap berteman loh.... Bagi yang saya kenal saja... xixixi).

Keberadaan perusahaan agen properti yang sedang membanjir, menarik rasa penasaran saya dan keinginan mencari tahu seputar bisnis perantara ini. Yaa... bisa dikatakan agen properti adalah bisnis jasa mediasi (perantara) yang menjembatani keinginan masyarakat pencari tempat tinggal maupun pebisnis yang mencari lahan tanah dengan pihak pemilik properti (rumah dan tanah maupun ruko serta apartemen dalam perkembangannya). Setelah saya pelajari namun tidak terlalu dalam (karena berbahaya kalau berenang terlalu dalam bisa tenggelam... nggaknyambung.com). Saya putuskan *take action*!!! Bahwa inilah profesi *entrepreneur* saya yang kedua dalam mencari lembaran rupiah berwarna merah. Benar ternyata intuisi saya mengenai profesi mediator properti ini. Setelah *action* selama dua bulan, di bulan ketiga saya sudah *closing* tiga unit rumah *second* dengan total komisi Rp20 juta. ("Wow... kok sedikit Pak Hery, kan kalau komisi 3% untuk satu unit harusnya bisa di atas Rp50 juta tuh, celoteh rekan properti resmi yang berbadan hukum, hehehe") sabar yaa, nanti saya uraikan kenapa tiga unit rumah cuma dapat Rp20 juta saja... (dua puluh juta itu *guede*ee tenan loh bagi saya... *Alhamdulillah*).

Sampai buku ini saya tulis di bulan kedelapan saya menekuni profesi perantara properti saya *closing* enam unit properti (lima rumah dan satu tanah) atau tepatnya lima bulan pertama saya sudah berhasil melakukan penjualan enam unit properti. Pekerjaan pada profesi ini ternyata sangat mudah bagi siapa saja dan sangat menggiurkan serta menjanjikan masa depan. Sehingga pengalaman amatiran alias pemula dari saya