

Sukses di Usia Muda 18 Tahun, Hamzah Izzulhaq



Pria kelahiran Jakarta, 26 April 1993 ini bernama Hamzah Izzulhaq. Ia adalah seorang pengusaha yang sukses di usia sangat muda. Jiwa *entrepreneur*-nya sudah terbentuk sejak ia masih duduk di bangku sekolah dasar. Pada waktu itu ia sudah menghasilkan uang sendiri lewat berdagang koran, petasan, kelereng, menjadi tukang antar payung, dan tukang parkir.

Secara ekonomis, Hamzah tidak berasal dari keluarga yang serba kekurangan, ayahnya adalah seorang dosen dan ibundanya adalah guru SMP. Namun karena kemauan kerasnya untuk hidup mandiri, membuatnya mencari tambahan penghasilan sendiri bahkan ia bergaul dengan orang-orang yang tergolong kurang mampu demi mencari tambahan rupiah.

Menginjak SMA, ia berbisnis pulsa dan sempat membuat sebuah *counter* dan yang mengoperasikan adalah teman-temannya. Namun bisnis ini hanya berjalan 3 bulan karena bisnisnya selalu mengalami kerugian. “Sampai sekarang pun etalase untuk menjual pulsa masih tersimpan di gudang rumah,” kenang Hamzah sambil tertawa sebagaimana ia ungkap di CiputraEntrepreneurship.com.

Kegagalan bisnis pulsa tidak membuat Hamzah putus asa, setelah beberapa lama ia melihat kembali sebuah peluang di lingkungan sekolah yang membutuhkan aksesoris stiker dan pin untuk berbagai kegiatan seperti pentas seni, acara OSIS, dan lainnya. Bermodalkan sisa tabungan dan sebagian dari uang ayahnya, ia pun membuka jasa pembuatan pin dan stiker. Pada awalnya bisnisnya berjalan lancar dan orderan semakin banyak, namun karena dirinya tidak menguasai teknik dengan benar, banyak produk yang gagal dibuat. Ayah Hamzah sempat marah dengannya karena kerugian yang ia buat.

Dari berbagai kegagalan itu, dia sering merenung sambil memotivasi diri sendiri dan mencari inspirasi dengan membaca buku-buku motivasi orang-orang sukses. Dari sana ia semakin bersemangat melakoni dunia bisnis.

Hingga akhirnya dalam sebuah seminar Hamzah ditawarkan usaha *franchise* bimbingan belajar (bimbel) bernama “Bintang Solusi Mandiri” oleh salah seorang temannya yang berusia 23 tahun, namun sudah memiliki 44 cabang.

Hamzah kemudian berminat dan di-*take over* dengan harga jual *franchise* sebesar Rp175 juta. Dengan hanya bermodalkan 5 juta rupiah, pria kelahiran Jakarta ini berusaha melobi ayahnya agar dipinjami uang. Setelah beberapa kali melobi, ayah Hamzah mengizinkan dan kemudian meminjaminya uang sebesar 70 juta rupiah yang tadinya akan ayahnya gunakan untuk membeli mobil.

“Saya meminjam Rp70 juta dari Ayah yang seharusnya uang itu ingin dibelikan mobil. Saya lalu melobi rekan saya untuk membayar Rp75 juta dulu dan sisanya yang Rp100 juta dicicil dari keuntungan tiap semester. Alhamdulillah, permintaan saya dipenuhi,” kenang Hamzah.

Dari *franchise* bimbel itu, bisnisnya mulai berkembang. Beberapa bulan dan tahun ia lewati dan bisnisnya semakin berkembang. Kini, Hamzah telah memiliki 3 lisensi *franchise* bimbel dengan jumlah siswa di atas 200 orang tiap semester. Total omzet yang diperolehnya sebesar Rp360 juta/semester dengan *nett profit* sekitar Rp180 juta/semester.

Sukses mengelola bisnis *franchise* bimbelnya, Hamzah lalu melirik bisnis kerajinan SofaBed di area Tangerang. Dan terhitung sejak bulan Agustus lalu bisnis Hamzah resmi berbadan hukum dengan nama CV Hamasa Indonesia. Kini ia duduk sebagai direktur di perusahaannya tersebut dengan memperoleh pendapatan sebesar Rp100 juta per bulan.

“Saat ini saya sedang mencicil perlahan-lahan modal yang saya pinjam 2 tahun lalu dari Ayah. Alhamdulillah, berkat motivasi dan Pak Ci saya sudah bisa ke Singapura dan Malaysia dengan hasil uang kerja keras sendiri,” ujarnya.

Berkat kerja keras dan ketekunan yang Hamzah jalani, akhirnya ia bisa sukses di usia muda, 18 tahun. Dia juga masuk ke salah satu *entrepreneur* muda se-Indonesia. Menurutnya, sukses di usia muda semua orang bisa asalkan bisa melewati tantangan-tantangan hidup dan kendala yang tidak boleh diremehkan. Semoga bisa menjadi inspirasi untuk kita semua.

Sukses di Usia 24 Tahun, Elang Gumilang



Saya sangat tertarik dengan kisah sukses Elang Gumilang. Tekadnya sangat kuat dan tekun dalam membangun wirausahanya, dia bahkan mengawali bisnisnya dari bidang yang terkecil, sehingga tulus tekadnya membuahkan hasil. Sebagai seorang wirausaha termuda itu bukanlah sekadar isapan jempol belaka, karena karya dan kariernya sangat didedikasikan untuk masyarakat dalam

pembangunan perumahan murah bagi kalangan bawah, dia mendapatkan banyak perhatian dan pujian sehingga ia memperoleh penghargaan yang besar atas kariernya.

Elang Gumilang, 24 tahun, mahasiswa sekaligus direktur utama sebuah pengembangan perumahan. Elang pernah muncul sebagai juara ketiga Marketing Games Perguruan Tinggi Seluruh Indonesia di Universitas Trisakti. Ia juga juara pertama kompetisi Ekonomi SMA se-Jabodetabek 2003 di Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia dan juara pertama Economic Contest di Institut Pertanian Bogor, tahun yang sama. Pada tahun 2006, di Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia, dia mengubah akta perusahaan yang hampir tutup menjadi Elang Group. Bermodal awal Rp300 juta, kini nilai proyek Elang Group terbang menembus Rp17 miliar. "Saya tergerak menyediakan rumah murah karena banyak orang kecil kesulitan membelinya," ujar Elang. Elang membuat situs www.elanggumilang.com untuk menjaring mitra baru.

"Saya menyeleksi wirausaha mandiri 2007, saya sependapat dengan juri, Elang anak muda berintuisi bisnis baik. Perhitungan dan cara berpikir bisnisnya jelas serta berani mengambil kesempatan. Elang punya potensi menjadi wirausaha sukses, masih perlu waktu dan ketekunan. Wajib menjaga kepercayaan dan perlu berdisiplin mengelola usaha. Dalam kompetisi ketat, pengusaha harus berfokus dan pandai mengelola ambisi," kata Agus Martowardojo, Direktur Utama Bank Mandiri.

Elang meraih penghargaan, di antaranya:

- Wirausaha Muda Mandiri Terbaik Indonesia 2007
- Lelaki Sejati Pengobar Inspirasi 2008
- Man of the Year 2008 dari TV One
- Indonesia Top Young Entrepreneur 2008 dari Warta Ekonomi

Adalah Elang Gumilang, wirausaha muda yang berada di balik pembangunan perumahan amat sederhana bertipe 22/60, mungil tapi fungsional tempat untuk pulang dan bernaung bagi mereka yang bisa terbilang miskin. Tangan dinginnya menelurkan apa yang selama ini sangat jarang dilakukan pengembang kawakan—bermodal besar atau kecil—untuk membuat perumahan khusus orang miskin. Selama ini bisnis properti sepertinya hanya ditujukan bagi kaum berpunya, demikian Elang berpikir. Mereka yang papa dan membutuhkan tempat bernaung justru hanya punya mimpi untuk memiliki rumah sendiri. “Ada 75 juta penduduk negeri ini yang membutuhkan rumah. Ini peluang bisnis, tapi kita sekalian ibadah membantu orang juga,” katanya. Target 2.000 rumah.

Berayahkan seorang kontraktor, buat Elang bukan hal mustahil mencoba segala jenis usaha. Ditambah sejumlah pertimbangan mendalam. Awal 2005, tatkala ia masih menjadi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor (IPB), ia mulai membeli sepetak tanah dan membangun rumah pertamanya. Modal diperoleh dari patungan bersama teman-temannya semasa SMA maupun kuliah. Rumah sederhana berukuran 22