

SUKSES BERWIRAUSAHA JAMBU MADU

SUKSES BERWIRAUSAHA JAMBU MADU

Muhammad Arif



SUKSES BERWIRAUSAHA JAMBU MADU

Muhammad Arif

Desain Cover : Bayu Nugroho

Desain Layout : Fauzi Ispana

Diterbitkan Oleh:

FEBI UIN-SU Press

Gedung Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

Univesitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU)

Jl. Williem Iskandar Pasar V Medan Estate 20371

Telp./HP. 0813 6116 8084

Email: febiuinsupress@gmail.com

Cetakan Pertama, November 2015

ISBN : 978-602-72669-4-0

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa izin penulis dan penerbit.

KATA PENGANTAR

Wirausaha harus menjadi pilihan dalam hidup, karena dengan menjadi seorang wirausaha kebahagiaan dan keuntungan akan didapat walau memang tidak semudah membalikkan telapak tangan, rintangan dan tantangan akan selalu datang tanpa mengenal waktu dan tempat, masalah pun akan selalu datang beriringan dengan keinginan dan usaha yang kuat. Namun itu semua akan terbalas dengan keuntungan yang bakal diraih

Maka dari itu seseorang harus memiliki bekal pengetahuan atau kiat-kiat dalam membangun jiwa kewirausahaan di dalam dirinya. Apa dan harus bagaimana seorang wirausaha bersikap, apa saja langkah-langkah yang harus dilakukan agar dapat menjadi sukses dalam dalam membangun sebuah bisnis dan kemudian dapat mempertahankannya.

Selain faktor internal dalam diri seorang wirausaha yang harus dibangun, factor eksternal juga menjadi hal yang utama yang harus dipahami, seperti memilih sebuah bisnis yang menjanjikan dan yang menguntungkan pada saat ini. Agar usaha yang kuat dari dalam diri bersatu dengan pemilihan bisnis yang tepat

Berwirausaha jambu madu adalah salah satu pilihan bisnis yang tepat dan sangat menjanjikan pada saat sekarang ini. Rasa buah yang sangat manis, rapuh sangat dimakan dan warna yang menarik, menjadikan jambu air ini disukai oleh banyak orang dan kalangan, baik dari anak-anak sampai orang tua.

Pohon jambu madu yang diperuntukan sebagai tanaman tabulampot (tanaman yang ditanam didalam pot) menjadikannya dapat ditanam dimana saja bahkan bagi mereka yang memiliki sedikit lahan tanam. Dahannya yang rimbun dan rindang, daun yang hijau dan cantik membuat pohon ini dapat dijadikan hiasan taman yang juga dapat menghasilkan buah untuk dimakan.

Oleh sebab itu buku ini hadir sebagai panduan bagi siapa saja yang ingin menjadi wirausaha sukses jambu madu, dengan motivasi dan kiat-kiat sukses berwirausaha, buku ini akan membuka jalan bagi siapa saja yang ingin mendalami bisnis jambu madu, sehingga dengan membaca buku ini kita akan mengetahui apa saja langkah-langkah yang harus dilakukan agar sukses dalam bisnis jambu madu.

Selain itu buku ini juga dilengkapi dengan tatacara merawat pohon dan buah jambu madu, seperti tatacara menyiram, menyemprot, memupuk dan bahkan juga tatacara merawat buah jambu madu agar kita bisa mendapatkan buah yang baik. Gambar yang disajikan juga mempermudah kita dalam memahami sekaligus menjadi contoh yang dapat ditiru dengan mudah.

Tidak ada maksud untuk menggurui dalam buku ini. Kiat-kiat berbisnis dan berwirausaha jambu madu yang penulis sajikan didapat dari Ilmu dan pengalaman penulis dari melakoni bisnis jambu madu selama ini. Pertanyaan demi pertanyaan yang berasal dari pelanggan tentang

menanam dan merawat pohon jambu madu menginspirasi penulis untuk menyelesaikan buku ini.

Penulis berharap dengan hadirnya buku ini dapat memberikan manfaat yang besar bagi kita semua, bagi masyarakat pada umumnya yang ingin mengetahui tentang jambu madu dan terutama bagi para pebisnis jambu madu baik yang sudah melakukannya atau bagi para pembisnis pemula. Namun kritik dan saran tetap penulis harapkan dari para pembaca demi kesempurnaan buku ini. Mudah-mudahan kita semua dapat sukses dalam usaha. Amiiin.

Medan, Oktober 2015

Muhammad Arif

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
KENAPA HARUS BERIWARUSAHA	1
SUKSES BERBISNIS	7
A. MEMILIKI KEYAKINAN KUAT UNTUK MENJADI PENGUSAHA	7
B. MULAILAH, WALAU DENGAN MODAL KECIL	9
C. FOKUS PADA BISNIS YANG DIJALANI	14
D. MENGUASAI BISNIS YANG DIJALANI	18
E. MEMBANGUN JARINGAN BISNIS YANG LUAS.....	20
F. TIDAK PERNAH MENYERAH.....	22
G. MEMBINA HUBUNGAN DENGAN RELASI.....	24
H. MENGGALI INFORMASI SEBANYAK MUNGKIN.....	25
HOBI MENANAM JAMBU MADU	27
MENANGKAP PELUANG USAHA	35
A. PELUANG USAHA BERKEBUN JAMBU UNTUK MENJUAL BUAH.....	35
B. PELUANG USAHA MENJUAL BIBIT DAN POJON JAMBU MADU	38

KIAT MEMASARKAN JAMBU MADU	43
A. PRODUK YANG DITAWARKAN BERKUALITAS TINGGI	43
B. HARGA YANG BERSAING	46
C. TEMPAT JUALAN YANG STRATEGIS.....	48
D. MELAKUKAN PROMOSI YANG BAIK.....	51
MENGHADAPI PESAING	58
A. IDENTIFIKASI PESAING	58
B. IDENTIFIKASI STRATEGI PESAING	59
C. ANALISIS KEKUATAN DAN KELEMAHAN PESAING ..	60
D. STRATEGI MENGHADAPI PESAING	61
JENIS-JENIS JAMBU MADU	65
A. JAMBU MADU DELI HIJAU	65
B. JAMBU MADU KESUMA MERAH.....	66
C. JAMBU MADU SUPER GREEN (KUALITAS SUPER)	68
MENANAM POHON JAMBU MADU	72
A. POT	72
B. KOMPOS.....	74
C. TANAH	74
D. SEKAM PADI	75
MENYIRAM POHON JAMBU MADU	79
MEMUPUK POHON JAMBU MADU	85
MENYEMPROT POHON JAMBU MADU	91

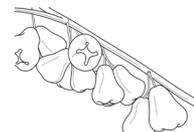
MERAWAT BUAH JAMBU MADU	97
KISAH SUKSES	103
A. PAK SARNO, Menebang Kebun Sawit Demi Berkebun Jambu Air Madu	105
B. PAK ISTONO, Dari Bertenak Lembu dan Kambing, Beralih Profesi Menjual Bibit dan Pohon Jambu Madu	113
C. Bosan Jadi Karyawan, Bang Rudi Bercocok Tanam Jambu Madu	122
DAFTAR PUSTAKA	131
TENTANG PENULIS	137

KENAPA HARUS BERWIRAUSAHA

Kata wirausaha adalah gabungan dari kata wira yang artinya gagah berani, dan kemudian kata usaha, maka kata wirausaha dalam bahasa Indonesia berarti orang yang gagah berani dalam usaha. Jikalau kita turunkan menjadi sebuah definisi, maka wirausaha adalah seseorang atau individu yang memiliki keberanian dan semangat yang tinggi di dalam berusaha.

Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan peluang usaha agar mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Dari penjelasan diatas dapat kita simpulkan bahwa wirausaha adalah orangnya dan kewirausahaan adalah semangatnya.

Maka pertanyaan selanjutnya adalah mengapa harus menjadi wirausaha, apa manfaat dan keuntungan yang di dapati setelah menjadi wirausaha. Sebenarnya ada banyak jawaban untuk pertanyaan ini, namun ada



tiga hal menurut saya yang pasti akan kita dapati setelah menjadi seorang wirausaha.

Pertama, dengan menjadi wirausaha mandiri, seseorang akan bebas menentukan nasib diri sendiri, artinya jika ingin sukses maka kita harus bekerja keras membangun bisnis. Karena kita adalah orang yang paling berhak atas diri kita sendiri, apakah kita ingin menjadi orang yang luar biasa atau biasa-biasa saja, semuanya tergantung diri kita.

Wirausaha akan menjadikan seseorang memiliki kebebasan tanpa ada beban, sebab segalanya dari kita dan untuk kita, walaupun tidak sedikit pekerjaan yang harus diselesaikan dalam membangun sebuah bisnis, namun dapat di lakukan dengan rasa bahagia tanpa ada yang dapat menghalangi.

Saya pernah menjadi seorang marketing dalam sebuah perusahaan yang setiap hari pasti mendapatkan omelan dari atasan. Baik diwaktu pagi saat *briefing* pagi dan saat sore hari ketika kembali dari mencari nasabah. Hal ini membuat saya menjadi orang yang penuh beban dalam melakukan tugas atau pekerjaan terkadang apapun yang telah dilakukan pasti ada saja salahnya dimata atasan, sehingga bebas berkreasi untuk melakukan pekerjaan sebagai karyawan tidak akan pernah didapatkan.

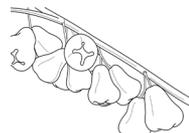
Kedua, tidak memiliki keterikatan waktu. Tentunya, jika kita menjadi seorang wirausaha kita bebas menentukan jam kerja kita sendiri, lain halnya dengan



pegawai kantoran, mereka terikat jam kerja di kantornya masing-masing. Belum lagi biasanya para eksekutif tersebut sering menjalani jam lembur, yang lebih menyedihkan lagi uang lembur yang diberikan tidak sesuai dengan jam kerja yang dilakukan. Keterikatan jam kerja ini menjadikan kita orang yang tidak merdeka, artinya hidup tidak bebas, di ibaratkan orang yang masih dijajah karena terus terikat oleh waktu dan peraturan.

Banyak sekali ide-ide cemerlang tentang bisnis yang bisa kita diskusikan dengan teman sekantor, tetapi pada akhirnya ide itu tidak pernah dapat terwujud, disebabkan keterbatasan waktu dan kesempatan. Maka ketika menjadi seorang wirausaha ide yang menumpuk di kepala bisa langsung diwujudkan menjadi bisnis yang amat potensial. Hal inilah yang sulit dilakukan oleh para karyawan. Karena walaupun bekerja di sebuah perusahaan yang besar, kita hanyalah seorang karyawan biasa, artinya kita hanyalah sebuah sekrup kecil di sebuah mesin yang sangat besar. Tringat apa yang dikatakan om Bos Sadino “Sekecil apapun bisnis yang anda lakukan anda adalah bosnya, dan setinggi apapun jabatan anda dalam perusahaan anda adalah karyawannya”

Banyak karyawan yang berusaha sekuat tenaga untuk mencari peluang-peluang bisnis yang ada diluar perusahaannya agar dapat menambah pemasukan keuangan, tetapi hal ini sulit sekali dilakukan sehingga terkadang banyak peluang-peluang bisnis terlewatkan disebabkan tidak memiliki waktu dan kesempatan



melakukan bisnis. Sehingga tidak dapat mengembangkan potensi-potensi bisnis yang ada pada diri nya.

Ketiga, dengan menjadi wirausaha kita bisa membantu lebih banyak orang. Memang untuk membantu seseorang, kita tidak harus menjadi seorang pengusaha. Namun, untuk membantu lebih banyak orang, kita perlu menjadi seorang pengusaha. Untuk membantu seseorang, siapapun bisa melakukannya. Ketika ada pengemis di pinggir jalan dan kita memberinya uang, maka kita dapat dikatakan membantu pengemis tersebut. Ketika ada teman kita yang mengalami musibah, kita memberinya bantuan, maka kita bisa disebut membantu teman kita tersebut, dan hal itu bisa dilakukan oleh semua orang, asalkan ia mempunyai niat.

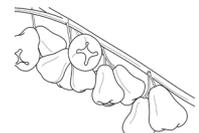
Seorang pengusaha, saya katakan dapat membantu lebih banyak orang karena saat ia memiliki seorang karyawan, maka ia telah membantu karyawan tersebut untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Jika karyawan tersebut telah mempunyai keluarga, maka skala yang dibantu tersebut semakin besar. Saat ia menggaji karyawannya, berarti ia telah membantu kehidupan keluarga tersebut, ia telah membantu anak dan istri dari karyawannya. Hal itu bisa dilakukan seorang pengusaha hanya dari seorang karyawan. Bagaimana bila ia mempunyai sepuluh, seratus atau bahkan ribuan karyawan. Berarti semakin banyak pula orang yang ia bantu, dan hal itu hanya bisa dilakukan oleh seorang pengusaha atau wirausaha.



Selain itu, dengan menjadi seorang pengusaha berarti kita telah membantu pemerintah dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. Mengapa saya katakan seperti itu, pertama saya membeli bibit, buah dan pohon jambu madu, maka yang pertama kali diuntungkan adalah para petani yang sudah membudidayakannya, sehingga petani bisa membayar gaji karyawannya dan usaha pembibitannya bisa bertahan dan meningkat.

Kemudian saya menyewa mobil yang digunakan untuk mengangkat bibit dan pohon jambu madu, maka yang kedua yang diuntungkan adalah orang yang memiliki mobil angkutan. Untuk menjalankan mobil perlu bahan bakar minyak, maka orang yang menjual minyak juga ikut diuntungkan. Sehingga kalau kita urutkan begitu banyak orang-orang yang diuntungkan dari seorang wirausaha. Maka pantas dikatakan kemajuan suatu bangsa ditentukan oleh banyak sedikit pengusaha atau wirausaha yang ada dinegeri itu.

Wirausaha, pebisnis atau pengusaha haruslah menjadi tujuan dalam hidup kita, karena pintu rezeki yang paling besar terletak pada jual beli atau perdagangan yang dilakukan seorang wirausaha, siapapun tidak dapat mengukurnya. Tinggal bagaimana kita mengaturnya jika pendapatan besar yang kita inginkan maka tingkatkan penjualan dan perbesar aset kita, berbeda dengan pegawai atau karyawan yang memiliki pendapatan tetap setiap bulannya.



Selain kebahagiaan dunia dengan keuntungan atau profit yang kita dapatkan, menjadi seorang wirausaha akan dapat membantu banyak orang, yakinlah kita semangkin banyak orang yang kita bantu maka semangkin banyak orang yang membantu kita. Tuhan tidak akan pernah memejamkan matanya untuk melihat pengusaha atau wirausaha yang banyak membantu perekonomian masyarakat di negeri ini, hal ini pasti akan mendapat balasan yang setimpal dari tuhan, karena sebaik-baik manusia adalah manusia yang paling banyak bermanfaat bagi manusia yang lainnya.

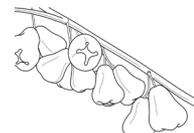


SUKSES BERBISNIS

Setiap pengusaha tentu menginginkan usaha yang ditekuninya dapat berjalan dengan sukses, lancar dan keuntungan yang maksimalpun dapat diraih. Untuk menjadi pengusaha yang sukses banyak hal dan tahapan yang mesti dilalui, tidak terkecuali sukses menjadi pengusaha jambu madu. Karena dibalik kesuksesan pasti ada pengorbanan yang harus dilalui, namun yakinlah dibalik kesulitan terdapat kemudahan dan kebaikan. Maka dari itu ada beberapa tahapan yang menurut saya perlu dilalui :

A. MEMILIKI KEYAKINAN KUAT UNTUK MENJADI PENGUSAHA

Ada banyak hal yang dapat dilakukan didalam merubah komitmen, yang dulunya berkomitmen menjadi seorang karyawan atau *profesional*, berubah menjadi seorang yang berkomitmen menjadi pengusaha atau pembisnis. Pada saat menjadi karyawan atau *profesional*,



tanggung jawab kita terbatas pada tugas kita saja dan menerima imbalan berupa gaji yang tetap setiap bulan. Namun, setelah menjadi pengusaha kita akan dituntut untuk tidak hanya memikirkan diri sendiri dan keluarga. Tetapi juga memikirkan karyawan dan keluarganya. Sehingga dapat dikatakan, “baik dan buruk kehidupannya berada di tangan kita”

Sekali kita berkomitmen untuk menjadi seorang pengusaha, maka jangan pernah kita merubahnya. Walau beban pekerjaan sangat banyak yang harus kita selesaikan, terutama bagi para pengusaha pemula. Kalau ada yang mengatakan menjadi pengusaha itu enak, karena kita memiliki banyak waktu luang, itu benar, tetapi tidak bagi pengusaha pemula. Namun ketika usaha sudah berjalan lama, segala sistem yang dibuat sudah berjalan baik, yakinlah pengusaha akan dapat memiliki waktu luang dan waktu libur yang panjang.

Seorang pengusaha harus memikirkan membuat perencanaan, mengerjakan, dan mengevaluasi setiap tahapan bisnis sehingga usaha atau bisnis tersebut tetap berjalan, bahkan berkembang. Kita pun harus memikirkan bagaimana mendapatkan modal, mencari dan mengolah produk, memasarkan, melayani keluhan konsumen, atau memelihara hubungan dengan mitra kerja dan konsumen.

Maka pekerjaan yang banyak ini tidak akan dapat terselesaikan dengan baik, jika seorang pengusaha tidak memiliki keyakinan yang teguh. Keyakinan yang



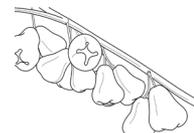
teguh adalah kunci untuk kita menaklukkan dunia. Dalam mencapai target yang ingin kita raih, kita harus terlebih dahulu yakin pada diri sendiri. Keyakinan untuk berubah dari karyawan menjadi pengusaha, walaupun mungkin orang menertawakan dan menghina keyakinan kita. Namun jika kita saja tidak yakin atas diri kita, maka bagaimana orang akan yakin dengan bisnis yang kita tawarkan.

Keyakinan yang kuat akan menghilangkan keragu-raguan yang dapat menjadi penghalang dalam menjalankan sebuah bisnis. Banyak orang tidak yakin bahwa dirinya bisa menjadi orang sukses karena takut akan kegagalan atau takut jatuh sehingga lebih memilih mengikuti arus kemana nasib akan membawa mereka pergi. Pada kenyataannya, kebanyakan orang yang ragu-ragu dalam melangkah pada akhirnya menjadi orang yang biasa-biasa saja.

Maka keyakinan untuk menjadi pengusaha harus diwujudkan dengan komitmen yang kuat dan mimpi yang hebat, komitmen menjadi pengusaha jangan pernah luntur oleh masalah-masalah yang datang menghadang. Ibarat batu karang yang tidak hancur walau setiap hari diterpa dengan ombak yang dahsyat.

B. MULAILAH WALAUPUN DENGAN MODAL KECIL

Untuk menghindari kerugian yang besar sebaiknya kita bisa memulai bisnis dengan modal kecil meskipun



tidak dari nol. Jika usaha tersebut berkembang, kita bisa menambah modal lagi untuk mengembangkan usaha selanjutnya. Modal usaha tidak harus berupa uang, kita dapat memulainya dari ide. Misalnya, dengan menjadi mediator, pemasar, dan distributor. Jika mulai dari ide maka kita dapat menjual ide atau konsep bisnis kepada orang lain. Jika orang tersebut tertarik, kita dapat menjalankan bisnis dengan sistem bagi hasil. Dibawah ini beberapa hal yang dapat kita lakukan jika kita memiliki modal yang kecil dalam berbisnis :

Pertama, Anda bisa mencari ide usaha tanpa modal. Sebagian dari kita mungkin belum percaya bila bisnis tanpa modal itu memang benar-benar ada. Contohnya saja ada beberapa rekan bisnis atau teman saya yang sampai sekarang menjadi pemasar dari buah, bibit dan pohon jambu madu yang saya jual. Mereka berasal dari berbagai profesi. Ada dari kalangan dosen dan guru, ada juga dari kalangan karyawan swasta, dan dari kalangan pembisnis juga. Mereka bisa memasarkannya dengan cara menawarkannya kepada tetangga, keluarga, teman sekantor dan teman kuliah dan lain-lain.

Walaupun mereka memiliki aktivitas masing-masing, tetapi menjadi pemasar tidak kemudian mengganggu aktifitas mereka, karena mereka memasarkannya bisa menggunakan teknologi. Seperti telepon, sms, *facebook*, *BBM* dan lain sebagainya. Jika ada yang mau memesan, mereka tinggal menelepon atau sms ke saya, kemudian memberikan alamatnya dan barang akan diantar ke

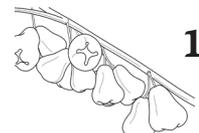


alamat pemesan. Maka keuntungan yang didapatkan akan juga dibagikan ke mereka yang telah menjadi pemasar produk saya. Inilah contoh, bahwa bisnis tidak harus memiliki modal. Asal kita mau dan benar-benar menjalaninya pasti ada hasilnya.

Kedua, mulailah dari modal yang kita miliki. Dalam hal ini modal yang digunakan tentu tidak selamanya berupa modal uang. Ketika modal usaha yang kita miliki terbilang cukup minim, maka alternatif berikutnya yang bisa kita manfaatkan yaitu dengan mengoptimalkan kemampuan yang telah dimiliki. Contohnya; bila memiliki kemampuan dalam hal memasak, maka kita bisa merintis usaha yang berhubungan dengan bisnis makanan. Misalnya, membuat *snack* jajanan pasar dan menitipkannya di warung-warung yang ada di sekitar rumah kita.

Seperti yang kita ketahui, bahwa didalam memproduksi suatu barang atau jasa, maka yang diperlukan bukan hanya modal, sumber daya alam dan karyawan, tetapi didalam memproduksi kita juga memerlukan keahlian. Memang untuk berbisnis sesuatu kita tidak harus ahli dibidangnya terlebih dahulu. Tetapi, ketika kita berbisnis dan kita ahli dibidangnya, ini akan memberikan nilai tambah yang sangat baik dalam memulai bisnis, yang kemudian akan memberikan kemudahan didalam menjalaninya.

Ketiga, manfaatkan peralatan seadanya. Ketika hendak merintis sebuah usaha, tak selamanya peralatan



yang kita gunakan harus baru dan serba canggih. Untuk menyasati minimnya modal, kita bisa memanfaatkan peralatan seadanya yang ada di rumah kita, contohnya; memanfaatkan garasi atau teras rumah sebagai lokasi usaha, atau bisa juga memanfaatkan perabot di dapur sebagai alat produksi.

Memanfaatkan peralatan seadanya, akan sangat membantu kita dalam mengurangi biaya saat memulai sebuah bisnis. Banyak orang yang tidak dapat mengembangkan bisnisnya dengan baik, karena biayanya habis untuk membeli peralatan baru atau menyewa tempat baru, padahal di awal-awal kita berbisnis yang paling penting adalah bagaimana kita bisa fokus pada memasarkan produk. Peralatan yang lama, tempat yang seadanya akan dapat membuat bisnis kita berkembang jika diiringi dengan pemasaran yang hebat.

keempat, pilihlah alat pemasaran yang gratisan. Kendati modal cukup minim, namun sebagai pelaku usaha, kita harus tetap memperhatikan strategi pemasaran usaha. Sebab, tanpa pemasaran dipastikan bisnis tidak bisa berjalan dengan semestinya. Karenanya untuk menyasati minimnya modal, kita bisa memanfaatkan sosial media yang menawarkan cara pemasaran secara gratis. Mulai dari *Facebook*, *Twitter* sampai *website* gratisan seperti *wordpress* ataupun *blogspot*.

Pemasaran adalah jantungnya sebuah perusahaan atau bisnis, jika pemasarannya baik dan hebat maka perusahaan atau bisnis itu akan dapat terus hidup dan

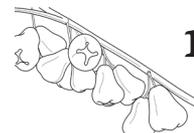


berkembang. Bahkan menurut saya semakin kecil modal yang kita miliki maka kita harus semakin kerja keras dalam memasarkan produk, agar kelemahan kita dalam modal yang kecil dapat tertutupi dengan pemasaran yang hebat.

Kelima, belanjakan modal dengan bijak mengingat modal usaha yang dimiliki sangat terbatas. Hindari pembelian barang yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan. Buatlah rencana belanja dengan bijak agar tak salah langkah dalam mengelola modal usaha.

Maka disinilah perlunya manajerial yang harus ada dalam diri seorang pengusaha, kesabaran dan kehati-hatian didalam membelanjakan uang atau modal harus menjadi sikap seorang pengusaha. Kita memang menginginkan barang dagangan yang banyak dan beragam agar pelanggan tertarik datang ke toko kita, namun kita harus bisa memilah dan memilih mana barang yang harus dibeli dahulu dan mana yang harus dibeli belakangan, mana yang harus dibeli banyak dan mana yang harus dibeli sedikit.

Kesimpulannya, mulailah berbisnis walau dengan modal seadanya. Tidak sedikit orang yang memiliki dana atau modal besar namun kalah atau bangkrut dalam bisnisnya, karena merasa aman atau terlena dengan modal besar. Tidak sedikit juga orang yang memiliki modal minim, tapi menang dan sukses dalam berbisnis karena dia tau kelemahannya dalam hal modal. Modal kecil atau besar tidak menjadi patokan atas kesuksesan



sebuah usaha, yang penting adalah memulai usaha dan semangat menjalaninya.

C. FOKUS PADA BISNIS YANG DIJALANI

Berfokus pada satu jenis usaha terlebih dahulu harus dilakukan. Jika berhasil, baru kemudian kita bisa membuka cabang di tempat atau di kota lain. Jika kita berniat terjun di bisnis berkebun atau menjual buah, bibit dan pohon jambu madu, tapi hanya mempunyai modal minim maka kita bisa memulai dari tingkat bawah. Misalnya, dimulai dengan menjual tanah karungan, pupuk kandang, *poly bag* atau ember yang diperlukan oleh orang yang ingin menanam pohon jambu. Jika usaha tersebut telah berjalan dan berkembang, kita bisa menambah dengan menjual buahnya, menjual bibit atau pohon jambu madu yang sudah berbuah.

Jika kita fokus pada satu jenis bisnis, maka kita dapat mencurahkan perhatian 100% untuk mengembangkan bisnis tersebut, tidak terbagi dengan bisnis yang lain. Hasilnya, bisnis kita dapat berkembang dengan pesat. Mari kita lihat *KFC*, *McDonald*, *Dunkin Donat*, *Coca Cola*, dan perusahaan-perusahaan global lainnya. Sifat fokus pada satu usaha menjadikan mereka pengusaha yang dapat membangun perusahaan kelas dunia.

Pertanyaan untuk kita, berapa jenis merek yang kita kembangkan saat ini. Berapa jenis bisnis yang kita jalankan sekarang ini. Kita sering mendapati pengusaha Indonesia itu memiliki banyak jenis usaha, namun

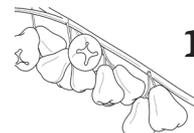


usahanya ya begitu-begitu saja. Kita seringkali hanya menjadi raja di kandang sendiri, namun tidak mampu eksis di tempat lain. Penyebabnya tidak lain karena fokus yang terbagi.

Kita sering salah mengartikan pepatah, jangan menaruh telur dalam satu keranjang. Pepatah ini dimaksudkan supaya kita hati-hati. Namun kita justru menggunakannya sebagai pedoman dalam berbisnis. Pepatah ini menjadikan kita khawatir, jika kita hanya memiliki satu jenis bisnis saja, maka jika bisnis itu rugi, kita tidak memiliki cadangan penghasilan lagi. Akibatnya kita membuat bisnis-bisnis lain yang tidak sejenis dalam waktu bersamaan.

Ada dua kekeliruan yang terjadi disini, yakni keliru berpikir dan keliru bertindak. Kekeliruan kita berpikir menghasilkan kekhawatiran dan keraguan. Kekhawatiran dan keraguan bahwa bisnis kita akan rugi ini menghasilkan kekeliruan bertindak dengan membuat bisnis-bisnis baru yang tidak sejenis dalam waktu bersamaan. Bayangkan, dengan fokus yang terbagi-bagi seperti ini, bagaimana mungkin kita dapat membesarkan bisnis secara wajar, apalagi sebagian dari kita masih dihantui kekhawatiran dan ketakutan akan rugi.

Contoh paling mudah adalah jika kita memiliki kendaraan. Bayangkan, mana kendaraan yang lebih terawat, apabila kita hanya memiliki satu jenis kendaraan dibandingkan dengan jika kita memiliki beberapa jenis kendaraan sekaligus. Tentu kendaraan yang paling



terawat adalah kendaraan yang kita miliki satu-satunya. Jika kita memiliki beberapa kendaraan sekaligus, dipastikan akan kerepotan mengurusnya. Hasilnya, tidak semua kendaraan kita bersih setiap hari.

Hanya kita sendiri yang bisa menjawabnya. Seluruh risiko ada di tangan kita, tinggal bagaimana kita mengelolanya saja. Artinya, jika memiliki satu jenis bisnis dan fokus pada pengembangan bisnis tersebut, maka dipastikan risiko rugi pun akan makin kecil dan sedikit. Ada beberapa hal yang dapat kita raih jika fokus terhadap sebuah bisnis.

1. Mendapat Kekuatan

Kita tidak akan kerepotan mengurus bisnis yang telah dipilih. Kepala kita ini hanya satu. Bisa dibayangkan jika sehari-harinya saja sudah harus memikirkan diri kita sendiri, keluarga, lingkungan dan bisnis. Dengan memilih satu jenis bisnis dan fokus pada pengembangan bisnis itu artinya kita akan dapat mengatasi potensi stress yang dapat berakibat buruk pada bisnis yang kita jalankan.

2. Menghilangkan Kekuatan

Bisnis itu memang bukan sebuah kepastian. Bisnis bisa naik dan bisa pula turun. Kekhawatiran orang bahwa berbisnis dengan satu jenis bisnis bisa membawa petaka karena jika terjadi kerugian tidak ada cadangan pendapatan bisa menjadi kenyataan. Namun kelemahan ini bisa diantisipasi dengan keterampilan kita mengelola resiko. Termasuk dalam hal ini adalah mengelola



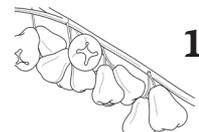
keuangan. Apapun yang terjadi, selalu sediakan simpanan cadangan untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak terduga. Pemahaman bahwa bisnis itu bukan sebuah kepastian akan menjadikan kita selalu sadar dan waspada setiap saat.

3. Menangkap Peluang

Bisnis yang fokus pada satu jenis bisnis memiliki peluang kesuksesan lebih besar dibandingkan dengan bisnis yang manajemennya dicampuradukkan dengan beberapa jenis sekaligus. Lihatlah Ciputra yang dijuluki Raja Properti di Indonesia. Dalam waktu kurang dari setengah abad, kerajaan bisnis yang dibangunnya sudah mampu menjelajah sampai ke negara-negara Asia lainnya. Apa rahasia kesuksesan Ciputra. Salah satu rahasia kesuksesannya adalah konsistensinya pada dunia bisnis property.

4. Mengantisipasi Ancaman

Seringkali kita sudah merasa berhasil dengan satu jenis bisnis sehingga kita berusaha untuk melebarkan sayap ke jenis bisnis baru. Padahal bisnis awal yang kita tekuni itu jika dilihat secara makro ukurannya masih terlalu kecil untuk dapat bertahan selama 50 tahun atau lebih. Karena ancaman demi ancaman akan selalu datang menghantui bisnis kita, maka fokus dengan satu bisnis, dan menjadikan diri kita selalu siap siaga dengan ancaman yang akan datang.



5. Modal Tercukupi

Jika kita hanya mengembangkan satu jenis bisnis saja, modal yang kita perlukan tidak sebanyak jika kita mengembangkan beberapa jenis bisnis sekaligus. Jika kita mengembangkan beberapa jenis bisnis sekaligus seringkali kita menerapkan sistem subsidi silang. Secara logika tidak ada yang salah dengan sistem subsidi silang ini. Namun jika dilihat dari sisi manajemen, sistem ini merugikan bagi bisnis yang sudah menghasilkan. Bayangkan jika dana yang dipakai untuk subsidi silang ini dipergunakan untuk mengembangkan bisnis yang sudah menghasilkan itu. Hasilnya jauh lebih baik dibandingkan jika kita membesarkan bisnis yang masih baru.

D. MENGUASAI BISNIS YANG DIJALANI

Untuk memulai sebuah usaha memang kita tidak harus menguasai seluruhnya tentang bisnis yang ingin dijalani. Ketika kita ingin berbisnis rumah makan atau restoran, kita tidak harus pandai memasak baru membuka rumah makan atau restoran, kita ingin berbisnis property, kita tidak mesti harus menjadi arsitek atau pernah jadi tukang bangunan terlebih dahulu. Tetapi semakin paham dan mengerti tentang bisnis yang ingin kita geluti itu adalah sesuatu modal besar bagi pengusaha dalam mencapai kesuksesan didalam berbisnis.

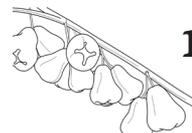
Disaat memilih sebuah usaha, ada dua pertimbangan yakni usaha yang kita kuasai atau yang kita sukai. Jika memilih usaha yang kita kuasai maka kita bisa memilih



usaha yang dekat dengan latar belakang pendidikan atau pengalaman kita. Jika memiliki latar belakang pendidikan pertanian atau perkebunan, atau sekolah menengah pertanian maka bidang usaha yang dapat kita geluti antara lain, konsultan tanam atau kebun, berupa perencanaan, pengawasan, manajemen kebun, atau pembibitan. Seperti , berkebun pohon jambu madu.

Penguasaan terhadap suatu pekerjaan bukan saja ditentukan oleh pendidikan, namun juga dapat ditentukan dari pengalaman yang sudah kita jalani. Pendidikan saya adalah sarjana ekonomi tetapi berkat pengalaman dalam berkebun jambu madu dengan diskusi yang telah saya lakukan dengan para ahli membuat saya banyak tahu tentang apa saja yang menjadi kendala dalam mengembangkan pohon jambu madu.

Memang pendidikan ekonomi juga sangat berperan dalam pengembangan bisnis yang saya lakukan. Cara pemasaran dan strategi pengembangan bisnis, banyak sekali terinspirasi dari pengembangan ilmu yang telah saya pelajari di bangku kuliah, setelah terjun ke dunia bisnis ilmu-ilmu yang dahulu dipelajari mulai dapat diterapkan dan memiliki manfaat. Benarlah yang dikatakan orang bijak “Ilmu yang tak diamalkan bagaikan pohon kayu yang tak berbuah” artinya tidak akan membawa manfaat apa-apa untuk kita”



Penguasaan terhadap bisnis yang kita jalani akan dapat menjadi pembeda kita dengan pebisnis lainnya, yang mungkin hanya sekedar berbisnis tetapi hanya untuk menjual dan mengambil untung saja, artinya kita akan memiliki nilai lebih dan akan menang dalam persaingan.

E. MEMBANGUN JARINGAN BISNIS YANG LUAS

Membangun jaringan bisnis seluas-luasnya adalah sesuatu yang harus dilakukan oleh para pengusaha terutama bagi para pembisnis pemula, sebab ini akan menentukan kesuksesan bagi para pelaku bisnis itu sendiri. Jeli memanfaatkan dan menggunakan jaringan bisa dijadikan suatu teknik pemasaran yang jenius, karena setiap peluang bisnis yang didapatkan bisa sia-sia jika dalam membangun suatu jaringan bisnis tidak maksimal

Jaringan bisnis mempunyai kegunaan sebagai suatu alat dalam mencari target pasar yang sesuai. Dari berbagai kalangan dan profesi harus menjadi sasaran dalam membuat jaringan, jangan sampai kita memilih-milih jaringan bisnis yang mau kita bangun. Semakin banyak jaringan bisnis yang kita bangun maka semakin besar peluang bisnis yang akan kita raih. Dari jaringan bisnis ini juga kita akan mengetahui keinginan pasar atas sebuah produk, apa dan bagaimana produk yang harus kita jual.

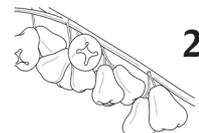


Pada awal bisnis jambu madu, saya hanya menjual buah dan bibit jambu madu, dan mengantarnya jika ada pemesanan. Namun setelah mendengar masukan dari para pelanggan, teman, saudara dan rekan bisnis, ternyata banyak sekali permintaan agar saya juga menjual pupuk, tanah, *poly bag*, pot atau apa saja yang dibutuhkan untuk menanam pohon jambu madu, apalagi untuk daerah perkotaan yang banyak masyarakatnya tidak mau direpotkan dengan berbagai hal yang dibutuhkan untuk menanam jambu madu.

Iniilah manfaat yang dihasilkan dari sebuah jaringan usaha yang luas, bukan hanya eksistensi bisnis yang dijalankan dapat bertahan tetapi juga banyak informasi yang kita dapatkan dalam pengembangan usaha kita kedepannya.

Membangun jaringan bisnis yang luas memang tidak mudah, memerlukan waktu yang tidak instan, namun kita dapat memulainya dengan cara menghubungi teman-teman sekolah, kuliah, teman kantor, mengikuti perkumpulan dan organisasi sosial, komunitas hobi atau komunitas lain, seperti teman arisan, klub olah raga, bahkan pengajian.

Saat ini bahkan berbagai media sosial sudah marak bermunculan sehingga semakin mempermudah kita untuk berinteraksi dengan banyak orang dari berbagai tempat. Hal ini menjadi salah satu cara efektif untuk menghubungi atau melakukan kontak dengan teman



atau kolega lama kita, serta memperluas jaringan perkenalan dan bisnis dengan berbagai kalangan.

Kita bisa mendapati beragam komunitas yang eksis di tanah air, mulai dari pencinta alam, pecinta binatang piaraan, komunitas pencinta merek *gadget* atau mobil dan motor tertentu hingga komunitas pecinta tanaman.

Melalui komunitas tersebut, para anggota bisa berbagi pengalaman, bertukar informasi, dan melewatkan waktu bersama. Komunitas tersebut bisa dijaga agar mereka selalu bersemangat dalam menyalurkan hobi dan bisa mengembangkan interaksi tersebut ke arah bisnis

Saat ini bisnis jambu madu yang saya tekuni masih dapat terus berjalan dengan baik disebabkan oleh jaringan yang memang sudah terbangun dari dahulu. Teman kuliah, teman mengajar, teman sekantor, sampai mahasiswa, semuanya adalah bagian mitra atau jaringan bisnis, mereka bisa menjadi pembeli bisa juga menjadi penjual dari produk yang saya tawarkan.

F. TIDAK PERNAH MENYERAH

“Sekali layar terkembang surut kita berpantang”, pribahasa ini seyogyanya mengakar dalam hati setiap pengusaha ataupun pebisnis, sehingga keputusan kita untuk menjadi seorang pembisnis tidak gampang putus di tengah jalan. Seorang wirausaha jangan loyo, pasrah dan tak mau berjuang. Pengusaha harus punya semangat

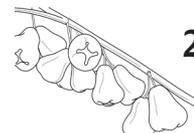


tinggi, mau berjuang untuk maju. Orang-orang yang gigih dalam menghadapi pekerjaan dan tantangan, biasanya akan banyak berhasil dalam bisnis.

Apapun bisnis yang dijalani pasti memiliki risiko untung dan resiko rugi yang harus siap dihadapi. Jika kita siap dengan keuntungan yang akan didapatkan, maka kita juga harus siap dengan masalah atau risiko yang akan kita dijumpai. Yakinlah kita, semakin besar peluang bisnis yang ingin didapat, pasti semakin besar tantangan atau masalah yang akan dihadapi. Maka di sinilah perlunya manajemen dalam meminimalisir risiko dan kegagalan.

Maka dari itu seorang pengusaha **pertama**, harus dapat merubah pola pikirnya, bahwa seseorang tidak dikatakan gagal sebelum memutuskan untuk berhenti, maka teruslah berjuang. Ingat Colonel Sanders, pendiri *Kentucky Fried Chicken*, diberbagai buku yang menulis tentang kesuksesannya bercerita, bahwa ia pernah ditolak 1.009 kali ketika menjual ayam goreng dengan resep khususnya. Namun apakah beliau menyerah atau mundur. Tidak, Sanders mencatat rekor dunia dengan ayam gorengnya.

Kedua, kegagalan pada suatu bisnis tidak akan dapat menghancurkan semangat kita untuk berwirausaha. Belajar lah dari kegagalan yang pernah kita alami. Kita jangan pernah takut, sebab Tuhan telah menyiapkan seluruh alam ini untuk manusia yang telah diciptakannya. Artinya ketika seseorang gagal dalam suatu bisnis, banyak



sekali bisnis-bisnis lain yang dapat dikerjakan, yang bisa jadi akan mengantarkan kita kepada kesuksesan.

Satu orang menolak untuk membeli produk kita, kita bisa cari orang yang lain, disatu tempat kita gagal kita bisa pindah ketempat lain, bahkan ketika satu bisnis kita gagal kita bisa pindah kebisnis yang lain. Namun semangat berwirausaha harus selalu membara di dalam hati kita.

G. MEMBINA HUBUNGAN DENGAN RELASI

Setelah membangun jaringan bisnis kemudian yang perlu dilakukanselanjutnya adalah mempertahankannya. Hal itu bisa dilakukan dengan terus melakukan kontak atau komunikasi secara terus menerus dengan rentang waktu disesuaikan dengan kondisi masing-masing. Jalinan kontak yang konsisten akan membuat suatu efek positif bagi eksistensi bisnis yang sedang dijalankan.

Membina relasi sangat penting untuk diperhatikan karena lebih sulit mempertahankan sebuah relasi dari pada mencari relasi baru. Jika relasi puas dengan pelayanan bisnis, pasti akan mempromosikan bisnis kepada relasi lain.

Menurut penelitian tentang kepuasan pelanggan, ketidakpuasan konsumen akan disampaikan kepada sekitar 8-14 orang. Sedangkan, saat pelanggan merasa puas, ia hanya akan menyampaikan kepada 2 hingga 4 orang saja. Maka dari itu jika kita tidak mempertahankan konsumen maka orang lain yang akan merebutnya.



Pada era persaingan bisnis yang semakin berat dan ketat seperti sekarang, ungkapan tersebut menjadi sangat bahaya jika diabaikan. Fakta membuktikan bahwa dibutuhkan tiga kali lipat dana promosi untuk merebut atau menarik konsumen baru jika dibandingkan dengan dana yang dibutuhkan untuk mempertahankan konsumen lama.

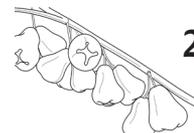
Untuk mempertahankan pelanggan kita dapat melakukan komunikasi, walau tidak begitu sering namun sesekali kita dapat menelepon atau mengirimkan sms hanya sekedar menanyakan hasil dari produk atau barang yang telah dibelinya.

Memang kita akan sedikit direpotkan dengan metode seperti ini, namun yakinlah dengan begitu, hubungan dengan pelanggan atau konsumen akan terjalin dengan baik. Sehingga, sadar atau tidak sadar mereka akan mempromosikan produk kita kepada orang terdekatnya.

H. MENGGALI INFORMASI SEBANYAK MUNGKIN

Informasi sangat dibutuhkan dalam berbisnis. Informasi tersebut dapat berupa data pesaing, seperti data produk pesaing, harga produk pesaing, atau keunggulan produk pesaing, juga informasi calon pelanggan atau konsumen.

Untuk mendapatkan informasi tersebut kita dapat membaca buku, koran, majalah atau melihat televisi,



mengakses internet, atau menghadiri seminar, pelatihan, dan *Work Shop*. Kita dapat juga membuat klub atau forum diskusi antar pelaku bisnis, baik bisnis sejenis maupun dengan para pengusaha lain. Dari pembeli setia, teman, keluarga, atau kunjungan tanpa perencanaan.

Jika ada waktu luang saya selalu menyempatkan untuk datang mengunjungi tempat-tempat yang dijadikan pengembangan pohon jambu madu, seperti tempat pembibitannya atau tempat perkebunannya. Hanya dengan membeli 1 kg jambu madu, saya menyempatkan untuk berdiskusi dan bertanya banyak hal. Dari sini kita akan mengetahui informasi sekitar tentang permasalahan dalam merawat dan memasarkan jambu madu.

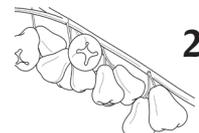
Semakin banyak informasi yang kita dapat, akan semakin mengerti kita dengan bisnis yang kita jalani, sehingga kita dapat menjalani bisnis kita dengan penuh keyakinan, sebab apa yang menjadi kendala dan permasalahan yang bakal akan kita temui didalam menjalani bisnis tersebut kita sudah tahu solusinya. Artinya kita akan dapat mempersiapkan segala sesuatunya dalam membangun bisnis yang ingin kita kembangkan.



HOBİ MENANAM JAMBU MADU

Bisnis yang kita lakoni seyogyanya juga dapat menjadi hobi kita, karena apapun usaha yang kita lakukan dengan berdasarkan hobi, maka akan menjadikan kita orang merasa selalu bahagia. Sebuah kalimat bijak mengatakan “lakukanlah apa yang anda sukai maka anda tidak akan pernah merasa lelah” begitulah prinsip yang terkandung dalam sebuah hobi. Saat melakukan hobi atau melakukan hal-hal yang kita sukai, maka akan membuat perasaan kita rileks dan senang.

Seperti orang yang hobi dengan batu akik (batu cincin), banyak orang rela menghabiskan waktu berjam-jam, sehari-hari bahkan berbulan-bulan untuk pergi ke suatu tempat dan mencari batu akik yang mereka senangi, rela melakukan perjalanan yang jauh bahkan berbahaya atau mengeluarkan banyak uang untuk mendapatkan batu akik yang akan menjadi koleksi, demi hanya karena hobi dan kesenangan belaka.



Jika kita rela melakukan hal apapun demi hobi maka tidak ada salahnya jika kita berpikir untuk mengelola hobi yang kita miliki menjadi suatu yang positif dan memberi nilai ekonomis melalui sebuah usaha. Selain memberi keuntungan secara materi, kita juga bisa mengembangkan potensi diri dari ilmu dan pengalaman yang dipernah kita dapati.

Setiap orang memang memiliki hobi masing-masing, hobi dapat berawal dari kesenangan yang kita dapati ketika melakukan sebuah aktifitas atau pekerjaan, nah inilah yang saya rasakan ketika pertama kali menanam pohon jambu madu. Berawal dari satu pohon jambu yang ditanam didepan rumah. Kerena penasaran akan buah jambu madu ini, hampir setiap hari pohon ini terus dirawat disiram dan bahkan saya tidak akan keluar rumah sebelum melihat perkembangan pohon jambu madu saya.

Alangkah bahagia ketika melihat ada tunas baru yang keluar dari batangnya yang kemudian terus membuat besar pohonnya. Maka ketika pohon jambu madunya berbuah, saya sangat senang dan bahagia, pertama yang saya lakukan adalah mengambil photodan menguploadnya ke internet agar semua orang tahu.

Semangat yang timbul dari sebuah hobi akan menjadi modal besar didalam memulai usaha atau bisnis. Bagaimana kemudian dengan hobi ini bukan hanya kebahagiaan saja yang didapatkan tetapi juga keuntungan materi dapat diperoleh. Sehingga saya berpikir untuk

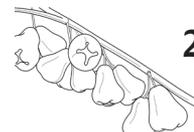


membuat kebun pohon jambu madu di halaman belakang rumah. Dengan buah yang sangat manis dan gurih, pasti tidak akan sulit untuk memasarkan ataupun menjual buahnya, saya yakin siapapun yang akan memakannya pasti akan ketagihan.

Berkebun jambu madu memanglah tidak gampang atau mudah, berkebun pohon jambu madu memerlukan kerajinan dan ketelatenan yang juga harus diiringi dengan kerja keras, namun dengan modal hobi semua itu terasa ringan dan membahagiakan. Akhirnya semua itu dapat saya jalani dengan cukup baik dan berhasil dalam berkebun pohon jambu madu. Masalah dan kendala memang banyak sekali terjadi dari proses penanaman sampai pembuahan, namun semua itu menjadi ilmu dan pengalaman yang tidak ternilai harganya.

Hobi membuat saya tidak berhenti hanya berkebun pohon jambu madu saja, tetapi juga membuat saya berpikir bagaimana orang-orang bisa merasakan kebahagiaan dalam menanam dan merawat pohon jambu madu. Dari sinilah muncul ide untuk menjual bibit dan pohon jambu madu yang saya yakin pasti banyak orang yang mau asal mereka mengetahui cara menanam atau merawatnya. Lagi-lagi dengan hobi dan merasa bahagia dalam berjualan bibit dan pohon jambu madu saya meraih untung yang tidak sedikit.

Ini lah luar biasanya efek dari hobi jambu madu, hobi menjadikan pekerjaan yang sulit menjadi mudah, yang



tidak mungkin menjadi mungkin, yang awalnya tidak menguntungkan secara materi menjadi menguntungkan.

Mari awali usaha jambu madu dengan hobi yang kita miliki. Pohon yang rindang, daun yang hijau lebat dengan buah yang cantik berwarna hijau dan merah ditambah dengan rasa yang manis dan gurih pasti banyak orang yang hobi dengan pohon jambu madu, hal ini terbukti dari 100% pelanggan yang membeli bibit dan pohon jambu madu dari saya, maka 80% memiliki alasan, bahwa mereka hobi atau suka untuk menanamnya.

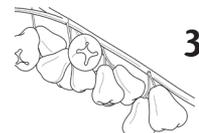


MENANGKAP PELUANG USAHA

Berbisnis tentu tidak akan lepas dengan istilah peluang usaha, yang harus menjadi perhatian didalam memulai sebuah usaha. Sebagai langkah awal dalam memahami dunia bisnis, ada baiknya jika kita juga mengetahui apa sebenarnya makna atau pengertian peluang usaha agar kita sedikit lebih tahu tentang masalah ini. Peluang usaha terdiri dari dua kata yaitu “peluang” dan “usaha”.

Peluang yang dalam bahasa Inggris di sebut dengan *opportunity* memiliki arti sesuai dengan kamus besar bahasa Indonesia adalah kesempatan. Secara sederhana peluang diartikan sebagai kesempatan yang muncul atau terjadi pada satu peristiwa. Sementara itu, usaha memiliki pengertian berbagai daya untuk mendapatkan apa yang diinginkan.

Sehingga secara terminologis pengertian peluang usaha adalah kesempatan yang dapat dimanfaatkan seseorang untuk mendapatkan apa yang diinginkannya



seperti keuntungan, kekayaan dan uang, dengan memanfaatkan berbagai faktor baik faktor eksternal maupun internal.

Maka di dalam menilai sebuah peluang usaha, kita harus memahami apakah usaha yang ingin dilakukan cocok dengan keadaan kita atau tidak. Oleh sebab itu ada beberapa faktor yang menjadi sumber peluang usaha, yang saya bagi menjadi dua faktor, yaitu :

1. Faktor internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari diri kita sendiri, semisal bakat dan minat. Mungkin bagi orang lain usaha bimbingan belajar komputer menjadi satu peluang bisnis yang sangat prospektif, namun bagi mereka yang bahkan sekolah dasarnya tidak lulus dan sementara umur sudah terlanjur tua, maka usaha bimbingan belajar komputer ini akan sangat sulit berkembang.

Saya tidak mengatakan bahwa mustahil untuk sukses, namun keberhasilan akan lebih lama bahkan bisa jadi akan menemui kegagalan ditengah jalan. Untuk itulah, ketika kita memilih satu peluang usaha maka terlebih dahulu kita harus melihat faktor internal yang ada dalam diri kita agar usaha yang ingin kita lakukan sesuai dengan keinginan jiwa, sehingga kesuksesanpun dapat kita raih dengan lebih mudah dan cepat.

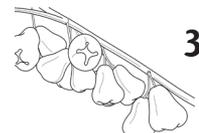


2. Faktor eksternal

Faktor eksternal yaitu berbagai hal yang berkaitan di luar diri kita. Sebagai contoh, bisnis warnet adalah salah satu peluang usaha yang dulu pernah *booming* dan menghasilkan banyak uang untuk pemiliknya. Namun, pada beberapa tahun terakhir, usaha ini mulai surut karena munculnya banyak laptop, *gadget* serta area internet gratis. Bagi sebagian daerah mungkin masih berpotensi, namun bagi daerah yang kebanyakan warganya telah memiliki laptop dan jaring internet sendiri, bisnis ini sudah tidak menjanjikan lagi.

Maka peluang usaha warnet akan menjadi ide usaha yang kurang tepat terlebih kini telah banyak muncul desa internet yang mengembangkan desanya dengan memaksimalkan fungsi internet serta memberikan akses internet dengan mudah dari dalam rumahnya. Faktor eksternal ini harus kita kaji dengan baik. Caranya adalah buka mata, buka telinga dan jadilah orang yang bisa tanggap dalam menghadapi berbagai perubahan dunia.

Sekarang kembali *booming* bisnis batu akik dengan berbagai macam jenisnya, ada yang berbisnis dengan mencari batunya dan menjualnya, ada yang membuka bisnis menggosok batunya dan ada juga yang berbisnis dengan menjual cangkang untuk batu akiknya. Banyak sekali orang yang menangkap peluang bisnis ini, Namun kita tidak tahu faktor eksternal apalagi yang akan kemudian meredupkan bisnis ini.



Jika kita bisa melihat kedua faktor di atas, maka kita nantinya akan bisa membaca peluang bisnis dengan baik sehingga kita bisa memanfaatkan kesempatan tersebut untuk mendapatkan banyak uang. Menurut seorang tokoh bisnis dunia, D.J Schwarts, agar peluang usaha bisa kita maksimalkan untuk hasil yang optimal maka kita perlu melakukan beberapa hal di bawah ini di antaranya :

1. Percaya dan yakin

Bagi kita yang pernah membaca buku-buku motivasi mungkin akan paham betapa dahsyatnya kekuatan keyakinan. Ketika kita yakin, ada tarikan dalam diri kita untuk mendapatkan kekuatan alam sehingga kita terdorong untuk melakukan hal-hal agar sukses. Alampun kemudian menarik kekuatannya dan menggerakkan alam agar apa yang kita yakini benar-benar terjadi. Soekarno pernah berkata “Jika kita mempunyai keinginan yang kuat dari dalam hati, maka seluruh alam semesta akan bahu-membahu mewujudkannya”

2. Sahabat yang baik

Maksudnya pilihlah sahabat yang tepat. Jika terbiasa bergaul dengan mereka yang memiliki pemikiran sempit maka akan menjadi orang yang memiliki pemikiran yang tidak jauh dari mereka. Terbiasa dengan mereka yang memiliki sikap pesimis, maka kemungkinan besar akan menjadi seorang yang tidak yakin terhadap kemampuan sendiri. Untuk itu, bergaullah dengan mereka yang telah sukses, kemudian carilah orang-orang yang selalu



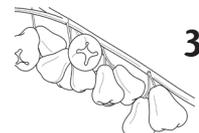
optimis agar ketika kita merasa kecil hati, kita bisa tahu bagaimana mereka bisa membesarkan hatinya.

A. Peluang Usaha Berkebun Jambu Untuk Menjual Buah

Jambu merupakan buah tropika yang mudah ditemukan kapan saja, baik saat musim hujan ataupun kemarau. Salah satu jenis terbaru jambu air yang banyak dikembangkan saat ini adalah jambu madu. sesuai dengan namanya jambu ini merupakan buah yang sedang populer di Sumatera Utara tepatnya di Kota Binjai dan kabupaten Langkat. Namun dengan seiringnya waktu kini telah menjadi produk buah unggulan yang merambah ke wilayah lain di Indonesia.

Berbeda dengan buah jambu air pada umumnya, kelebihan jambu air ini memiliki rasa yang sangat manis, sehingga tidak heran kalau jambu ini mendapat julukan sebagai jambu madu. Kisaran manisnya mencapai 12-14 brix. Padahal pada umumnya tingkat kemanisan jambu air di bawah 10 brix. Dengan rasanya yang manis sekali ini tentu saja membuat nilai jualnya semangkin tinggi, bagi sebagian masyarakat memang masih terasa awam, tapi jika sekali mencoba bakal ketagihan.

Keunggulan jambu ini adalah mudah dibudidayakan, baik musim hujan maupun kemarau sehingga tidak mengenal musim saat panen. Keunggulan lainnya adalah produksinya tinggi, masa buahnya cepat dan bobot



buahnya besar (1 buah = 200-300 gr). Kemudian juga jambu ini memiliki kandungan tinggi vitamin C (210, 463 mg/100 gr).

Keistimewaan lainnya adalah, dari mulai keluar bunga sampai berbuah dan siap panen tanaman hanya membutuhkan waktu tiga bulan dan setelah bunganya mulai membesar akan kembali ada bunga lain yang muncul. Artinya buahnya tidak akan berhenti, dan jikapun berhenti, dengan waktu yang tidak lama pohon akan cepat berbunga kembali. Harga jambu air madu di pasaran saat ini cukup fantastis mulai dari 35 ribu/kg sampai dengan 50 ribu/kg,

Jambu air madu ini masih sangat potensial untuk dikembangkan sebab jumlah petani jambu air madu boleh dibilang masih sangat sedikit, tidak sebanding dengan permintaan setiap hari yang sangat tinggi. Di kota Medan saja, permintaan setiap hari tidak kurang dari satu ton, informasi ini saya dapatkan dari para petani jambu madu yang ada di kota Binjai dan kabupaten Langkat. Banyak sekali swalayan atau pedagang buah yang meminta banyak orderan buah tetapi tidak dapat tercukupi, sebab jangankan untuk dibawa ke Medan bahkan untuk memenuhi permintaan di sekitar perkebunan saja masih sulit.

Selain pasar dalam negeri, respon pasar mancanegara juga ternyata sangat bagus. Sebagai sentra penghasil jambu madu, para petani yang ada di kabupaten Langkat dan kota Binjai sudah sering disambangi oleh

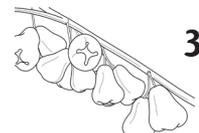


konsumen asal Malaysia, Singapura dan New Zealand dengan tujuan untuk mengajak kerja sama, terutama dalam hal permintaan buah.

Budidaya jambu air madu sangat cocok untuk pemilik lahan tidur yang terbatas. Untuk budidaya satu pohon jambu hanya membutuhkan *poly bag* atau pot yang tak terlalu besar. Sehingga luas lahan bisa dimaksimalkan untuk ratusan pohon. Budidaya jambu ini juga bisa menambah penghasilan yang tidak sedikit jumlahnya. Bahkan jika kita yakin dapat dijadikan penghasil utama kita.

Kemudian jikalau kita lihat cuaca panas yang umumnya terjadi di Indonesia membuat buah jambu madu ini menjadi makanan yang sangat cocok menjadi santapan bagi siapa dan kapan saja. Rasa yang manis dan kandungan air yang terdapat di dalam buah jambu ini dapat menghilangkan rasa haus yang disebabkan oleh panasnya cuaca, sehingga baik orang dewasa ataupun anak-anak dapat melahapnya dengan nikmat.

Dengan peluang-peluang bisnis yang telah kita ketahui bersama, maka berkebun jambu madu pasti akan memberikan keuntungan yang tidak sedikit bagi kita, dengan permintaan buah jambu yang terus meningkat tidak akan menjadikan kita khawatir didalam memasarkan buah jambu disaat panen tiba, bahkan ada petani jambu air madu yang saya jumpai di daerah Binjai dan Langkat yang mau membeli berapa saja buah jambu yang sudah panen dengan harga yang tidak murah.



Hal di atas juga disebabkan masih kurangnya masyarakat yang membudayakan atau membuat kebun jambu madu, bisa jadi karena dana atau kurangnya pengetahuan tentang cara menanam dan merawatnya. Padahal jika kita berbicara dana, ternyata tidak terlalu besar biaya yang dibutuhkan untuk berkebun jambu ini, asal kita rajin dan memiliki keinginan yang kuat dan tidak ragu-ragu, pasti dapat berhasil walau pasti ada kendala-kendala yang bakal kita jumpai. Maka dari itu berkebun jambu madu adalah suatu peluang usaha yang sangat baik bagi para pembisnis yang memiliki semangat dan keyakinan yang kuat.

B. Peluang Usaha Menjual Bibit dan Pohon Jambu Madu

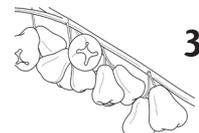
Jikalau seandainya kita merasa sulit untuk berkebun jambu madu dikarenakan tidak ada lahan atau tidak sanggup merawatnya, maka peluang usaha yang dapat dilakukan adalah menjual bibit dan pohonnya. Bibit yang dimaksud di sini adalah pohon jambu madu yang masih kecil kurang lebih memiliki ukuran 60-70 cm, yang memerlukan waktu 8 sampai dengan 12 bulan untuk dapat berbuah. Sedangkan pohon jambu madu yang saya maksud di sini adalah pohon yang sudah besar yang sudah berkembang yang memiliki ukuran 1 m yang memerlukan waktu 3-4 bulan untuk berbuah atau memang sudah berbunga atau berbuah.



Selain membeli bibit untuk kemudian dikebunkan namun banyak juga orang yang membeli bibit hanya untuk sebagai pelengkap tanaman di halaman rumahnya. Ukuran pohon yang tidak terlalu tinggi dan lebar antara 1 sampai dengan 2 meter saja, membuat pohon jambu madu ini banyak disukai. Karena tidak memerlukan tempat yang luas, sehingga dapat menjadi tanaman yang dapat dikembangkan bagi mereka yang memiliki halaman rumah yang kecil terutama bagi masyarakat perkotaan.

Pohon jambu madu adalah salah satu tanaman yang diperuntukan pada tanaman tabulanpot, artinya tanaman yang baik jika ditanam didalam dipot. Hal ini juga menjadi alasan mengapa orang banyak menyukainya. Walaupun halaman rumahnya sudah disemen namun kita tetap bisa menanamnya. Berada di dalam pot membuat pohon jambu ini dapat dipindah-pindahkan sehingga bagi kita yang masih mengontrak rumah tidak perlu khawatir dan risau jika ingin pindah rumah pohonnya dapat dipindah tempatkan, sebab pohon jambu ini dapat diangkat hanya dengan dua atau tiga orang saja itupun jika pohonnya sudah besar.

Jika anda ingin mendapatkan peluang yang besar atau keuntungan yang berlebih maka jual lah bibit dan pohon jambu madu ini ke kota. Selain kemampuan daya membeli yang besar, saat ini bisa dikatakan setiap kota besar masih sulit untuk mendapatkan bibit dan pohon jambu ini sehingga pesaing kita tidak terlalu banyak. Namun hal ini harus diiringi dengan kerja keras adalah



kita harus bisa menyiapkan segala sesuatu yang diperlukan dalam menanam dan merawatnya. Seperti kompos, tanah, pot, pupuk dan racun ulat, sebab di kota besar masih sulit untuk mendapatkannya.

Selain sulit untuk mendapatkan hal-hal yang diperlukan dalam menanam dan merawat, ternyata banyak dari orang kota tidak mau direpotkan dengan peralatan dan urusan menanam dan merawatnya. Pertama, karena memang tidak tahu harus mencari kemana. Kedua, tidak punya waktu karena sibuk bekerja. Peluang yang besar memang selalu diiringi dengan pengorbanan yang besar tetapi hal ini dapat anda siasati dengan harga yang sedikit mahal. Dari pengalaman yang saya lakukan, justru semakin ke kota semakin banyak keuntungan yang dapat kita raih.

Berbeda dengan di desa, peluang untuk menjual bibit dan pohon jambu madu ini sedikit lebih kecil, walau masih ada. Sebab kemampuan orang membeli di desa lebih kecil dengan di kota, terkadang jika tidak diiringi dengan hobi yang kuat orang di desa sulit untuk membelinya, sebab walaupun jambu madu ini sangat banyak yang menyukainya, tetapi sifatnya adalah hanya sebagai kebutuhan tambahan.

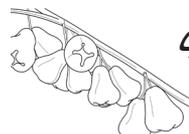
Sebagaimana yang saya dengar sendiri dari pembicaraan sebahagian orang di desa bahwa, "Dari pada membeli bibit dan pohon jambu madu lebih baik beli beras untuk makan". Namun hal ini juga tetap memiliki kelebihan yaitu didesa banyak tersedia kompos,



tanah, pot, pupuk dan racun ulat atau apa saja yang diperlukan untuk menanam sehingga bibit dan pohon jambu ini dapat tumbuh dengan subur, waktu luang yang dimiliki orang desa juga lebih banyak dari yang orang kota sehingga mereka dapat meluwigkan waktu untuk merawatnya dengan baik.

Maka dari itu para pengusaha jambu madu harus dapat menentukan pasar mana yang akan dituju, orang di desa atau di kota, orang yang tingkat ekonominya menengah ke bawah atau menengah ke atas semuanya memiliki potensi bisnis masing-masing, walau ada yang besar dan kecil. Di sinilah diperlukan kejelian bagi para pengusaha untuk dapat melihat peluang yang ada. Sehingga peluang yang kecil dapat menjadi besar dan peluang besar dapat menjadi semakin besar.

Dari penjelasan dan pemaparan di atas, jelaslah bagi kita bahwa peluang untuk menjadi wirausaha atau pebisnis jambu madu sangatlah besar. Apakah kita ingin berkebun jambu dan kemudian menjual buahnya, atau hanya ingin menjual bibit dan pohon jambunya atau kita menginginkan kedua-duanya, semuanya adalah peluang bisnis yang sangat besar yang dapat kita lakukan. Peluang bisnis akan dapat berubah sewaktu-waktu disebabkan perkembangan jaman, maka jangan anda tunggu-tunggu untuk memulai sebuah bisnis. Melangkah untuk melakukan suatu hal dalam bisnis lebih baik dari pada berpikir seribu kali, raih dan tanggaplah peluang bisnis yang ada di depan mata.



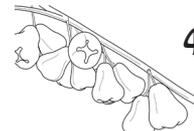
KIAT MEMASARKAN JAMBU MADU

Saat ini memang dapat dikatakan banyak orang yang menyukai dan menggemari buah jambu madu dan kemudian hanya ingin membeli buahnya saja karena tidak mau direpotkan dengan menanam pohonnya. Namun banyak juga orang yang memang menginginkan bibit atau pohon jambu madu yang belum atau yang sudah berbuah karena hobi atau suka menanam, merawat atau membesarkan pohonnya. Semua itu dapat kita jadikan peluang bisnis yang menjanjikan jika kita mengetahui cara atau kiat didalam memasarkannya.

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam memasarkan buah, bibit dan pohon jambu madu :

1. Produk Yang Ditawarkan Berkualitas Tinggi

Buah jambu madu yang dijual haruslah buah yang memang sudah saatnya untuk dipetik atau yang sudah tua, maka jangan pernah memaksakan diri untuk memenuhi pemesanan atau permintaan dari pelanggan



jika buah jambu yang ada di kebun kita belum waktunya untuk dipetik.

Hal ini pasti saja bisa terjadi, sebab dari pengalaman yang saya alami banyak sekali dari pelanggan yang menginginkan buah jambu madu, sehingga dia rela untuk memberikan uangnya terlebih dahulu dan berharap ketika ada buah jambu yang sudah masak maka diberikan kepadanya.

Bukan hanya kemanisan yang didapatkan ketika sudah tua tetapi juga ukuran buah yang maksimal, sehingga anda dapat menjual buah jambu madu dengan ukuran yang besar. Ukuran yang besar dan manis akan membuat pelanggan ketagihan.

Ketika permintaan jambu madu meningkat, banyak pelanggan yang mengharapkan buah jambu dari kita dan ternyata buah jambu madu yang di kebun belum bisa dipetik, maka solusinya adalah kita dapat meminta bantuan kepada petani-petani jambu yang lain yang ada di sekitar kita.

Artinya anda harus memiliki beberapa petani jambu yang dapat dijadikan mitra sehingga anda dapat membeli buah jambu kepada mereka dengan harga di bawah harga jual, memang untungnya tidak begitu besar tetapi dengan cara ini kita dapat menjaga kualitas dari buah jambu madu yang kita jual dan menjaga pelanggan kita.

Kemudian adalah bibit dan pohon jambu madu, bibit dan pohon yang kita jual haruslah berasal dari sumber

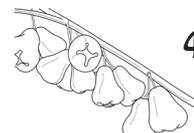


yang benar dan memang kita yakini bahwa bibit dan pohonnya asli jambu madu, hal ini akan menghilangkan keraguan kita disaat pembeli menanyai tentang keaslian bibit dan pohon jambunya.

Karena akan banyak pelanggan yang menanyai keaslian bibit dan pohon jambunya sebelum mereka membeli, sebab sudah banyak kejadian, mereka membeli bibit jambu madu tetapi ketika berbuah hasilnya adalah jambu biasa atau bukan jambu madu.

Kemudian bibit dan pohon jambu yang kita jual haruslah yang cantik dan bagus, seperti batangnya besar, cabangnya banyak, daunnya lebat dan lebar-lebar dan berwarna hijau. Banyak saya melihat bibit atau pohon jambu yang batangnya kurus-kurus, bisa jadi karena berasal dari penyetekan batang yang terlalu muda atau memang kurang dipupuk.

Bukan hanya besar tetapi cabangnya juga harus banyak, sehingga ketika pohonnya dapat kembang dan mekar dengan baik. Namun yang tak kalah penting adalah daunnya, karena hal yang pertama yang dilihat oleh pelanggan kita adalah daunnya. Jangan sampai bibit dan pohon jambu yang anda jual daunnya berlubang, kekuningan, kering, dan tidak segar. Maka dari itu pilihlah bibit atau pohon jambu dengan daun yang cantik kemudian seringlah anda meyemprot dan memupuknya.



2. Harga Yang Bersaing

Tak bisa kita pungkiri bahwa harga sangat berpengaruh dalam proses penentuan suksesnya penjualan. Bahkan bagi sebagian besar masyarakat, besarnya harga buah, bibit dan pohon jambu madu yang ditawarkan sangat mempengaruhi keputusan untuk membeli atau tidak membeli. Sehingga tidak heran bila dalam menjalankan bisnis ini, urusan penetapan harga menjadi salah satu hal riskan yang harus diperhatikan para pelaku usaha dengan mempertimbangkan banyak faktor.

- a. Tentukan terlebih dahulu besarnya laba yang Anda inginkan

Kesalahan yang sering dilakukan para pemula yaitu terlalu fokus memikirkan besarnya biaya tanpa memperhatikan seberapa besar laba usaha yang ingin mereka dapatkan. Hal inilah yang terkadang membuat para pengusaha jambu madu mengalami kerugian cukup besar dalam mengawali sebuah usaha.

Karena itu, sebelum menentukan harga jual jambu madu, pastikan bahwa kita telah menentukan besarnya laba yang diinginkan, agar kedepannya kita juga bisa menikmati keuntungan dari bisnis yang anda jalankan dan anda dapat meningkatkan volume penjualan



b. Menyesuaikan dengan kemampuan konsumen

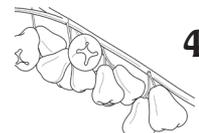
Sebelum menetapkan harga jual, ada baiknya bila kita menyesuaikan harga tersebut dengan kemampuan konsumen yang kita bidik. Bila kita membidik konsumen kelas bawah, maka pemilihan harga murah menjadi prioritas utama yang perlu diperhatikan. Namun bila kita membidik konsumen kelas atas, mereka cenderung kurang peka terhadap harga produk yang ditawarkan, karena yang menjadi prioritas utama mereka adalah kualitas produk yang kita tawarkan. Untuk itu, lakukan survei pasar untuk mengamati kemampuan setiap konsumen.

c. Mempertimbangkan biaya-biaya

Selain memikirkan besarnya laba yang diinginkan, juga perlu mempertimbangkan biaya yang dibutuhkan dalam menjual buah, bibit dan pohon jambu madu. Dalam hal ini tentunya tidak hanya biaya yang terlihat saja yang perlu dihitung, beberapa biaya lain yang tak terlihat seperti biaya sewa tempat, biaya transportasi, biaya promosi produk (brosur, kartu nama, internet, dll), perlu kita perhatikan agar hasil kerja keras kita tidak mendapatkan kerugian semata.

d. Memperhatikan harga jual kompetitor

Terkadang kompetitor menjadi alat ukur yang cukup efektif untuk menentukan harga jual produk. Kita bisa membandingkan harga jual produk dengan produk pesaing yang sebanding. Apabila produk yang kita



tawarkan memiliki nilai jual yang lebih tinggi, maka tidak ada salahnya bila kita memasarkan produk tersebut dengan harga jual yang lebih mahal.

Maka pada saat kita membicarakan masalah harga dalam buku ini, saya tidak dapat memberikan harga-harga yang pasti tentang buah, bibit atau pohon jambu madu yang akan dijual, sebab mungkin tempat jualan anda berbeda dengan tempat jualan saya, konsumen anda berbeda dengan konsumen saya.

3. Tempat Jualan Yang Strategis

Pemilihan lokasi usaha, terutama bagi para pebisnis pemula menjadi hal yang perlu dipertimbangkan secara matang dan tidak boleh asal-asalan. Lokasi usaha yang tepat dan strategis tentunya akan sangat mendukung kesuksesan bisnis kita. Berikut adalah beberapa hal yang perlu diperhatikan dan tips memilih lokasi usaha jambu madu yang strategis.

a. Mudah terlihat oleh banyak orang

Lokasi yang mudah terlihat akan menarik pelanggan dengan cepat. Maka usahakan tempat jualan kita berada di tempat yang selalu dikunjungi banyak orangnya. Kita dapat melengkapi tempat jualan dengan pohon jambu yang sudah berbuah, spanduk atau gambar untuk semakin menarik perhatian orang-orang yang lewat. Selain memudahkan dalam mendatangkan pelanggan, cara ini juga dapat meminimalisir biaya untuk melakukan promosi.



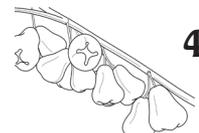
b. Lalu lintas

Arus lalu lintas para pengguna jalan sangat berpengaruh terhadap kuantitas pengunjung toko, maka berjualan di tepi jalan umum atau jalan raya menjadi pertimbangan yang utama. Karena dapat kita pastikan banyak orang yang akan selalu berlalu lintas di jalan ini, baik ketika dia pergi dan pulang kerja, pertama mungkin dia tidak terlalu suka, tetapi karena setiap hari melihat buah, bibit dan pohon jambu madu kita, lama kelamaan pasti akan menimbulkan keinginan untuk membelinya.

c. Berbagi area

Ketika kita memilih lokasi dengan berbagi area berarti kita telah siap untuk bersaing dan berkompetisi, karena di area tersebut tentu telah ada kompetitor yang mendahului. Namun di luar itu, kita beruntung karena tidak perlu melakukan riset pasar lagi. Dan dapat dipastikan akan banyak orang yang akan datang.

Seperti tempat saya menjual bibit dan pohon jambu madu. Kawasan ini memang sudah diperuntukan untuk semua orang yang menginginkan menjual segala macam tanaman, baik dari bunga sampai kepada tanaman buah-buahan. Memang pesaing banyak tetapi orang yang datang juga banyak, karena ketika orang menginginkan segala macam bibit dan pohon mereka akan datang ketempat ini.



d. Monopoli area

Selain berbagi area, kita juga bisa melakukan monopoli area. Artinya kita memilih lokasi yang benar-benar bersih dari kompetitor. Di satu sisi, kita beruntung karena tidak perlu bersaing terutama dalam penetapan harga. Namun di sisi lain, harus melakukan promosi yang akan memakan biaya, tenaga, dan waktu yang cukup banyak.

e. Biaya sewa

Umumnya harga sewa yang dikenakan bagi lokasi strategis cukup mahal. Selisihnya dengan lokasi lain yang kurang strategis juga cukup besar. Hal ini tentu akan menyulitkan bagi yang baru memulai, dimana ada ketakutan akan rugi jika pendapatan lebih kecil dibanding pengeluaran. Namun sebaiknya tidak perlu takut. Selama lokasi yang anda pilih ialah lokasi yang strategis dan dilalui oleh banyak orang, yakin saja bahwa harga sewa yang mahal pasti tergantikan oleh pendapatan yang maksimal.

f. Legalitas

Seringkali aspek legal diabaikan oleh para pengusaha. Karena itu tidak jarang banyak usaha yang sukses harus gulung tikar karena mengabaikan legalitas suatu lokasi. Perhatikanlah aspek legal lokasi tersebut sebelum memilih lokasi, jika tidak ingin bermasalah di kemudian hari. Seperti tempat jualan yang saya tempati saat ini yaitu “Kampung Hinjau”.



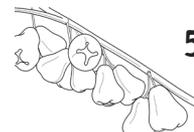
Kampung hijau adalah tempat yang disediakan oleh pemerintah daerah bagi siapa saja yang mau menjual segala macam tanaman. Tujuannya adalah selain penjual juga diuntungkan dan pemerintahpun atau masyarakat diuntungkan dengan penghijauan di pinggir jalan.

4. Melakukan Promosi Yang Baik

Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk kita kepada orang lain, dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Bagi pengusaha dan pedagang jambu madu, Promosi penjualan merupakan sesuatu yang sangat penting untuk dilakukan, Karena siapapun pedagangnya tidak ada yang tidak melakukan promosi penjualan dalam menjalankan aktifitas penjualan produknya.

Promosi penjualan memegang peranan yang sangat penting untuk mencapai tujuan dari usaha dagang kita. Semua usaha penjualan pasti mempunyai tujuan untuk menghasilkan omset penjualan besar dan menguntungkan. Namun tanpa didukung promosi penjualan yang baik, omset penjualan optimal belum tentu bisa diraih.

Berdasarkan uraian pada definisi atau pengertian promosi secara umum, secara garis besar ada tiga maksud atau tujuan dari promosi.



- a. Mengenalkan atau memberitahukan tentang produk kita

Setelah perusahaan membuat produk, Tentunya tidak langsung akan bisa terjual begitu saja. Yang perlu dilakukan adalah dikomunikasikan kepada masyarakat dengan memberitahukan dan mengenalkan terlebih dahulu agar orang mengenal produk kita. Pengenalan untuk produk meliputi merek produk, spesifikasi produk, kelebihan produk dibanding produk pesaing sejenis

Hal diatas sangat penting dilakukan, karena dengan mengenal produk yang kita jual, dengan segala kelebihanannya akan membuat orang tertarik, dan yang tak lebih baik lagi jika bisa menimbulkan rasa penasaran kepada orang tentang produk yang akan dijual. Mungkin kita masih ingat pepatah "Tak kenal maka tak sayang, tak sayang maka tak cinta" Bagaimana akan sayang kalau kenal saja tidak.

Walaupun pada saat ini buah dan pohon jambu madu lagi diminati oleh banyak orang dengan berbagai kelebihanannya tetapi ternyata masih banyak yang belum mengetahui apa itu jambu madu dan juga masih ada yang belum pernah memakan buahnya. Karena ada beberapa orang yang saya temui yang belum mengenal jambu madu, padahal tempat tinggalnya masih di daerah yang banyak menanam jambu air madu seperti kota Binjai dan kabupaten Langkat.

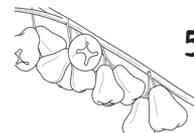


Maka bagaimana lagi dengan orang atau masyarakat di luar kota tersebut, seperti Medan dan bahkan di luar Propinsi Sumatera Utara. Maka promosi dengan mengenalkan jambu madu ini harus kita lakukan. Agar banyak orang yang tau, dan mudah-mudahan setelah orang tau dan mengenal apa itu jambu madu, mereka mau dan ingin membelinya. Dan yang lebih penting lagi mereka membelinya di tempat kita.

- b. Membujuk atau memengaruhi orang agar membeli dan memakai produk produk yang kita dijual

Setelah orang atau calon pembeli mengenal dan tertarik dengan produk dengan spesifikasi dan kelebihan yang melekat pada produk kita, Tentunya tidak secara langsung orang akan melakukan pembelian produk. Dengan promosi penjualan akan dilakukan usaha untuk membujuk dan mempengaruhi calon pembeli, yaitu dengan meyakinkan calon pembeli bahwa produk yang dikenalnya benar-benar sesuai dengan yang diharapkan dan yang dicari.

Hal ini bisa dilakukan dengan banyak cara, tergantung pada kesanggupan atau kemampuan kita atau kepada siapa yang menjadi sasaran calon pelanggan yang kita inginkan. Salah satu cara yang dapat anda lakukan di dalam memengaruhi calon pembeli adalah dengan testimoni atau dengan segala sesuatu yang akan bisa memengaruhi calon pembeli untuk mengambil keputusan membeli dan memakai produk yang kita tawarkan.



- c. Mengingatn kembali kepada orang agar tidak lupa membeli produk kita

Usia produk kadang akan membuat orang melupakan suatu produk yang pernah dibelinya, selain karena usia produk, persaingan produk sejenis juga akan mempengaruhi fikiran orang tentang ingatan terhadap suatu merek produk yang pernah dibeli dan dipakainya.

Maka dari itu, dengan promosi perusahaan berharap akan bisa mengingatn kembali seseorang terhadap manfaat dan kelebihan suatu merek produk yang sudah pernah dibeli dan dipakainya. Hal ini sangat erat hubungannya dengan eksistensi produk di pasaran.

Namun pada kasus penjualan buah dan bibit jambu madu ini, semua pedaganya memang tidak menggunakan merek tertentu tapi kelebihan dan keunggulan dari produk kitalah yang menjadi pembeda.

Banyak orang yang sebenarnya menginginkan jambu madu, baik buah atau bibitnya yang kita jual, tetapi dikarenakan kesibukan atau berbagai macam hal, orang lupa untuk membeli dari kita.

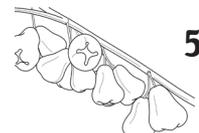
Ketika saya menawarkan untuk menanam pohon jambu madu dirumahnya banyak pelanggan yang setuju dengan membeli bibit atau pohon di tempat saya, tetapi ada yang mangatakan “nanti”, “minggu depan” atau “bulan depan”. Maka mengingatn konsumen, harus selalu dilakukan. Biasanya mereka selalu beralasan, “belum ada potnya” atau “belum ada tanahnya”. Maka



jika ini alasannya anda dapat menawarkan untuk menyiapkan segala sesuatunya.

Dengan demikian promosi penjualan mempunyai tujuan untuk mengenalkan produk, mempengaruhi orang agar membeli dan mengingatkan kembali kepada pembeli akan produk yang kita miliki.

Tujuan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan produk adalah untuk mendapatkan laba dengan menjual produk dengan optimal. Untuk tujuan itu, perusahaan tidak bisa lepas dari kegiatan atau aktifitas promosi, karena dengan promosi penjualan yang baik akan mendukung pencapaian omset yang optimal.

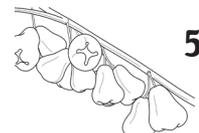


MENGHADAPI PESAING

Di dalam dunia usaha atau bisnis, persaingan adalah sesuatu yang tidak dapat dihindari, besar atau kecil persaingan itu pasti ada. Bahkan semakin sukses usaha yang kita lakukan maka akan semakin banyak pesaing yang akan datang. Maka persaingan adalah sesuatu yang bukan untuk ditakuti tetapi untuk dihadapi dan dijadikan sebagai pendorong bagi kita didalam meningkatkan strategi pemasaran.

Pesaing adalah perusahaan atau perorangan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama atau mirip dengan produk yang kita tawarkan. dan analisa pesaing adalah usaha mengedifikasi ancaman, kesempatan atau permasalahan strategis yang terjadi akibat perubahan persaingan potensial, serta kekuatan dan kelemahan pesaing.

Maka dari itu untuk memenangkan persaingan ada beberapa hal yang dapat kita lakukan ;



1. Identifikasi pesaing

Untuk mengetahui jumlah dan jenis pesaing serta kekuatan dan kelemahan yang mereka miliki, kita perlu membuat peta persaingan yang lengkap. Pembuatan peta persaingan yang digunakan untuk melakukan analisis pesaing memerlukan langkah-langkah yang tepat. Langkah-langkah ini perlu dilakukan agar analisis pesaing tepat sasaran dan tidak salah arah. Langkah pertama yang perlu dilakukan adalah dengan identifikasi seluruh pesaing yang ada. Langkah ini perlu dilakukan agar kita mengetahui secara utuh kondisi pesaing kita. Dengan demikian, memudahkan kita untuk menetapkan langkah selanjutnya.

Identifikasi pesaing meliputi hal-hal sebagai berikut:

a. Jenis produk yang ditawarkan

Terkadang sebuah perusahaan tertentu memiliki produk yang beragam. Tugas kita adalah mengidentifikasi secara lengkap dan benar produk apa saja yang dimiliki oleh pesaing-pesaingnya. Identifikasikan siapa pesaing utama yang terdekat serta pesaing lainnya yang juga berpotensi mengancam perusahaan kita sekarang dan di masa yang akan datang.

b. Melihat besarnya pasar yang dikuasai pesaing

Untuk melihat besarnya pasar yang dikuasai pesaing, dapat dilakukan melalui segmen pasar yang akan dimasuki. Dalam hal ini kita harus menaksir besarnya



pasar yang dikuasai masing-masing pesaing. *Market share* yang harus diketahui adalah untuk masa sekarang dan di masa yang akan datang, baik yang dikuasai pesaing maupun secara keseluruhan.

c. Identifikasi peluang dan ancaman

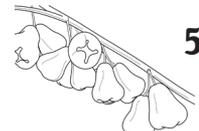
Dengan mengestimasi besarnya *market share*, akan kelihatan peluang yang ada serta ancaman yang mungkin timbul sekarang dan di masa yang akan datang. Setiap peluang harus dimasuki dan diusahakan untuk menciptakan peluang baru yang sebesar-besarnya. Kemungkinan ancaman atau masalah yang timbul pun harus segera diantisipasi sehingga tidak menimbulkan masalah.

d. Identifikasi keunggulan dan kelemahan

Identifikasi kelemahan dan keunggulan berarti memetakan atau mencari tahu keunggulan dan kelemahan yang dimiliki pesaing. Identifikasikan kelemahan dan keunggulan pesaing dalam berbagai bidang, misalnya dalam hal kelengkapan produk, mutu, kemasan, harga, distribusi, lokasi, serta promosi.

2. Identifikasi strategi pesaing

Tujuan kita dalam menjalankan usaha atau bisnis adalah untuk memenangkan persaingan. Oleh karena itu, setiap perusahaan memiliki strategi tersendiri untuk memenangkannya. Semakin ketat persaingan, maka semakin canggih strategi yang dijalankan. Strategi untuk



memenangkan persaingan selalu dilakukan. Siapa yang lengah, akan terkena dampaknya. Bukan tidak mungkin setiap strategi yang dijalankan memiliki kemiripan. Oleh karena itu, perusahaan harus pandai memulai dan mengakhiri.

Perusahaan harus memantau strategi pesaingnya secara kontiniu, karena pesaing yang cerdas akan merevisi strategi mereka dari waktu ke waktu. Jelaslah, bahwa kita juga harus mewaspadai perubahan-perubahan yang diinginkan pelanggan dan bagaimana para pesaing merevisi strategi mereka untuk memenuhi hasrat yang diinginkan oleh para pelanggan.

3. Analisis kekuatan dan kelemahan pesaing

Setelah kita tahu siapa saja pesaing kita, tentukan kekuatan mereka dan cari tahu kerentanan mereka. Mengapa nasabah membeli dari mereka. Apakah karena harga, nilai, pelayanan, kenyamanan, reputasi. Fokuskan terutama pada kekuatan dan kelemahan pesaing. Karena persepsi konsumen ternyata bisa lebih penting dari kenyataan.

Ada baiknya kita lakukan analisis kekuatan dan kelemahan dalam bentuk tabel. Tuliskan nama masing-masing pesaing. Kemudian susun kolom-kolom yang memuat semua kategori penting bagi bidang usaha kita (harga, nilai, pelayanan, lokasi, reputasi, keahlian, kenyamanan, pemasangan iklan/pemasaran, atau apa saja yang sesuai dengan jenis usaha kita). Begitu tabel



siap, peringkatlah semua pesaing, dan cantumkan komentar mengapa peringkat tersebut diberikan. Bahkan bisa juga kita beri tanda merah untuk kekuatan dan biru untuk kelemahan, sehingga secara sekilas kita dapat mengetahui kedudukan setiap pesaing.

4. Strategi menghadapi pesaing

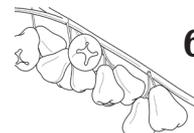
Setelah kita mengidentifikasi dan menganalisis kekuatan dan kelemahan pesaing maka kemudian yang harus kita lakukan adalah strategi menghadapi pesaing. Ada beberapa strategi yang harus menjadi perhatian agar kita dapat memenangkan persaingan.

a. Strategi Produk

Produk adalah inti dalam sebuah bisnis, karena semakin bagus produk yang kita tawarkan maka akan semakin banyak konsumen yang menginginkannya. Memang, peningkatan kualitas produk akan diiringi dengan peningkatan biaya produksi yang pada akhirnya akan menaikkan harga jual namun kita jangan khawatir walaupun harga sedikit lebih mahal namun di imbangi dengan kualitas produk yang baik, yakinlah, kita akan tetap dapat memenangkan persaingan dalam bisnis.

b. Strategi Penentuan Harga

Harga yang baik adalah harga yang bersaing, artinya harga yang tidak terlalu mahal dan juga tidak terlalu murah yaitu penetapan harga yang harus di imbangi



dengan kualitas dan biaya yang dikeluarkan dan kemudian kita sesuaikan dengan harga pesaing kita. Dengan harga yang baik dan besaing kita akan tetap dijadikan pilihan oleh konsumen yang ingin membeli.

c. Strategi Distribusi

Distribusi haruslah diperbanyak dan diperluas agar dapat membuat produk kita mudah terjual dan laris dipasaran. Maka oleh sebab itu yang perlu kita lakukan adalah menyusun dan menambah jaringan distribusi. Jangan pernah memilih-milih jaringan, siapapun yang ingin memasarkan produk kita, maka harus dilayani dengan baik dan berikan kesempatan.

d. Strategi Promosi

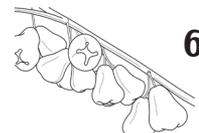
Promosi adalah ujung tombak dari sebuah penjualan produk, semakin bagus promosi yang dilakukan, maka akan semakin besar penjualan produk yang akan tercapai dan semakin besar peluang kita untuk memenangkan persaingan. maka dari itu jangan pernah bosan dalam melakukan promosi, di mana dan kapanpun kita berada.

e. Strategi Pelayanan

terdapat persaingan sempurna, artinya kita berada di pasar di mana ada banyak pedagang yang menjual barang dan harga yang sama, maka strategi yang perlu kita tingkatkan adalah pelayanan. Pelayanan yang prima akan membuat pelanggan merasa senang dan dihargai, sehingga mereka lebih



memilih membeli ditempat kita dari pada ditempat lain.



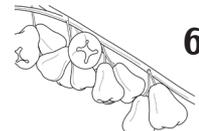
JENIS-JENIS JAMBU MADU

Saat ini di daerah kota Binjai dan kabupaten Langkat, Sumatera Utara, sudah ada dikenal tiga jenis jambu madu, yang dibudidayakan oleh para petani, diantaranya :

1. Jambu Madu Deli Hijau



Jambu madu Deli Hijau adalah jambu madu yang berwarna hijau yang memiliki rasa yang sangat manis. jambu madu ini dapat dikatakan tidak memiliki biji sama sekali dan kemudian memiliki daging yang tebal dan renyah, yang membuat gurih saat dimakan.



Perbedaan yang sangat mendasar dibandingkan dengan jambu madu lainnya adalah pohonnya lebih cepat berbuah. Waktu yang diperlukan mulai dari penyetekan, kurang lebih 1 tahun sudah mulai berbuah, tentunya dengan perawatan yang baik dan benar.



Menurut pengalaman saya dalam berkebun pohon jambu madu Deli hijau pohonnya lebih rajin berbuah dibandingkan dengan jambu madu lainnya, bukan hanya rajin berbuah tetapi juga buah yang dihasilkan juga lebih banyak atau lebat. Kalau dilihat dari daunnya, daunnya hijau, lebih panjang-panjang dan daunnya tidak keras atau tidak tegang.

2. Jambu Madu Kesuma Merah

Sesuai dengan namanya jambu madu Kesuma Merah adalah jambu madu yang berwarna merah, memiliki tingkat kerapuhan yang sangat tinggi, kerapuhan yang



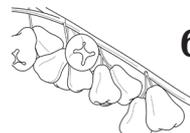
dimiliki jambu ini terkadang membuat kita sulit untuk memecahkan buahnya ketika ingin dimakan, kemudian jangkakan biji, lubang didalamnya hampir tidak ada sehingga dagingnya padat dan sangat nikmat.

Namun jambu madu Kesuma Merah ini memiliki waktu yang lebih lama berbuahnya, dibandingkan dengan jambu madu Deli Hijau. Kurang lebih memakan waktu 1,5 tahun atau bisa sampai 2 tahun dari mulai penyetekan, buahnya



juga tidak sebanyak jambu madu deli hijau, menurut pengalaman saya jika jambu madu Deli Hijau sudah dua kali panen jambu madu Kesuma Merah masih satu kali panen.

Karena pohon jambu madu Kesuma Merah memiliki waktu yang lebih lama untuk berbuah, maka pohonnya pun lebih besar dan rimbun.



Daun jambunya berbentuk lebih pendek dan bulat, teksturnyapun lebih keras dan tegang jika dibandingkan dengan jambu madu lainnya.

3. **Jambu Madu Super Green (Jambu Madu Super)**

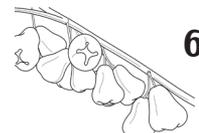
Dari nama jambu madu ini mungkin sudah terbayang dalam pikiran kita, yaitu jambu madu yang super alias yang besar dan berwarna hijau. besarnya jambu madu ini dapat berpotensi mencapai ukuran satu botol aqua gelas, jika ditimbang beratnya dapat mencapai 1 kg 4 buah, selain besar bentuknya juga kelihatan lebih panjang dan juga tidak memiliki biji di dalam buahnya.



Walau ukurannya besar namun tidak mengurangi rasa manis yang terdapat pada jambu madu ini, jika anda memakan jambu madu *Super Green* yang memang sudah tua, maka manisnya akan terasa dari atas sampai ke bawah. jika kita lihat dari warna memang memiliki kesamaan dengan jambu madu Deli Hijau.



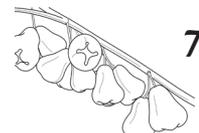
Kemudian waktu berbuah jambu ini dapat disamakan dengan jambu madu Kesuma Merah, dan karena buahnya besar-besar maka jambunya juga tak selebat jambu madu Deli Hijau, dengan asumsi ukuran pohon yang sama. Sebab semakin banyak buah yang ingin dibesarkan maka akan semakin kecil peluang buahnya untuk menjadi besar. Tetapi dengan pohon yang lebih besar maka jambunya juga dapat berbuah dengan banyak dan berpotensi untuk menjadi besar. Daun jambunya berbentuk panjang dan melengkung ke dalam, sekilas dilihat seperti daun yang layu.



MENANAM POHON JAMBU MADU

Pohon jambu madu adalah jenis tumbuhan yang tidak sulit dalam menanamnya, walau memang memerlukan keseriusan dalam merawat, tetapi dapat dikatakan mudah, sebab segala bahan yang diperlukan dalam menanamnya tidak terlalu sulit untuk didapatkan dan tidak memerlukan biaya yang tinggi. Yang penting kita dapat menjiwainya sekaligus memiliki keinginan yang kuat untuk membesarkannya sampai berbuah.

Jambu madu adalah tanaman yang diperuntukan untuk tanaman yang berada di dalam pot (tabulanpot). Artinya tidak memerlukan lahan yang luas untuk menanamnya, jarak tanam antara satu pohon dengan pohon yang lain adalah sekitar 2,5 meter sampai dengan 3 meter. Jarak tanam ini dibuat agar pohon jambu madu dapat berkembang dengan baik. Oksigen dan sinar matahari akan didapat diserap dengan sempurna oleh pohon yang memiliki jarak tanam yang baik.





Bukan hanya itu, jarak tanam yang baik juga akan memudahkan para petani jambu ketika ingin melakukan perawatan seperti menyemprot, memupuk dan menyiram. Kemudian juga disaat perawatan buah, seperti pembungkusan dan pemetikan buah saat panen tiba. Walau memakan sedikit banyak lahan tetapi yakinlah jarak tanam yang baik akan menghasilkan pohon yang subur dan sehat yang kemudian akan menghasilkan buah yang baik pula.

Dibawah ini akan saya coba jelaskan secara sederhana cara menanam jambu madu dan apa saja bahan yang diperlukan.

1. Pot

Siapkan pot yang terbuat dari plastik, keramik atau dari tong minyak yang memiliki ukuran besar, atau *polybag* besar yang memiliki ukuran minimal 60x70 cm.

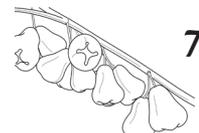




Pot memang lebih baik dari *poly bag*, pot bisa bertahan lebih lama karna memang lebih kuat, kemudian juga lebih gampang jika anda ingin memindah-mindahkan pohon jambunya.

Tetapi bagi pot yang berasal dari ember atau dari tong, jangan lupa untuk melubangnya terlebih dahulu karena memang belum ada lubangnya.

Polybag memang sedikit lebih gampang robek dibandingkan pot, apalagi jika kita tidak hati-hati dalam menggunakannya, namun *poly bag* jauh lebih murah harganya dibandingkan dengan pot. Banyak dari petani jambu madu yang menggunakan *polibag* didalam berkebun sebab lebih ekonomis dan mudah didapati walau dalam jumlah besar.





2. Kompos

Kompos yaitu kotoran lembu, kambing atau unggas yang sudah lama atau yang sudah menjadi Tanah, yang memang steril dari berbagai penyakit yang dapat mengganggu pertumbuhan tanaman, seperti cendawan atau jamur yang menyerang pada sistem perakaran tanaman. Kompos ini bisa didapatkan di peternak yang berada di desa atau sekitar kita yang telah terjamin keasliannya.

3. Tanah

Tanah yang digunakan adalah tanah yang gembur artinya tanah humus, tanah hitam atau tanah yang sehat, jangan tanah kuning yang biasa dijadikan untuk



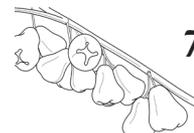
menimbun. Tanah humus biasanya mudah dijumpai pada pedangang yang menjual tanaman bunga. Atau tanah hitam dibelakang rumah kita, termasuk tanah bakaran yang sudah lama yang sudah menjadi tanah.

4. Sekam Padi

Sekam padi, yaitu kulit padi yang telah terpisah dari padinya sewaktu selesai digiling di kilang padi. Sekam padi ini berfungsi untuk merenggangkan tanah. Hal ini dilakukan supaya akar pohon jambu mudah berkembang, artinya pohonnya juga akan cepat tumbuh besar dan subur.

Kemudian, perenggangan ini berguna agar tanah pada pohon jambu ini tidak becek, yang disebabkan air hasil siraman yang tidak mengalir dengan baik keluar pot. Air yang mengendap pada tanah akan menyebabkan akarnya membusuk yang kemudian akan dapat menggugurkan daun dan buahnya, dan dalam waktu yang lama akan menyebabkan kematian pada pohon jambu tersebut. Selain sekam padi juga bisa digantikan dengan tanah arang atau hasil bakaran kayu arang yang sudah lama atau jongsos sawit yaitu hasil janjangan sawit yang sudah tidak ada buahnya dan yang sudah dibakar atau sudah lama tertimbun.

Setelah menyiapkan bahan-bahan yang diperlukan dalam menanam pohon jambu madu maka selanjutnya yang perlu kita ketahui adalah cara menanamnya, yaitu :



1. Campurkan terlebih dahulu tanah, kompos dan sekam padi, dengan ukuran kurang lebih 50% tanah, 30% kompos dan 20% sekam padi, kemudian aduk sampai merata. Pengadukan dapat anda lakukan di luar pot.

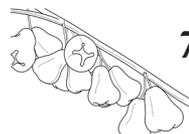


2. Kemudian masukan tanah campuran ke dalam pot atau *polybag* dengan ketinggian 5cm. Namun jika bibit yang ingin anda tanam sudah besar maka tidak perlu lagi ditambah tanah dibawahnya, hal ini dilakukan agar pot atau *polybag* yang menjadi mediana tidak terlalu penuh isinya. Ini dimaksudkan agar ruang yang masih kosong di dalam *polybag* atau pot dapat ditambah dengan pupuk kompos pada bulan berikutnya secara bertahap.
3. Kemudian ambil bibit dan buka *polybag*-nya. Namun kita juga perlu hati-hati di dalam merobek polibetnya agar jangan sampai tanah pada *polybag* tersebut hancur, yang kemudian akan dapat menyebabkan kematian pada bibitnya.

Masukkan bibit yang sudah dikoyak *polybagnya* ke dalam pot atau *polybag* yang sudah diisi tanah. Kemudian penuhkan pot atau *polybag* dengan tanah yang sudah dicampur setinggi tanah yang ada pada bibit atau pohon jambu madu tersebut.



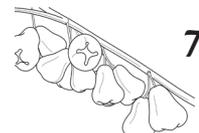
Sekali lagi saya ingatkan, jangan mengisi pot atau *polybag* sampai penuh, apalagi bibit yang ingin kita tanam masih setinggi 50-60 cm, atau masih memerlukan 8-9 bulan untuk berbuah. Hal ini diperlukan agar pot atau *polybag* dapat terus ditambah dengan kompos secara bertahap agar pohon jambu yang kita tanam terus mendapatkan makanan dari kompos yang akan kita berikan secara bertahap.



MENYIRAM POHON JAMBU MADU

Merawat pohon jambu madu tidak jauh berbeda dengan merawat tanaman lain yang berada di dalam pot. Dikarenakan pohon jambu madu ini digunakan untuk tanaman yang menggunakan media pot (tabulampot), maka dari itu kesuburannya sangat tergantung kepada orang yang merawatnya, karena pada prinsipnya tanaman tabulampot berbeda dengan tanaman yang langsung ditanam di tanah yang sudah pasti memiliki kandungan air yang cukup.

Tetapi disinilah letak rahasia kemanisan buah dari pohon jambu madu ini, hal ini mudah dilakukan asal memiliki keinginan dan kesungguhan untuk merawatnya termasuk menyiram pohonnya. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan di dalam menyiram pohon jambu madu :



1. Sebelum melakukan penyiraman yang harus diperhatikan adalah air yang digunakan. Air yang digunakan sebaiknya adalah air sumur atau air bor yang tidak memiliki campuran kimia. Memang untuk di daerah perkotaan, hal ini mungkin sangat menjadi kendala, karena sangat sulit dijumpai. Jikalau air pam yang ada, alangkah baiknya jika air tersebut diletakkan didalam drum atau tong kemudian diendapkan agar kandungan kimia seperti kaporit turun kebawah air, lalu mengambil air yang di bagian atas saja. Tetapi jika menyulitkan, anda tetap bisa menggunakan air pam yang ada di rumah anda.
2. Aturan penyiraman adalah 2x dalam sehari. Waktu yang dianjurkan adalah pagi dan sore hari, berapa banyak air yang harus disiram, itu tergantung pada kita yang merawatnya, tetapi pada prinsipnya, tanah yang berada di dalam pot atau *polybag* harus selalu lembab artinya jangan sampai kering sekali, jika cuaca panas maka kita harus memberikan lebih banyak air.

Air ibaratkan minyak yang akan menjalankan mesin produksi pada pohon jambu madu tersebut, artinya sebanyak apapun makanan yang kita berikan seperti kompos atau pupuk kimia tidak akan dapat dimakan dengan baik jika kandungan air pada pohon jambu madu tersebut kurang.

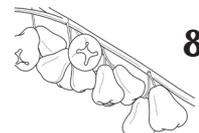


Model penyiraman yang dapat kita lakukan adalah :



1. Dapat menggunakan cara lama. Seperti, menggunakan gembur, namun jika pohon jambu madu anda jumlahnya banyak maka cara yang dapat anda lakukan adalah dengan membuat sumber air atau tempat tampungan air yang berada di beberapa titik di antara pohon-pohon jambu anda.

Memang model ini menguras banyak tenaga tetapi lebih efisien dalam segi waktu.



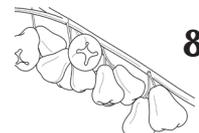
2. Dengan menggunakan selang yang langsung di sambungkan ke sumur bor. Model penyiraman ini memang tidak terlalu menguras tenaga karna kita hanya tinggal mengarahkan selang ke pohon jambu, namun sedikit memakan waktu karna volume air yang di keluarkan oleh selang lebih kecil dari gembur, sehingga kita perlu menunggu.



3. Model yang ketiga adalah dengan menggunakan pipa yang disambungkan dan diletakan di atas polybag atau pot, kemudian dengan hanya membuka kerannya, air akan dapat mengalir sendirinya ke dalam pot atau *polybag*. Cara ini memang sangat efektif dan efisien namun kita harus mengeluarkan uang lebih, untuk biaya pembuatan model penyiraman ini, namun jika dilihat dari kegunaannya sangat membantu dan menguntungkan bagi para petani jambu madu yang memiliki puluhan bahkan sampai ratusan pohon jambu madu. Sebab dengan metode ini akan dapat mengurangi biaya dalam menggaji karyawan untuk menyiram. Namun jika anda hanya memiliki beberapa



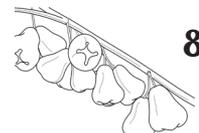
pohon saja, anda cukup menggunakan metode yang pertama atau yang kedua.



MEMUPUK POHON JAMBU MADU

Ibarat manusia, pohon jambu madu juga pasti memerlukan makanan sebagai asupan gizi yang dapat membuatnya tumbuh semakin besar dan subur. Begitu pentingnya pemupukan sehingga dapat kita katakan, semakin bagus kualitas pupuk yang kita berikan maka semakin subur pohonnya dan semakin lebat dan manis buahnya. Maka dari itu hendaknya kita tidak hanya memberikan pupuk kimia tetapi juga pupuk alami seperti kompos (kotoran lembu, kambing dan unggas).

Untuk pupuk kimia sebenarnya anda dapat menanyakan ke toko pupuk, pupuk apa yang anda inginkan, kalau memang anda menginginkan batangnya besar dan kuat, atau daunnya lebat atau anda menginginkan cepat berbuah, semua ada pupuknya dan silahkan anda menggunakannya asal sesuai aturan, jangan sampai berlebihan karena akan menyebabkan kematian atau kerusakan pada pohon jambunya. Bukan hanya pupuknya tetapi anda juga dapat sekaligus menanyakan cara penggunaannya.





Tetapi hemat saya pilihlah pupuk yang sudah komplet, artinya satu macam pupuknya tetapi sudah mencakup semuanya. Seperti pupuk NPK Mutiara 16-16-16. Hal ini dapat mengefektifkan dan mengefisienkan kerja kita. Karena di dalam pupuk ini sudah terdapat kandungan untuk menyuburkan batang, daun, akar dan

buahnya sekaligus. Sekarang yang perlu diperhatikan adalah dosis dan aturan penggunaannya.

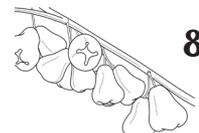
Berikan pupuk 10 hari atau maksimalnya 15 hari sekali. Jika anda menjadwalkan pemupukan 10 hari sekali maka teruslah memberikannya 10 hari sekali, jangan kemudian berubah menjadi 15 hari sekali atau lebih. Pemupukan dengan waktu yang teratur akan membuat pohon jambu madu terus berbuah. Kemudian pemupukan ini sudah anda dapat lakukan mulai dari bibitnya masih berukuran kecil.



Ukuran jumlahnya kurang lebih setengah sendok makan, jika pohonnya masih kecil atau berumur 3-4 bulan dari penyetekan, dan jika pohonnya sudah besar dan berumur dewasa, anda dapat memberinya satu sendok makan, dan jika pohonnya sudah berbuah dan pohonnya sudah berukuran tinggi dan lebar kurang lebih



2 meter maka anda bisa memberinya 2 sendok makan. Artinya jangan terlalu banyak dalam memberikan pupuk kimia, agar buah jambu yang dihasilkan pun juga tidak banyak mengandung kimia, maka oleh sebab itu anda dapat menyesuaikan dengan besar kecil pohonnya.





Cara memberikan pupuk bisa dengan menaburkan pupuk di samping pohon jambu tersebut, atau anda dapat mengorek sedikit tanah di sekeliling pohonnya, 1,2 atau 3 lubang kemudian menanamkan pupuknya dan kemudian menutupnya kembali. Hal ini biasanya dilakukan agar pupuk lebih tidak cepat hancur ketika dilakukan penyiraman dan juga menghindari gangguan dari binatang seperti ayam dan lain sebagainya.



Kemudian yang perlu diperhatikan lagi adalah jangan terlalu banyak memberikan pupuk kimia, hal ini sering terjadi dikarenakan pemilik ingin sekali pohon jambunya cepat berbuah. Namun bukannya cepat berbuah malah yang terjadi adalah sebaliknya, pohon jambu cepat kering dan kemudian mati.

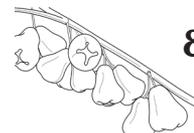


Selain pemberian pupuk kimia, kita juga jangan sampai lupa memberi pupuk kandang atau kompos. Pupuk kandang yang baik adalah pupuk kandang yang sudah menjadi kompos, artinya yang sudah lama dan sudah steril dari jamur dan lain sebagainya. Seperti, kotoran lembu, kambing dan ayam.



Pupuk kompos adalah pupuk yang juga sangat baik untuk kesuburan pohon jambu madu. Sehingga dapat dikatakan kesuburan pohon jambu madu ini sangat tergantung dari pupuk kandang yang diberikan, semakin baik kualitas atau kuantitasnya maka semakin subur lah pohon jambunya.

Menurut pengalaman yang pernah saya lakukan, yang sangat cepat menyuburkan pohon jambu madu adalah kotoran ayam (unggas), namun anda harus hati-hati sebab kotoran ayam banyak mengandung jamur yang dapat merusak pohon jambu. Maka oleh sebab itu sebelum anda menggunakannya yakinkan jika kotoran ayam sudah dapat digunakan, hal ini dapat anda lakukan dengan menjemur atau merendamnya dengan air di dalam ember.



Pemberian pupuk kandang atau kompos ini dapat dilakukan dalam satu bulan sekali atau dua bulan sekali sebanyak satu piring makan. Hal ini dilakukan agar pohon jambu madunya terus mendapat asupan makan secara bertahap atau rutin. Walaupun jambu madu ini digunakan untuk tanaman di dalam pot, namun dengan pemberian kompos secara bertahap asupan makannya dapat tercukupi.

Maka di awal ketika saya berbicara tentang cara menanam pohon jambu madu, saya katakan, jangan mengisi tanah terlalu penuh di dalam pot, agar bisa ditambah pupuk kandang secara bertahap, sehingga disaat pot sudah penuh kita dapat mengeluarkan atau mengeruknya kembali, jika memungkinkan.

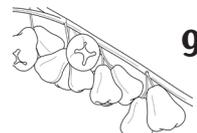
Namun jika tidak memungkinkan, disebabkan akarnya sudah memenuhi potnya, maka yang kita lakukan adalah memindahkan pohon jambu madu kita ketempat yang lebih besar. Atau bisa juga dengan memangkas akarnya sehingga lebih kecil dan kemudian memasukkannya kembali ke potnya.



MENYEMPROT POHON JAMBU MADU

Daun jambu madu memang menjadi makanan yang sangat menggiurkan bagi hama tanaman, terutama bagi ulat daun. Maka oleh sebab itu hal ini sering sekali menjadi keluhan bagi para pelanggan yang sudah pernah membeli bibit dari toko jambu madu saya. Terkadang tanpa disadari, ternyata daun jambu kita sudah pada rusak, sehingga hal ini pasti akan sangat mengganggu bagi kesuburan pohon jambu madu tersebut.

Untuk menghindari serangan hama seperti ulat, belalang, kutu dan lain sebagainya, yang dapat memakan atau merusak daun pohon jambu madu, maka dapat dicegah dengan menyemprotkan racun hama. Namun sebelum kita berbicara tentang racun seperti apa cara pemberiannya, maka perlu kiranya kita berbicara tentang macam-macam penyakit yang selalu merusak daun pohon jambu madu.



1. Daun jambu madu mengalami jendol-jendol, seperti jerawat tapi tidak berlubang, hal ini disebabkan oleh terlambat dalam melakukan penyemprotan, sehingga benih-benih hama hinggap di daunnya. Jika



ingin diteliti coba anda buka di dalam daun yang jendol-jendol itu, maka akan ada binatang yang bersarang didalamnya. Hal ini terjadi disaat daunnya masih muda. Tanpa kita sadari dari saat daunnya masih muda, disaat itulah binatang itu sudah mulai bersarang, sehingga setelah daunnya semakin tua, maka semakin kelihatan bentuk jendol pada daunnya.

2. Daun jambu sedikit demi sedikit habis dimakan, sehingga jika dibiarkan akan habis dan hanya tinggal batangnya saja. Hal ini disebabkan oleh belalang atau ulat yang memakan daunnya.



Biasanya ulatnya berbentuk seperti ulat bulu yang



berwarna hijau, atau belang yang berukuran besar, yang juga berwarna hijau. Pada umumnya daun yang dimakan adalah daun yang masih muda.

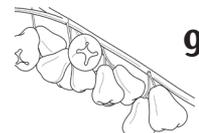


3. Daun jambu bergulung-gulung dan terlihat seperti ada jaring laba-labanya. Hal ini juga biasa kita lihat di daun pisang yang bergulung yang terdapat ulat di dalamnya. Jika daun yang bergulung ini kita buka maka akan terlihat ada ulatnya.

4. Daun jambu terlihat berwarna coklat dan kusam dan terlihat seperti ada panu yang menempel. Hal ini



disebabkan adanya kutu merah yang hinggap di daunnya, sekilas mata memandang memang kutu merah ini tidak terlihat karna terlalu kecil, tetapi kalau dilihat pelan-pelan dan kemudian kita sentuh kutunya maka kutunya akan bergerak.



5. Daun jambu terlihat bergelembung dan berwarna kemerahan, hal ini disebabkan adanya hama seperti ulat yang bersarang di dalam daun jambu tersebut.



Lima hal di atas inilah yang selalu dan biasanya saya temui pada kasus-kasus daun jambu madu. Maka dari itu, sangat diperlukan penyemprotan dengan racun hama secara rutin. Karena sifat dari racun ulat adalah menempel pada daun, baik baunya ataupun rasanya, hal inilah yang membuat hama tidak mau memakan dan hinggap di daunnya. Namun ketika bau dan rasanya hilang dalam waktu tertentu maka hamanya pun akan datang kembali, maka diperlukan penyemprotan secara rutin.

Untuk mendapatkan racun ulat ini tidaklah sulit anda dapat membelinya di toko pupuk terdekat, baik dalam bentuk cairan atau dalam bentuk serbuk dan untuk menggunakannya anda memerlukan semprotan racun yang juga dapat dibeli di toko pupuk tersebut, baik yang ukuran satu liter, dua liter





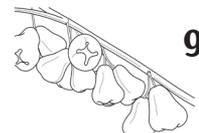
atau yang lebih besar, yang penting disesuaikan dengan banyak sedikitnya pohon jambu madu yang kita miliki, semangkin banyak pohon jambu madu yang kita miliki, maka semakin besar kapasitas semprotan yang diperlukan.

Untuk dosis penggunaan atau cara penyemprotan anda dapat menanyakannya pada penjual yang ada di toko pupuk atau dapat anda lihat pada petunjuk penggunaannya yang terdapat pada bungkus atau botol racun hama tersebut.

Kemudian yang perlu diperhatikan adalah teknik penyemprotan. Usahakan penyemprotan yang anda lakukan mengenai seluruh daun pohon jambunya, terutama pada daun yang masih muda sebab hama sangat senang dengan daun jambu yang masih muda.

Jangan terlalu banyak racun yang disemprotkan dalam satu pohon, yang penting semua daunnya sudah kelihatan basah dan terkena racunnya, penyemprotan yang terlalu banyak dapat menyebabkan daun jambu menjadi gosong dan hangus.

Maka anda dapat menyemprotnya 15 hari sekali, tetapi jika hamanya banyak atau cepat menyebar anda dapat menyemprotkannya 10 hari sekali. Cuaca juga sangat mempengaruhi di dalam penyemprotan, biasanya



jika musim hujan kita harus lebih meningkatkan volume penyemprotan.

Sebab racun hama yang menempel pada daun akan cepat hilang jika hujan selalu turun. Saran dari saya sebaiknya di dalam menyemprot racun hama prinsipnya adalah jangan ditunggu daunnya terkena hama baru disemprot, tetapi sebelum terkena hama anda harus sudah menyemprotkan racunnya, hal ini dilakukan agar daun tetap sehat dan segar.

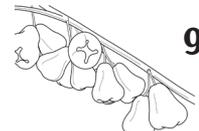
MERAWAT BUAH JAMBU MADU

Biasanya pohon jambu madu yang masih pertama berbunga akan mengalami keguguran, walau memang tidak semua putik atau bunganya akan gugur. Hal ini disebabkan pohonnya masih belajar berbuah, tetapi pasti ada bunga yang tidak rontok dan tetap bertahan, yang kemudian akan menjadi buah.

Dengan pemupukan secara teratur dan rutin dilakukan, maka bunga yang rontok akan cepat digantikan dengan bunga yang baru, walaupun kembali rontok pasti akan kembali ada yang bertahan. Yang pada akhirnya ketika pohon jambunya sudah besar dan kuat, maka keguguran juga akan semakin sedikit.



Bunga yang timbul di pucuk batang pohon sebaiknya dibuang saja, karena bisa menyebabkan pohonnya menjadi jelek atau rusak, saat



buahnya sudah dipetik. Buah yang berada di pucuk pohon juga akan mudah untuk patah ketika buah sudah mulai membesar.

Buah yang baik adalah buah yang berada pada batang-batang tua, maksudnya batang besar yang akan sanggup menahan buah, semakin tua atau semakin besar batangnya maka semakin berpotensi buahnya bertahan menjadi besar dan manis.



Bunga yang menjadi buah harus kembali dilakukan penyoteraan mana buah yang dipertahankan mana buah



yang akan dibuang. Penyeleksian buah ini perlu dilakukan karena semakin sedikit buahnya dalam satu ranting maka akan berpotensi semakin manis

rasanya dan buah yang dihasilkan pun semakin besar ukurannya, sebab pohonnya akan fokus memaniskan



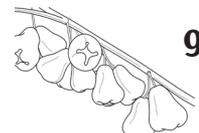


atau membesarkan satu atau dua buah saja. Buah yang berada terlalu banyak pada satu ranting juga akan menjadikan makanan yang diserap dari batang berbagi dengan buah yang lain.

Dalam menyeleksi buah ini, yang paling diutamakan adalah buah yang tergantung, artinya yang mengarah ke bawah, sebab apabila buah yang tumbuhnya ke atas biasanya

akan dapat patah jika buah sudah mulai besar.

Kemudian buah yang sudah gugur rambutnya dari buahnya dan sudah berbentuk jambu yang masih kecil harus segera dibungkus dengan menggunakan plastik yang diberikan lubang agar udara tetap masuk. Pembungkusan bisa dilakukan dengan satu tangkai satu bungkus atau satu buah satu bungkus.





Pembungkusan sekaligus dalam satu tangkai, memang lebih gampang dan tidak rumit tetapi buah yang bergencet terkadang menjadi penyebab busuknya buah. Apabila satu buah busuk maka buah yang di sampingnya berpotensi untuk ikut busuk. Maka dari itu pemeriksaan buah yang sudah dibungkus juga harus dilakukan, karena jika ada satu buah yang busuk bisa langsung dibuang, sehingga tidak menyebar ke buah yang lain. Pembungkusan dengan cara satu buah satu bungkus membuat kita sedikit ribet atau banyak kerjanya, tetapi hal ini menghindari penyebaran pembusukan buah.

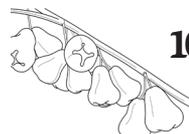
Pembungkusan yang dilakukan berguna untuk menghindari hama yang dapat menyerang buah yang akhirnya menyebabkan buah berulat di dalamnya. Memang tidak semua buah yang tidak dibungkus menjadi berulat bisa saja tidak. Namun pembungkusan adalah cara kita mengurangi resiko busuk pada buah.

Pembungkusan juga akan membuat buah terhindar dari cacat yang disebabkan oleh sentuhan atau goresan ketika berada di pohon. Buah yang bersih dan mulus akan mendapatkan harga yang baik atau disukai banyak orang.





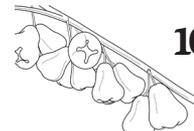
Namun jika cacat maka banyak swalayan atau supermarket yang akan menolaknya. Maka demi menjaga buah agar tetap mulus dan tidak berulat, membungkus buah sangat disarankan di dalam menjaga kualitas buah jambu madu.



KISAH SUKSES

Kesuksesan merupakan dambaan setiap manusia. Tidak ada manusia yang ingin hidupnya gagal atau tidak sukses. Berbagai macam cara pun telah mereka lakukan untuk mencapai kesuksesan tersebut. Ada yang bekerja keras tanpa merasa lelah demi tercapainya kesuksesan dan ada juga yang mengalir seperti air dalam proses pencapaian kesuksesan. Yang pasti semua orang menginginkan kesuksesan.

Begitu juga bagi seorang pengusaha, pasti menginginkan kesuksesan dalam bisnisnya. Sehingga terus memutar otak untuk dapat mengembangkan dan memajukan usahanya, begitu juga pengusaha jambu madu. Untuk sukses dalam bisnis ini keseriusan dan ketekunan harus menjadi modal awal. Apakah akan menjadi petani jambu madu dan kemudian menjual buahnya ataukah hanya menjual bibit dan pohon jambunya, atau kedua-duanya, pilihan terletak di tangan kita. Berikut beberapa profil wirausaha jambu madu yang telah sukses, yang mungkin bisa menginspirasi kita.





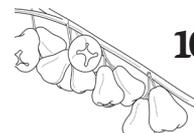
1. PAK SARNO, Menebang Kebun Sawit Demi Berkebun Jambu Air Madu

Bapak Sarno seorang warga didaerah Dusun IV Padang Reba, Desa Batu Melenggang Kecamatan Hinai, Langkat, Sumatera Utara, ia adalah petani jambu madu yang telah sukses dan berhasil. Di umurnya yang sudah tidak muda lagi ia berusaha untuk mengisi waktu luangnya dengan berkebun jambu madu. Pada awalnya beliau mencoba bercocok tanam dengan dorongan anak dan istrinya, yang memotivasinya untuk menanam jambu madu di halaman rumahnya.

Awalnya Pak Sarno juga memang tidak yakin dengan usaha ini. Ia berpikir jika nanti sudah berbuah kemana harus dijual buahnya, siapa yang mau membelinya, inilah keraguan yang muncul pertama kali saat ia ingin memulai bisnisnya.

Dahulu ia adalah seorang karyawan pada sebuah tempat produksi minyak, latar belakang ini memang membuat ia tidak begitu paham dengan urusan pertanian atau tanam-menanam. Tetapi karena motivasi yang kuat dari istri dan keluarga, ia belajar bagaimana cara membudidayakan pohon jambu madu.

Pada tahun 2012, ia pun memulai berkebun pohon jambu madu. Tidak banyak yang beliau tanam, hanya 50 pokok saja pada awalnya, itupun dengan memanfaatkan lahan sekitar rumah atau halaman rumahnya. Namun setelah pohon jambunya berbuah, banyak sekali orang



yang datang untuk membeli buah jambunya. Sehingga dengan pohon jambu yang hanya 50 pohon tersebut tidak bisa memenuhi permintaan yang terus berdatangan.

Dengan permintaan buah yang terus bertambah, akhirnya pak sarno membulatkan tekad untuk mengganti kebun sawitnya dengan pohon jambu madu. Dengan penuh keyakinan, niat dan tekad yang kuat, kemudian melihat peluang usaha yang sangat besar, beliau memulai menanam pohon jambu madu dikebunnya sebanyak 250 batang, dengan berbagai macam jenis jambu madu. Ada jambu madu Deli Hijau, Kesuma Merah dan *Super Green*.

Dari 250 batang yang ditanam, Pak Sarno dapat mengantongi 7 sampai 8 juta setiap bulannya, namun jumlah ini dapat bertambah jika panen puncak atau disaat pohon jambunya berbuah serentak. Beliau juga mengatakan jika pemupukan atau kualitas perawatan ditingkatkan, jumlah pendapatan bisa saja bertambah banyak dan meningkat. Padahal buah jambu yang dijualnya tidak begitu mahal hanya sekitar 25 sampai dengan 30 ribu rupiah.

Selama ini memang tidak ada tempat khusus bagi Pak Sarno untuk menjual buah jambunya. Hanya orang atau masyarakat saja yang datang ke kebunnya. Tidak tanggung-tanggung konsumen yang datang tidak hanya dari daerahnya saja tetapi bahkan sampai dari luar daerah seperti dari kota Binjai, Medan dan bahkan dari luar kota seperti Pekanbaru, Padang, Aceh dan lain sebagainya. Padahal kebun atau tempat beliau jauh



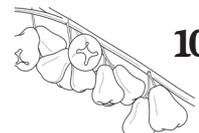
dari jalan raya, tetapi para konsumen atau pelanggan berdatangan langsung ke kebun Pak Sarno.

Konsumen yang membeli diberikan kesempatan untuk mengambil sendiri jambu yang ingin dibelinya. Namun sebelumnya pak sarno menjelaskan bentuk atau ciri-ciri buah jambu yang sudah masak. Beliau juga membolehkan bagi para pembeli untuk merasakan buah jambunya terlebih dahulu.

Dengan perlakuan seperti ini banyak sekali pelanggan yang jauh-jauh datang hanya untuk melihat dan membeli buah jambunya. Ada juga pelanggan yang mau membeli pohonnya sekaligus, karena merasa senang dan ingin memilikinya. Yang menarik bagi saya adalah pelanggan yang datang dipersilahkan untuk beristirahat dan makan-makan di kebun jambunya, sehingga mereka seperti berwisata ke kebun jambu madu.

Penghasilan yang beliau dapatkan dari berkebun jambu madu ini terbilang sudah sangat banyak, saat ini Pak Sarno bahkan sudah dapat membeli dua buah mobil. Pertama mobil *pick up* yang digunakannya untuk keperluan bisnisnya dan yang kedua adalah mobil pribadi yang dimanfaatkan untuk keluarganya. Bahkan dalam waktu dekat beliau akan berangkat ke tanah suci untuk melakukan ibadah umroh.

Dari diskusi dan wawancara saya dengan Pak Sarno ada beberapa yang dapat saya simpulkan yang kemudian dapat kita ambil pelajaran di dalam berbisnis jambu madu :



a. Dukungan Keluarga

Dukungan keluarga dalam memulai bisnis adalah sesuatu yang sangat baik bagi perkembangan bisnis ke depannya. Disaat kita sudah mengantongi dukungan keluarga atas bisnis yang akan kita mulai, hal ini akan menjadi penyemangat bagi kita, karena ketika menemukan masalah atau merasa lelah maka kita akan teringat kepada keluarga, yang mau tidak mau kita harus sukses dan berhasil, karena kalau usaha kita tutup bukan hanya kita yang kecewa tapi juga keluarga yang telah memberi dukungannya.

Anak, Isteri atau suami adalah orang terdekat kita yang harus mengetahui bisnis yang kita lakukan dan sekaligus mendukungnya. Bayangkan jika suami memiliki bisnis yang strategis kemudian istri berperan sebagai sekretaris atau bendahara di dalam bisnis itu, dan kemudian anak-anak kita juga membantu dalam pemasarannya, maka saya yakin bisnis ini akan berjalan lancar dan baik, selain menghemat biaya karena tidak memerlukan tenaga orang lain sebagai karyawan, hal ini akan meminimalkan risiko kecurangan dan penyalahgunaan wewenang.

Banyak sekali contoh keluarga yang saling membantu dalam berbisnis, yang telah sukses dan bahagia, sebab walaupun keluarga itu sibuk dengan bisnisnya tetapi mereka merasa bahagia, hal ini disebabkan keluarga selalu ada di sampingnya. Saya juga yakin ketika dukungan dan bantuan keluarga mengiringi kita di

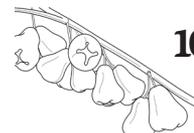


dalam bisnis maka Tuhan juga akan memberikan keberkahan di dalam bisnis tersebut, sehingga keuntungan akan selalu datang dan masalah-masalah yang datang akan mudah untuk diselesaikan seperti cerita Pak Sarno di atas.

b. Mau Belajar

Guru saya pernah mengajarkan “Siapa yang mau hidup bahagia di dunia harus dengan ilmu, siapa yang mau hidup bahagia di akhirat juga harus dengan ilmu, siapa yang mau hidup bahagia di dunia dan di akhirat juga harus dengan ilmu”. Ilmu ibarat bintang dan bulan yang akan menerangi jalan hidup kita, ketika kita mendapatkan kegelapan disaat berjalan, ilmu akan memberikan cahaya bagi kita, sehingga kita selamat sampai tujuan, sebab apapun yang ingin kita raih akan dapat tercapai apabila kita paham dan mengerti tentang ilmunya.

Untuk dapat sukses menjalani sebuah bisnis, mengerti dan paham dengan bisnis adalah sesuatu hal yang penting, namun untuk dapat mengerti dan paham kita perlu belajar, belajar dan belajar. Baik dari orang yang pintar atau belajar dari pengalaman hidup. Mau belajar akan menjadikan kita orang yang pintar, sehingga suatu yang tidak bisa menjadi bisa, suatu yang sulit akan menjadi mudah, suatu yang berat akan menjadi ringan.



c. Berbagi

Tujuan sebuah bisnis adalah keuntungan, semangkin tinggi keuntungan yang didapat maka bisa dikatakan semakin sukses sebuah bisnis tersebut. Namun hakikat dari keuntungan bukanlah hanya dalam bentuk materi yang kita terima, tetapi dapat juga berbentuk kebahagiaan hati disaat kita dapat membahagikan orang lain dengan jalan berbagi. Karena yakinlah semakin banyak kita berbagi maka semakin banyak yang akan kita terima.

Pak Sarno adalah sesosok pelaku bisnis yang memiliki sifat yang suka berbagi. Beliau tidak ragu-ragu memberikan buah jambunya bagi siapa yang mau merasakannya. Begitu juga bagi para pelanggan yang membeli, beliau selalu melebihkan timbangannya. Ketika saya tanya “Tidak takut rugi pak?” beliau menjawab, “Enggak ah, kayaknya semakin banyak saya lebihkan semakin lebat buah jambu saya.” Inilah salah satu keyakinan beliau yang pada akhirnya mengantarkannya menjadi petani jambu madu yang sukses.

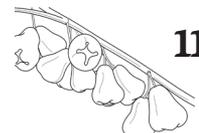
d. Ikhlas

Ikhlas adalah bekerja dengan hati, dengan niat yang tulus semata-mata untuk ibadah dan mencari keridhaan Sang Pencipta, sehingga jika akhirnya berhasil maka kita akan lebih bersyukur dan jika tidak berhasil, maka kita akan bersabar. Karena semua sudah diatur oleh yang Kuasa, kita tinggal berusaha



dan berdo'a. Jadi, jika kita bekerja dengan ikhlas, maka kerja kita bernilai ibadah dan akan mendapat ganjaran pahala.

Keikhlasan yang ada di dalam hati seorang pengusaha akan menjadikan dirinya tenang di dalam menghadapi berbagai macam masalah. Sebab sesukses apapun sebuah bisnis, pasti ada pasang surutnya, artinya adakalanya kita mendapatkan untung yang banyak dan adakalanya juga kita tidak mendapatkan keuntungan sama sekali, bahkan bisa sewaktu-waktu terjadi kerugian. Maka sikap ikhlas dapat dijadikan benteng dalam memberikan semangat untuk terus berusaha dalam berbisnis.



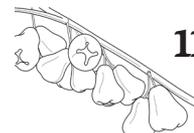


2. Pak Istono, Dari Berternak Lembu dan Kambing, Beralih Profesi Menjual Bibit dan Pohon Jambu Madu

Kisah sukses pengusaha berikut ini adalah dari seorang peternak lembu dan kambing, kemudian berubah menjadi penjual bibit dan pohon jambu madu. Memang siapa pun bisa menjadi pengusaha jambu madu, tidak terkecuali seorang peternak, yang dulunya sibuk mengurus dan memberi makan binatang dan sekarang sibuk mengurus dan merawat tumbuhan.

Pak Istono, merupakan warga Kota Madya Binjai, tepatnya di JL. Let. Umar Baki Lk. VII Kel. Sukaramai Kec. Binjai Barat. Beliau sudah memulai usahanya sejak empat tahun yang lalu tepatnya ditahun 2011. Pada awalnya banyak sekali tawaran, dari saudara dan teman untuk beralih profesi dari peternak menjadi penjual bibit jambu madu, tetapi beliau tidak berminat dan tidak ada niat untuk beralih profesi menjadi pengusaha jambu madu.

Namun setelah melihat perkembangan yang dialami oleh saudaranya yang sudah terlebih dahulu mendalami bisnis ini, beliauapun mulai tertarik. Karena beliau melihat permintaan terhadap bibit dan pohon jambu madu terus meningkat, baik permintaan dari induvidu ataupun proyek dari pemerintah, sebab dari pemerintah Kota Binjai sendiri sangat mendukung atas penanaman atau pengembangan jambu madu ini. Usaha saudaranya yang terus meningkat menginspirasi dan membulatkan tekad beliau untuk beralih menjadi pebisnis jambu madu.



Mulai dari sinilah Pak Istono menjual semua ternak yang dimilikinya, dan hasil penjualannya dijadikan modal untuk memulai bisnisnya. Diawal memang terdapat masalah keuangan, sebab modal yang dikeluarkan belum bisa kembali dengan cepat. Beliau harus terus mengeluarkan modal untuk pembibitan dan perawatan bibit dan pohon jambu madunya. Namun berkat kesabaran dan keteguhan hati beliau, akhirnya masalah itu dapat terselesaikan.

Bantuan dan dukungan dari para teman dan saudara juga sangat membantu beliau dalam memasarkan bibit-bibit jambunya. Jika ada permintaan bibit jambu madu dalam jumlah besar, para teman dan saudaranya ikut menyuplai bibit jambu madu milik mereka. Atau sebaliknya, jika saudara beliau mendapat pemesanan bibit jambu madu dalam jumlah yang besar, bibit Pak Istono juga akan ikut dipesan.

Dengan sifat kesabaran dan saling membantu, masalah demi masalah dapat terselesaikan dengan baik. Sekarang tidak tanggung-tanggung konsumen yang membeli bibit bukan hanya datang dari Kota Binjai saja, tetapi juga datang dari luar kota, bahkan luar Provinsi. Aset yang didapat beliau setiap bulannya kurang lebih 30 sampai dengan 40 juta per bulannya.

Dengan lahan pembibitan yang beliau miliki, beliau sanggup memenuhi permintaan bibit dalam jumlah besar. Memang tidak semua tempat itu milik sendiri, tetapi beliau menggunakan sistem sewa. Hampir setiap

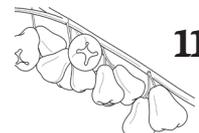


tanah yang kosong yang berada di sekeliling rumah disewa olehnya.

Pak Istono yang hanya lulusan SD ini sekarang juga telah memiliki 7 orang karyawan tetap, dan beberapa karyawan lepas. Sebab ada karyawan yang hanya sesekali ikut bekerja ketika ada proyek atau pekerjaan yang menumpuk atau memerlukan penyelesaian yang cepat. Karyawan yang bekerja banyak bersal dari para saudara dan tetangga yang berada di dekat rumahnya. Ketika saya menanyakan hal ini, beliau berkata “Saya ingin membantu para saudara dan tetangga saya agar perekonomiannya lebih baik.”

Pak Istono yang biasa dipanggil Pak “Lilik” ini, berpendapat bahwa menjadi penjual bibit, buah dan pohon jambu madu akan terus mengalami perkembangan. Hal ini disebabkan peluang bisnisnya yang terbuka lebar, sebab banyak sekali yang menyenangi tanaman ini. Dengan hanya bermodalkan lahan yang sempit dan ditanam di dalam pot, pohon jambu sudah dapat berbuah dengan lebat. Beliau berkata kepada saya, “Bercocok tanam jambu madu adalah bisnis yang luar biasa dengan lahan sempit tapi untungnya bisa selangit.”

Selain tempat pembibitan yang luas dan terbilang banyak, beliau juga sekarang telah memiliki tempat khusus untuk menjual bibitnya, yang berada di tepi jalan raya yang banyak dilalui orang, sehingga lebih mudah dijangkau oleh para pembeli yang ingin datang. Tempat penjualan bibitnya diberi nama “Subur Tani”.



Dari kisah sukses Pak Istono di atas, ada beberapa pelajaran bagi siapa saja yang memiliki keinginan untuk memulai usaha atau yang ingin mengembangkan usahanya :

a. Sifat Sabar

Di saat memulai sebuah usaha, banyak orang merasa yakin jika dirinya bakal sukses dan bersemangat untuk mencapai keberhasilan. Hal tersebut memang penting dan bisa menjadi modal dasar bagi seorang pengusaha. Akan tetapi, hal itu terkadang menjadi *boomerang* bagi diri sendiri dan menjadi pemacu hal-hal yang kontra-produktif bagi usaha yang sedang dirintis, karena kebanyakan pebisnis sering hanya berpatokan dengan hasil akhir dan terkadang lupa untuk bersabar dan lebih fokus terhadap apa yang dihadapi saat ini.

Sabar adalah salah satu aspek penting yang harus dimiliki oleh para pengusaha. Terkadang orang salah mengartikan kata sabar, yaitu sebagai sikap menerima alias pasrah, tanpa ada keinginan untuk mendapatkan sesuatu yang lebih. Padahal makna sabar dalam bisnis adalah bagaimana seorang pebisnis lebih dapat berhati-hati dalam melangkah, sehingga pada saat yang tepat ia bukan saja bisa melangkah tapi dapat berlari kencang. Seorang pengusaha yang baik, mengerti benar bagaimana untuk bersabar dalam menjalankan bisnis, karena kesabaran tersebut menawarkan banyak manfaat,



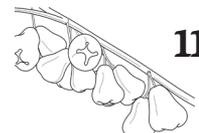
seperti menghindarkan dari permasalahan yang timbul karena salah melangkah, dan jika dia jeli maka dia akan mendapatkan peluang dari keadaan yang ada.

Ketidaksabaran seringkali membuat para pengusaha terjebak dalam problematika yang tercipta karena dirinya sendiri, menjamin keputusan dengan tergesa-gesa, bahkan problematika tersebut dapat membuat usaha yang telah dibangun tersebut berhenti disitu saja.

Sabar memiliki manfaat dan peran dalam berusaha, karena dengan kesabaran kita dapat menjalankan usaha dengan seimbang dan berkelanjutan. Sabar dapat menjadi *alat* kita untuk menilai kembali tindakan-tindakan yang kita lakukan sehingga kita dapat terselamatkan dari kesalahan-kesalahan yang dapat menjebak kita dalam berusaha.

b. Kerja Sama Di dalam Bisnis

Mungkin anda pernah mendengar atau pernah membaca bahwa kebanyakan bisnis-bisnis besar di dunia ini dibangun oleh lebih dari satu orang. Kalau anda belum pernah memperhatikannya, mungkin saya bisa memberikan beberapa contoh seperti perusahaan raksasa *software Microsoft* dibangun oleh Bill Gates dan Paul Allen, perusahaan super inovatif *Apple* dibangun oleh Steve Jobs dan Steve Wozniak, *internet Google* dibangun oleh Sergey Brin dan Larry Page, dan lain-lain.



Satu pola bisa kita lihat disini, yaitu dalam membangun bisnis biasanya diawali oleh satu kerjasama. Mengapa kerjasama amat krusial dalam bisnis. Karena dalam membangun bisnis mengharuskan kita untuk mengatur keseluruhan sistem, juga yang menciptakan sistem sekaligus melakukan kontrol terhadap sistem tersebut.

Membangun bisnis sungguh adalah suatu pekerjaan yang membutuhkan dedikasi luar biasa dan bisa dibilang kita “tidak pernah libur” ketika membangun bisnis. Karena waktu anda terbatas, akan lebih menguntungkan dan efisien jika bekerja bersama orang lain. Ingat, manusia cuma punya 24 jam sehari, itu pun belum dipotong waktu tidur dan istirahat. Pikiran anda akan terfokus dan tercurah hampir 100% ke bisnis ketika anda sedang tahap membangunnya.

Kerja sama yang dibangun oleh Pak Istono dan keluarga adalah cara mereka di dalam membangun bisnisnya, semakin banyak kerjasama yang kita jalani maka semakin mudah di dalam menyelesaikan masalah. Maka dari itu marilah kita bekerja sama dan sama-sama bekerja.

c. Tidak Cepat Puas

Dalam proses membangun sebuah usaha, hasil apa pun yang diterima janganlah sampai membuat kita merasa puas. Perasaan puas dengan apa yang sudah dicapai akan membuat kita tidak ingin melakukan kreasi atau inovasi dalam pengembangan usaha



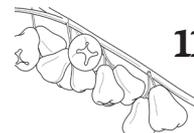
yang lebih besar lagi. Sebab dunia usaha akan terus mengalami perkembangan, artinya jika kita terlena dengan rasa puas maka kita akan dikalahkan oleh para pesaing yang terus bergerak cepat.

Belajar dari usaha yang dilakukan Pak Istono, awalnya beliau hanya mempunyai satu, dua tempat pembibitan jambu madu yang berada didepan rumahnya, namun itu tidak cepat membuat beliau cepat merasa puas. Sehingga tempat pembibitan terus ditambah, bahkan sekarang beliau memiliki 7 (tujuh) tempat pembibitan dan satu tempat pemasarannya. Diawal hanya memiliki satu, dua karyawan, namun sekarang beliau memiliki tujuh karyawan tetap.

d. Belajar dari Kesalahan

Siapapun manusianya pasti tidak akan pernah terlepas dari kesalahan, terutama dalam hal melakoni sebuah bisnis. Kesalahan membuktikan bahwa kita telah melangkah untuk maju, biasanya orang takut melangkah karena takut akan kesalahan-kesalahan yang akan terjadi. Maka dari itu kita harus bisa menjadikan kesalahan menjadi pelajaran yang berharga bagi pengembangan bisnis kita ke depannya. Jangan sampai kita jatuh atau terjerumus pada satu lubang yang sama.

Silahkan berkaca pada kesalahan-kesalahan sebelumnya. Jangan sampai kesalahan-kesalahan itu terulang kembali di masa depan. Anggap kesalahan di masa lalu sebagai guru sehingga menjadi tahu



mana yang tepat dan mana yang kurang tepat. Seperti kata pepatah, “Guru yang paling baik adalah Pengalaman”.

e. Nikmati Setiap Prosesnya

Tercapainya tujuan dari usaha yang kita miliki adalah menjadi dambaan setiap orang, namun jangan pernah kita lupakan bahwa untuk mencapai tujuan itu ada proses yang harus kita lalui. Semakin mantap seseorang menjalani proses dalam menjalankan usahanya pasti akan semakin besar peluang untuk mencapai kesuksesan.

Namun jika kita tidak menikmati prosesnya sudah pasti hasilnya tidak akan memuaskan. Proses ibarat jalan yang harus dilalui, memang bisa saja seseorang melakukan jalan pintas tetapi biasanya hasil yang dicapai tidak akan memuaskan atau hasilnya tidak akan tahan lama. Oleh karena itu, kita harus menikmati setiap proses yang harus dilalui ketika sedang membangun sebuah usaha.

Akan banyak hal yang akan kita alami ketika membangun sebuah usaha. Mungkin akan ada yang meremehkan kita, tapi pasti akan ada juga yang mendukung kita. Jadi, nikmati setiap prosesnya. Itulah yang akan membuat kita merasa tidak kenal lelah ketika membangun sebuah usaha.





3. Bosan Jadi Karyawan, Bang Rudi Bercocok Tanam Jambu Madu

Nama lengkapnya adalah Rudi Winata, S, Kom. Lahir pada tanggal 10 Mei 1984, walau umur masih terbilang muda dan belum menikah, namun Bang Rudi tidak menyia-nyiakan waktu mudanya dengan hal yang sia-sia. Semangat bekerja keras untuk berhasil berkebun atau mengurus pohon jambu madu selalu terus berada dalam dirinya.

Dengan ide-ide cemerlangnya, Bang Rudi mengiringi kerja kerasnya dengan juga bekerja cerdas. Kreasi dalam merawat pohon jambu madu terus bermunculan dan langsung beliau peraktekkan. Ide-ide tersebut tidak muncul begitu saja tetapi didadapati dari hasil diskusi dan belajar dari para ahli atau petani jambu madu.

Walau memerlukan ketekunan dan kedisiplinan yang kuat, Bang Rudi tak pernah bosan dalam merawat pohon jambunya, sebab pekerjaan ini telah menjadi hobi baginya. Bukan rasa lelah yang didapati tetapi justru kesenangan dan kegembiraan yang datang ketika melihat pohon jambu madu tumbuh subur dan berbuah dengan lebat.

Beliau mengatakan, dengan hobi dan keinginan yang kuat menjadikan masalah dan rintangan yang didapati di dalam berkebun jambu madu dapat diselesaikan dengan mudah dan dapat berhasil dengan baik. Sebab tanpa hobi



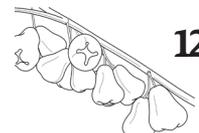
dan keinginan dari dalam hati akan membuat kita cepat menyerah dengan masalah dan rintangan yang datang.

Di Jalan Wonosari, Kelurahan Perdamaian, Kecamatan Stabat, Kabupaten Langkat, Sumatera Utara adalah menjadi tempat tinggal dan menjadi lokasi kebun jambunya. Kebun pohon jambu yang tepat berada di belakang rumahnya itu ada 100 pohon, yang beliau tanam bersama orang tuanya. Dan sekarang kurang lebih telah menghasilkan 250 sampai dengan 300 kg per bulan, dengan harga jual 25 ribu per kg nya.

Awalnya beliau adalah seorang karyawan di bidang *marketing* di sebuah perusahaan BUMN, namun dikarenakan rasa bosan dan jenuh, Bang Rudi keluar dari perusahaan dan memulai bisnis jambu madunya. Pengalaman beliau menjadi karyawan bukan hanya satu atau dua perusahaan, tetapi sudah banyak perusahaan yang pernah dijalaninya, tetapi karena hobi dan melihat peluang dalam berbisnis jambu madu membuat beliau rela melepas pekerjaannya.

Tidak memerlukan waktu lama, kurang lebih dua tahun berkebun jambu madu, Bang Rudi sudah menjadi pengusaha sukses jambu madu. Bukan hanya sepeda motor keren yang dapat dibelinya tetapi juga mobil pribadipun sudah dimilikinya hasil dari berkebun jambu madu.

Sekarang beliau juga telah memiliki pelanggan tetap yang memesan jambu madu darinya. Tidak tanggung-tanggung di daerah Jakarta dan Aceh beliau sudah



memiliki pelanggan tetap yang berapapun buah jambu yang ada akan diterima oleh pelanggannya. Hal ini disebabkan rasa manis dan masih sulitnya mendapatkan buah jambu ini di daerah tersebut.

Maka dari itu beliau berpendapat peluang dan tantangan dalam berbisnis jambu madu akan terus mengalami peningkatan, sebab sulinya buah jambu madu ini didapati, apa lagi pada tempat-tempat atau daerah tertentu. Dan ditambah lagi dengan rasa yang nikmat jambu ini menjadi kegemaran di berbagai kalangan.

Pelajaran berharga yang dapat kita petik dari kisah sukses bang Rudi adalah :

a. Bekerja Keras dan Cerdas

Umur bang Rudi memang masih muda, sekitar 31 tahun dan di saat buku ini ditulis beliau belum menikah, namun semangat untuk bekerja keras di masa muda demi meraih sukses dan keberhasilan selalu saya lihat di dalam dirinya. Bekerja keras ditambah dengan semangat anak muda telah mengantarkan beliau menjadi pengusaha sukses.

Bekerja keras adalah sesuatu yang harus dilakukan oleh para pebisnis atau pengusaha, tanpa kerja keras akan sulit bagi kita untuk sukses dalam berbisnis. Kesuksesan tidaklah dapat diraih dengan hanya membalikkan telapak tangan, jikalau hari ini kita melihat seorang pengusaha sukses, saya yakin sebelumnya pengusaha tersebut telah bekerja dengan keras.

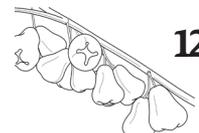


Namun bekerja keras ternyata tidaklah cukup untuk menggapai sukses yang kita inginkan. Dibutuhkan adanya perencanaan, strategi dan pemikiran yang kreatif untuk bisa mempermudah proses pencapaian tersebut. Hal itulah yang membuat seseorang membutuhkan keselarasan antara kerja keras dan kerja cerdas untuk bisa mencapai puncak suksesnya.

Kerja keras adalah tindakan atau perbuatan seseorang yang melakukan sebuah usaha dengan sekuat tenaga, bahkan terkadang menghabiskan waktu yang cukup lama untuk bisa menggapai apa yang telah dicita-citakannya. Biasanya para pekerja keras lebih mengandalkan semangat dan tenaga mereka untuk menggapai tujuan yang ingin mereka raih.

Sedangkan kerja cerdas adalah bagaimana cara kita untuk bisa lebih produktif dalam memanfaatkan waktu dan peralatan yang telah kita miliki sehingga hasil yang didapatkan bisa lebih baik dan lebih cepat dari target yang telah ditentukan. Inilah yang membedakan kerja keras dan kerja cerdas, bila kerja keras lebih mengandalkan otot dan tenaga, kerja cerdas lebih menggunakan kreativitas dan inovasi-inovasi baru untuk menghasilkan ide atau solusi yang paling efektif.

Karenanya mulailah dengan menentukan pekerjaan mana yang menghasilkan nilai lebih, kerjakan dengan menggunakan kekuatan kreativitas untuk



mendapatkan ide maupun cara penyelesaian yang terbaik, dan gunakan pula kekuatan untuk mempercepat hasil kerja yang kita inginkan.

b. Pantang Menyerah

“Sekali layar terkembang surut kita perpantang”. Pribahasa ini seyogyanya terus bersarang di hati para pengusaha atau seorang pebisnis, sebab untuk menjalani sebuah bisnis begitu banyak masalah yang akan datang menghadang kita. Kita harus percaya semakin besar bisnis yang kita jalani pasti akan diiringi dengan semakin besarnya masalah atau rintangan yang akan datang.

Namun inilah sebuah kehidupan, hidup itu bagaikan roda, kadang di atas dan kadang di bawah. Begitu juga dengan membangun sebuah usaha, ada kalanya kita menemui kegagalan dan bukan hanya sekali, tapi mungkin berkali-kali. Tapi, jangan sampai kegagalan dalam membangun usaha ini menjadikan kita tidak mau mencobanya lagi, atau kita akan tetap pada posisi yang stagnan dalam bisnis.

Maka sifat pantang menyerahlah yang akan dapat menghancurkan segala rintangan atau masalah, baik masalah itu datang dari dalam atau dari luar bisnis kita. Pantang menyerah yang dilakukan Pak Istono dalam menjalani bisnis jambu madunya, membuat beliau berhasil dan sukses, sehingga masalah dalam bisnis tidak lagi dijadikan beban tetapi dijadikan jalan yang harus dilalui untuk meraih keuntungan.



c. Sifat Optimistis

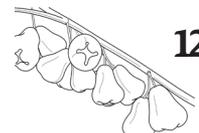
Optimistis merupakan harga mati jika kita ingin membangun sebuah usaha. Sebab lawan kata dari optimis adalah pesimis, yang siapapun tidak akan dapat sukses bila memiliki sifat pesimis. Artinya jika seorang pengusaha tidak bersifat optimis pastilah dia bersifat pesimis, maka ketika masalah yang datang kemudian diselesaikan dengan sifat pesimis bukan justru dapat menyelesaikan masalah, tetapi akan membuat masalah semakin besar, dan pada akhirnya akan menutup jalan usaha yang hendak kita bangun. Maka buang jauh sifat pesimis dalam diri kita dan jadikan sifat optimis menjadi karakter yang mendarah daging dalam diri kita.

d. Percaya Diri

Kepercayaan terhadap diri sendiri haruslah dapat kita tingkatkan, sebab dengan percaya diri yang tinggi sesuatu yang tidak mungkin menurut orang akan dapat menjadi mungkin bagi kita.

Kesulitan dan permasalahan yang selalu ada dalam berkebun atau merawat pohon jambu madu, akan dapat diselesaikan dengan baik dan tuntas jika kita memiliki kepercayaan diri, bahwa kita sanggup menyelesaikan permasalahannya.

Kepercayaan diri seseorang ternyata mempengaruhi kesuksesan yang akan ia dapatkan. Bahkan banyak orang yang berpendapat bahwa percaya diri



menjadi salah satu modal utama untuk meraih sebuah kesuksesan. Tanpa adanya rasa percaya diri, seseorang cenderung takut untuk melangkah dan mudah menyerah dengan segala masalah yang mereka hadapi.

Begitu juga dalam menjalankan sebuah usaha, sikap percaya diri tentunya dibutuhkan para pelaku usaha untuk mewujudkan target kerja yang telah mereka tentukan. Dengan modal rasa percaya diri yang tinggi, seorang pelaku usaha berani menentukan target kerja yang rasional dan berani mengambil risiko besar untuk mendapatkan keuntungan yang lebih menjanjikan.

Meskipun membangun kepercayaan diri memang tidak mudah, namun pada dasarnya ada beberapa langkah sederhana yang bisa kita praktikkan untuk meningkatkan rasa percaya diri. Berikut adalah beberapa tips yang bisa kita coba.

Pertama, mulailah dengan bergaul di lingkungan yang cukup positif. Lingkungan yang memberikan pengaruh yang cukup besar bagi perkembangan diri kita. Tidaklah heran bila ada pepatah yang mengatakan bahwa sikap dan perilaku seseorang bisa terbentuk dari lingkungan yang mereka pilih.

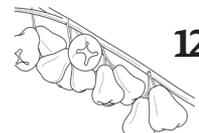
Ketika kita banyak bergaul dengan orang-orang yang pesimis, mudah menyerah, dan cenderung minder, maka secara tidak langsung perilaku dan sikap kita akan mengikuti lingkungan tersebut.



Dan begitu juga sebaliknya, bila anda berada di lingkungan positif yang mayoritas anggotanya memiliki kepercayaan diri cukup besar, selalu bersemangat, pantang menyerah dan selalu optimis dalam menghadapi segala tantangan, tentunya diri kita juga akan terbangun menjadi pribadi tangguh dan memiliki kepercayaan diri yang tinggi.

Kedua, persiapkan segala hal secara matang. Terkadang seorang pelaku usaha merasa minder dan pesimis dengan hasil kerja yang akan mereka raih, karena mereka tidak menyiapkan segalanya secara matang. Apabila mereka terbiasa melakukan persiapan dengan baik, maka kualitas produk maupun jasa yang dihasilkan tidak akan mengecewakan para pelanggan, sehingga sedikit demi sedikit kepercayaan diri pengusaha akan mulai tumbuh dan bisa berkembang baik apabila konsumen semakin senang dengan pelayanan yang mereka berikan.

Ketiga, tingkatkan motivasi diri dengan mengingat kesuksesan yang telah anda raih. Ketika kepercayaan diri anda mulai pudar, maka pompalah semangat dengan mengingat kembali kesuksesan-kesuksesan yang telah dicapai oleh perusahaan kita. Dengan begitu, semangat pelaku usaha bisa kembali membara dan semakin berusaha mewujudkan impian mereka yang tentunya lebih besar dari kesuksesan sebelumnya. Ingat, keberhasilan yang telah kita raih adalah hasil kerja keras dari keahlian serta



pengetahuan yang kita miliki. Jadi, jangan minder dan memandang diri anda rendah dengan kemampuan yang ada dalam diri. Karena sebenarnya kitalah salah satu orang hebat yang berjasa bagi perkembangan bisnis Anda.

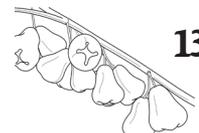
Dengan menumbuhkan kepercayaan diri dalam menjalankan sebuah usaha, tidak menutup kemungkinan bila bisnis kita bisa berkembang semakin besar dan memberikan keuntungan yang menjanjikan setiap bulannya. Semoga tips percaya diri dalam menjalankan bisnis ini bisa memberikan manfaat bagi para pembaca dan menghilangkan keraguan dan ketakutan para pemula untuk segera memulai usaha.

Akhirnya dari beberapa kisah sukses di atas ada banyak pelajaran yang dapat kita ambil, pilihan memang ada di tangan kita masing-masing. Apakah kita ingin menjadi orang yang luar biasa besar dan hebat, yang dengan kebesaran itu kita dapat berbagi dan membantu orang. Atau hanya menjadi orang yang biasa-biasa saja yang hanya dapat membantu diri kita dan keluarga saja. Ingat, semangkin banyak orang yang terbantu dengan usaha yang kita lakukan, maka akan semakin besar manfaat yang kita berikan, semakin besar manfaat yang kita berikan maka semakin baik kita dimata tuhan.



DAFTAR PUSTAKA

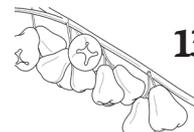
- A. Suryana. 2006. Strategi dan Pemikiran Bisnis. Jakarta: EDSA Mahkota.
- Atmosoepipto, Kisdarto. 2002. Berdayakan Sumber Daya Manusia Anda. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Ambadar, Jackie. 2009. Sukses Besar dengan Usaha Jasa. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Ardiyanto, Gunawan. 2012. Belajar Bepikir. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Ardiyanto, Gunawan. 2011. 10 Biang Bangkrut UKM. Solo: Metagraf.
- Ardiyanto, Gunawan. 2012. 33 Bidang Usaha Paling HOT. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Ardiyanto, Gunawan. 2010. Inteligjen Bisnis. Yogyakarta: Penerbit Pohon Cahaya.
- Ardiyanto, Gunawan. 2009. Jadi Pengusaha, Siapa Takut. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Ardiyanto, Gunawan. 2011. Pekerja Mandiri. Balikpapan: Penerbit A.603N Publisher.
- Ardiyanto, Gunawan. 2012. Yes Women Can! Nine Seasons Communication.



- Ardiyanto, Gunawan. 2012. *Gagalnya Perencanaan Bisnis*. Solo: Metagraf.
- Byrne, Rhonda. 2007. *The Secret*. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Chin-Ning Chu. 2002. *Perjalanan Menuju Kota Kemakmuran*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- D. Danan Priyatmoko. 1994. *Menang Dalam Persaingan*. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- D. Wattles, Wallace. 2007. *Menjadi Kaya dengan Berpikir Positif*. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Fafa Focus. 2010. *Becoming Sniper*. Jakarta: Visimedia.
- G. Krause, Donald. 1997. *Kiat Sang Pemimpin*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- G. Krause, Donald. 1998. *Seni Perang Sun Tzu untuk Para Eksekutif*. Jakarta: Pusaka Delapratasa.
- Gao Yuan. 1994. *Memancing Harimau Turun Gunung (36 Strategi Perang Cina Kuno)*. Jakarta: PT. Pusaka Utama Grafiti. 1994.
- Gunawan, Adi W. dan Ariesandi Setyono. 2007. *Becoming a Money Magnet*. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Gunawan, Adi W. dan Ariesandi Setyono. 2007. *5 Principles to Turn Your Dream into Reality*. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Harefa, Andrias. 2004. *Berwirausaha dari Nol*. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Hariwijaya, M. 2009. *7 Jurus Jitu Memulai Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Paradigma Indonesia.



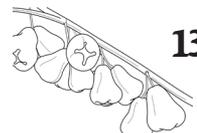
- Howard, Michael. 1993. Clausewitz Mahaguru Strategi Perang Modern. Jakarta: PT. Pusaka Utama Grafiti.
- Husnan, Suad dan Suwarsono. 1993. Studi Kelayakan Proyek. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN.
- Indah Rahmawati. A to Z Batik for Fashion. Bekasi: Laskar Aksara.
- Jemsly Hutabarat & Martani Huseini. Strategik di Tengah Operasional. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Kartajaya, Herdan Dyah Hasto Palupi. 2002. 36 Kasus Pemasaran Asli Indonesia Seri 2. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Lubis, Arlina Nurbaity. Strategi Pemasaran,. Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara, (USU Digital Libray): Medan.
- M. Fuad Ferdinan. 2010. Kiat Sukses Merintis Bisnis. Yogyakarta: ORYZA.
- Mardiyanto (Redaksi Indonesia Cerdas). 2008. Untung Besar Modal 2 Juta. Yogyakarta: Penerbit Indonesia Cerdas.
- Marzuki, 2002. Metodologi Riset. BPFE UII: Yogyakarta.
- Pora, Yusran. 2007. Selamat Tinggal Sekolah. Yogyakarta: MedPress.
- R. Jauch, Lawrence & William F. Glueck. 1993. Manajeen Strategi dan Kebijakan Perusahaan. Jakarta: Penerbit Airlangga.



- R.L. Wing. 1995. Seni Strategi. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Rais, Sigit dan fietri Yulia. 2013. Bagaimana Membuat Hobi Menjadi Profit. Bandung: Yrama Widya.
- Rangkuti, Freddy. 2005. Great Sales Forecast for Marketing. . Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Rangkuti, Freddy. 2002. Teknik Analisis Segmentasi dan Targeting dalam Marketing. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Spirit Motivator (Bundel Tahun 2009). 2009. Solo: Renungan Harian Interdenominasi.
- Spirit Motivator (Bundel Tahun 2010). 2010. Solo: Renungan Harian Interdenominasi.
- Spirit Motivator (Bundel Tahun 2011). 2011. Renungan Harian Interdenominasi: Solo.
- Spirit Motivator (Bundel Tahun 2012). 2012. Renungan Harian Interdenominasi. Solo.
- Tanjung, Jenu Widjaja. 2009. Menjadi Penjual Bermata Elang. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Taryanto, A. Farid Aulia, Kadarsyah Suryadi, Taridi. 2003. Competitive Intelligence, Piranti Strategis Memenangkan Persaingan Global. Jakarta: Multi Utama Indojava.
- Team Catabooks. 1994. Ide Usaha Kecil dan Madya 3. Jakarta: Penerbit Cakrawala Cinta.
- Team Catabooks. 1994. Ide Usaha Kecil dan Madya 1. Jakarta: Penerbit Cakrawala Cinta.



- Team Catabooks. 1994. Ide Usaha Kecil dan Madya 2. Jakarta: Penerbit Cakrawala Cinta.
- Ubaidillah AN dan Iman Ratrioso. 2003. Kata-kata Bijak Para Tokoh Terkenal Dunia. Jakarta: ESKA MEDIA.
- Vincent Gasprersz. 1998. Sistem Informasi Manajemen. Bandung: Armico.
- Waringin, Tung Desem. 2008. Marketing Revolution. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Waringin, Tung Desem. 2008. Marketing Revolution. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Waringin, Tung Desem. 2008. Financial Revolution. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Weng Kam, Leong. 1993. Sun Tzu Strategi Militer Klasik Seni Berperang. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Wijanarko, Jarot. 2003. Rajawali. Jakarta: Suara Pemulihan.
- Wijanarko, Jarot. 2003. Hidup Maksimal. Banten: Penerbit Happy Holy Kids.
- Xuanming, Wang. 1994. 6 Siasat Perang dan Manajemen. Jakarta: Elex Media Komputindo.



TENTANG PENULIS

Muhammad Arif, MA, Lahir di Besitang 12 Januari 1985. Penulis menyelesaikan pendidikan di SD Negeri 054922 Bukit Selamat, kemudian beliau melanjutkan studinya di MTs dan MAS Musthafawiyah Purba Baru di Kabupaten Madina yang selesai pada tahun 2002. Selanjutnya melanjutkan studi S1 di Fakultas Syariah Jurusan Ekonomi Islam IAIN.SU Medan (2007), S2 dalam bidang Ekonomi Islam IAIN.SU Medan (2013) dan disaat buku ini ditulis beliau adalah mahasiswa S3 Ekonomi Syariah UIN.SU Medan.

Saat ini penulis menjadi Dosen tetap pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN.SU Medan. Penulis juga diberikan amanah untuk menjadi ketua Prodi Ekonomi Syariah STAI Jama'iyah Mahmudiah Tanjung Pura, Langkat 2014-2015 dan sekarang menjadi Seketaris Jurusan Perbankan Syariah di STAI Al-Islahiyah Binjai. Beberapa karya yang sudah ditulis adalah Pengantar Ekonomi Islam dan Pengantar Bisnis. Selain aktif dalam bidang akademisi penulis juga aktif dalam bidang akademisi, penulis pernah bekerja di PT. Summit Oto Finance sebagai Operation (2008-2010), di Bank OCBC

NISP sebagai Marketing Officer (2011) di PT. Bernofarm sebagai Medical Representatif (2011-2013) dan yang pasti penulis adalah petani jambu madu, pemilik toko Doctor Jambu Madu yang telah dirintis mulai 21 April 2014. Saat ini penulis tinggal di Jalan Stasiun, Kelurahan Teluk Bakung, Kecamatan Tanjung Pura, Kabupaten Langkat, Sumatera Utara, nomor handphon 081396048689, pin BB 52bcf9aa, email www.doctorjambumadu.blogspot.com