DARI KULIAH
KE WIRAUSAHA

DARI KULIAH KE WIRAUSAHA

Disiapkan Semasa Kuliah, Dikerjakan Sesudah Wisuda

YAKOBUS DUMUPA

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PELITA HARAPAN
Nabire

DARI KULIAH KE WIRAUSAHA

Disiapkan Semasa Kuliah, Dikerjakan Sesudah Wisuda

Bahan bacaan kewirausahaan untuk mahasiswa

Penulis: Yakobus Dumupa

Diterbitkan oleh:

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Harapan Nabire

Jalan Pasime, Putaran II Dalam, Kelurahan Kalibobo,
Distrik Nabire, Kabupaten Nabire, Provinsi Papua Tengah

Cetakan pertama, Agustus 2026

xiv + 290 halaman; 15 × 23 cm

Kewirausahaan — Papua — Bahan bacaan perguruan tinggi

Diterbitkan untuk kalangan sendiri

Buku ini merupakan bahan bacaan internal di lingkungan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Harapan Nabire. Buku ini tidak diperjualbelikan dan tidak diedarkan untuk umum. Peredarannya terbatas pada mahasiswa, dosen, dan pengurus sekolah tinggi, serta pihak lain yang memperolehnya atas seizin penulis dan sekolah tinggi.

Angka dan ketentuan yang dikutip di dalam buku ini merupakan keadaan pada 2026. Anda dianjurkan memeriksa pemutakhirannya sebagaimana diterangkan pada bagian Catatan tentang Data.

Hak Cipta

© 2026 Yakobus Dumupa. Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apa pun tanpa izin tertulis dari penulis dan penerbit, kecuali lembar kerja dan daftar periksa pada bagian Lampiran, yang memang disediakan untuk digandakan bagi keperluan belajar.

Untuk para sarjana muda di Tanah Papua: yang tidak menunggu pekerjaan datang, melainkan berani menciptakannya dari yang kecil, dengan hitungan yang jujur dan tangan sendiri.

YAKOBUS DUMUPA

DAFTAR ISI

Daftar Tabel dan Gambar.....vii
Kata Sambutan Pendiri.....viii
Kata Sambutan Ketua.....ix
Kata Pengantar.....x
Cara Memakai Buku Ini.....xii
Pendahuluan: Mengapa Wirausaha, dan Mengapa Disiapkan Sejak Sekarang.....1

Bagian Satu: Yang Dikerjakan Selama Menjadi Mahasiswa.....9

Bab 1: Menyusun Rencana Masa Kuliah.....10
Bab 2: Melatih Mata yang Melihat Peluang.....16
Bab 3: Menelusuri Rantai Nilai di Daerah Sendiri.....22
Bab 4: Mengubah Mata Kuliah Menjadi Alat Kerja.....34
Bab 5: Mengumpulkan Bukti Kemampuan Lewat Magang dan Organisasi.....40
Bab 6: Belajar Berhitung: Harga Pokok dan Titik Impas.....45
Bab 7: Membiasakan Diri Mencatat Uang.....51
Bab 8: Membangun Nama Baik Sejak di Kampus.....58
Bab 9: Membangun Jaringan Sejak di Kampus.....65
Bab 10: Melatih Diri Menawarkan dan Berbicara.....72
Bab 11: Mengumpulkan Modal Sejak Kuliah.....78
Bab 12: Menjalankan Usaha Percobaan.....84

Bagian Dua: Yang Dikerjakan Sesudah Menjadi Sarjana.....91

Bab 13: Memutuskan Jalan: Bekerja Dahulu atau Berusaha Dahulu.....92
Bab 14: Memilih Satu Usaha dari Sekian Peluang.....99
Bab 15: Memutuskan di Mana Usaha Akan Berdiri.....106
Bab 16: Menguji Gagasan Sebelum Modal Keluar.....113
Bab 17: Menyiapkan Modal Awal.....121
Bab 18: Menentukan Mitra atau Berjalan Sendiri.....129
Bab 19: Mengurus Tempat dan Tanah.....135

Bab 20: Menetapkan Bentuk Usaha dan Mengurus Izin.....145
Bab 21: Mencari Pemasok dan Menekan Harga Beli.....155
Bab 22: Menyiapkan Produk Agar Layak Dijual.....162
Bab 23: Menetapkan Harga Jual.....169
Bab 24: Mendapatkan Pembeli Pertama.....175
Bab 25: Mengatur Persediaan dan Marjin.....185
Bab 26: Melayani Pembeli Agar Kembali.....193
Bab 27: Mengatur Uang Usaha yang Sudah Berjalan.....199
Bab 28: Mempekerjakan Orang Pertama.....208
Bab 29: Menjaga Usaha di Tengah Keluarga.....214
Bab 30: Menjual Lewat Jaringan yang Terbatas.....222
Bab 31: Menjaga Batas: Etika Usaha dan Lingkungan.....230
Bab 32: Bertahan pada Tahun Pertama.....239
Bab 33: Menilai, Menumbuhkan, atau Menghentikan.....246

Penutup: Dari Satu Usaha ke Kemandirian.....255
Dua Belas Kalimat untuk Diingat.....258
Lampiran 1: Alur, Rumus, dan Aturan.....259
Lampiran 2: Lembar Kerja.....261
Lampiran 3: Daftar Periksa Tiga Puluh Lima Butir.....263
Lampiran 4: Rencana Usaha Satu Halaman.....266
Lampiran 5: Buku Kas Sederhana.....267
Lampiran 6: Ke Mana Harus Pergi.....268
Lampiran 7: Latihan Berhitung dan Kunci Jawaban.....269
Lampiran 8: Saran Pembagian Bahan.....271
Catatan tentang Data.....273
Glosarium.....274
Daftar Pustaka.....279
Bacaan Lanjutan.....282
Indeks.....283
Tentang Penulis.....285
Catatan.....287

DAFTAR TABEL DAN GAMBAR

Tabel

Tabel 1: Enam provinsi di Tanah Papua: ciri ekonomi utama dan angka kemiskinan, Maret 2026.....26

Tabel 2: Lembar Kerja 1: menelusuri lima barang yang dikonsumsi setiap hari.....261

Tabel 3: Daftar periksa bagian pertama: yang dikerjakan semasa kuliah.....264

Tabel 4: Daftar periksa bagian kedua: memutuskan dan menyiapkan.....264

Tabel 5: Daftar periksa bagian ketiga: menjalankan usaha.....265

Tabel 6: Daftar periksa bagian keempat: menjaga dan menilai.....265

Tabel 7: Rencana usaha satu halaman.....266

Tabel 8: Buku kas sederhana.....267

Tabel 9: Ke mana harus pergi: jenis lembaga menurut keperluan.....268

Tabel 10: Saran pembagian bahan untuk enam belas pertemuan.....272

Gambar

Gambar 1: Alur seluruh buku: dari bekal semasa kuliah sampai usaha yang berjalan.....xiii

Gambar 2: Titik impas: perpotongan garis pendapatan dan garis biaya total.....48

KATA SAMBUTAN

Pendiri YAPPEMED Nabire dan STIE Pelita Harapan Nabire

YAYASAN PELAYANAN Pelita Meedimi (YAPPEMED) mendirikan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Harapan Nabire. Yayasan ini lahir dari keprihatinan yang sederhana: anak-anak kami di wilayah adat Meepago tertinggal dalam akses pendidikan, sementara daerah ini terus tumbuh dan menuntut orang terlatih. Pada 2018 dan 2019 beberapa tokoh setempat bersepakat mendirikan yayasan yang mengurus pendidikan, dari jenjang dasar sampai perguruan tinggi.

Langkah pertamanya pada 2020: Taman Kanak-Kanak Kristen Tunas Harapan Nabire. Tiga tahun kemudian, melihat Nabire menjadi ibu kota Papua Tengah dan kebutuhan tenaga terampil kian mendesak, yayasan menyiapkan perizinan dan mendirikan sekolah tinggi ini pada 2023. Sejak 2024 kami membenahi tata kelolanya.

Empat hal mendasarinya: meningkatkan mutu manusia Papua Tengah; menyiapkan tenaga terampil dan calon pemimpin di bidang ekonomi; melanjutkan yang sudah kami mulai di jenjang dasar; dan mendekatkan pendidikan tinggi kepada masyarakat Meepago.

Kepada Bapak Yakobus Dumupa kami berterima kasih atas dua hal yang tidak terpisahkan. Pertama, sebagai donatur utama yayasan ini sekaligus pendirian sekolah tingginya: semasa menjabat Bupati Dogiyai, beliau membiayainya pada saat dukungan itu paling kami perlukan. Kedua, atas kesediaannya kembali ke kampus ini menyampaikan kuliah umum yang menjadi asal-usul buku ini.

Yang pertama mendirikan sekolahnya, yang kedua mengisinya. Kami menyambut beliau bukan semata karena penulis produktif, melainkan karena tulisannya berpihak kepada tanah dan orang Papua, dan karena kesediaannya menggerakkan anak muda berjiwa wirausaha.

Harapan kami satu: semoga buku ini dipakai, menjadi pegangan mahasiswa kami dan bacaan siapa pun yang hendak merintis usaha. Selamat atas terbitnya buku ini.

Nabire, 30 Agustus 2026

Deki Degei, S.E., M.M.
Pendiri YAPPEMED Nabire dan STIE Pelita Harapan Nabire

KATA SAMBUTAN

Ketua STIE Pelita Harapan Nabire

BUKU INI berangkat dari sebuah kuliah umum yang kami selenggarakan pada pembukaan Semester Ganjil Tahun Akademik 2026/2027, dengan pokok bahasan kewirausahaan. Yang terjadi sesudahnya tidak kami duga. Bahan satu jam itu terus tumbuh, diuji kepada mahasiswa, dan akhirnya menjadi buku yang sekarang Anda pegang.

Dunia di luar kampus berubah lebih cepat daripada kurikulum mana pun. Persoalan lulusan hari ini bukan lagi sekadar mencari pekerjaan, melainkan sanggup atau tidak menciptakan pekerjaan. Karena itu Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Harapan Nabire bekerja untuk melahirkan lulusan yang bukan hanya siap bekerja, melainkan sanggup menyusun dan menjalankan usahanya sendiri.

Kewirausahaan bukan perkara modal besar, dan bukan pula perkara membangun usaha besar dalam semalam. Ia perkara cara berpikir: keberanian melihat peluang di tengah kesulitan, kesediaan mencari cara baru untuk melayani kebutuhan orang, dan ketahanan untuk bangkit sesudah gagal. Di Tanah Papua, khususnya di Nabire, kebun, laut, hasil kerajinan, dan pasar-pasar kecil tersedia di sekeliling kita. Di situlah ruang belajar yang sebenarnya bagi mahasiswa kami, dan tidak ada ruang kuliah yang dapat menggantikannya.

Kepada mahasiswa dan sarjana muda yang membaca buku ini, saya berpesan satu hal. Buku ini tidak cukup dibaca. Kerjakanlah pekerjaan yang ditawarkannya, sekecil apa pun, mulai dari yang dapat Anda kerjakan minggu ini. Jangan takut bercita-cita besar, dan jangan ragu memulai dari yang kecil. Keduanya tidak bertentangan; justru yang kecil itulah jalan menuju yang besar.

Kepada penulis, Bapak Yakobus Dumupa, kami menyampaikan terima kasih. Semoga buku ini menjadi langkah awal bagi tumbuhnya usaha baru di Tanah Papua.

Nabire, 30 Agustus 2026

Adrian Mjesfa, S.Sos., M.Si.
Ketua STIE Pelita Harapan Nabire

KATA PENGANTAR

BUKU INI disusun sebagai bahan bacaan kewirausahaan bagi mahasiswa dan sarjana muda di Tanah Papua. Bahannya saya kumpulkan bertahun-tahun dari keadaan yang saya lihat sendiri di daerah ini.

Naskahnya berangkat dari sebuah kuliah umum yang saya siapkan untuk mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Harapan Nabire pada 2026. Bahan satu jam itu hanya sanggup menyebut pokok-pokoknya, sedangkan yang paling dibutuhkan mahasiswa justru urutan pengerjaannya, hitungannya, dan hal yang tidak sempat diucapkan. Karena itu bahan tersebut saya kembangkan menjadi naskah utuh yang dapat dibaca sendiri, dengan tempo pembacanya, tanpa perlu didampingi pengajar.

Judul buku ini, *Dari Kuliah ke Wirausaha*, memuat seluruh maksudnya. Ada titik berangkat, yaitu bangku kuliah. Ada tujuan, yaitu berdirinya sebuah usaha di tangan Anda sendiri. Dan ada kata *dari* dan *ke* di antara keduanya, yang menandakan perjalanan, sesuatu yang ditempuh, bukan keadaan yang tiba-tiba dimiliki. Anak judulnya menyebutkan pembagian kerjanya: disiapkan semasa kuliah, dikerjakan sesudah wisuda.

Buku ini ditujukan kepada mahasiswa semua tingkat, terutama yang baru memulai studi. Pertanyaan tentang untuk apa seseorang kuliah umumnya baru diajukan menjelang akhir studi, ketika waktu hampir habis dan pilihan sudah menyempit. Buku ini memajukan pertanyaan itu ke awal masa kuliah, ketika Anda masih mempunyai bertahun-tahun untuk menyiapkan jawabannya.

Ada dua hal yang hendak saya capai lewat buku ini, dan keduanya sama pentingnya. Yang pertama pengetahuan: cara membaca keadaan ekonomi daerah, cara menghitung kelayakan sebuah usaha, cara mengurus perizinan, serta cara memperlakukan tanah dan keluarga dalam berusaha. Yang kedua keberanian. Pengetahuan tanpa keberanian berhenti sebagai catatan di buku tulis, dan keberanian tanpa pengetahuan berakhir sebagai modal yang habis. Keduanya harus berjalan bersama.

Saya berusaha tidak menggambarkan pekerjaan seolah-olah berjalan mulus. Hambatan yang akan Anda temui disebutkan apa adanya: pengiriman yang terlambat, layanan yang tidak menentu, kewajiban kepada kerabat, penolakan pembiayaan, beserta apa yang

harus dikerjakan ketika hambatan itu muncul. Uraian yang tidak menyebutkan hambatannya bukan panduan, melainkan harapan yang ditulis rapi.

Satu keterangan tentang waktu. Buku ini ditulis pada 2026, dan angkanya merupakan potret keadaan tahun itu. Angka akan berubah dan ketentuan akan berganti. Namun cara berhitung, cara membaca keadaan, dan urutan pekerjaan yang diuraikan di sini tidak bergantung pada tahun. Yang berubah adalah angkanya; yang tetap cara mengerjakannya.

Kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Harapan Nabire, yang mengundang saya menyampaikan bahan itu dan menerbitkan buku ini untuk kalangan sendiri, saya menyampaikan terima kasih. Kepercayaan menyiapkan bahan bacaan bagi mahasiswanya adalah kehormatan yang tidak kecil, terlebih bagi saya yang semasa menjabat Bupati Dogiyai ikut membiayai berdirinya kampus ini. Membiayai berdirinya sebuah kampus adalah pekerjaan yang selesai dalam beberapa tahun, sedangkan membesarkannya tidak pernah selesai; buku ini bagian kecil dari pekerjaan yang kedua itu.

Terima kasih yang sama besarnya kepada mahasiswa yang lebih dahulu membaca naskah ini. Pertanyaan, bantahan, dan cerita mereka menunjukkan bagian mana yang belum terjawab, dan dari situ buku ini tumbuh menjadi bentuknya yang sekarang.

Akhirnya, buku ini saya susun untuk dipakai, bukan diterima begitu saja. Bantahlah yang menurut Anda keliru, dan ujilah yang menurut Anda benar.

Nabire, 30 Agustus 2026

Yakobus Dumupa

CARA MEMAKAI BUKU INI

UNTUK SIAPA BUKU INI

Buku ini ditulis untuk mahasiswa dan sarjana muda di Tanah Papua, dari jurusan apa pun. Sebagian isinya memang memakai contoh ekonomi, tetapi tidak satu bagian pun menuntut Anda pernah menempuh mata kuliah ekonomi. Yang dituntut hanya kesediaan menghitung dan mencatat.

Buku ini cocok bagi Anda yang baru masuk kuliah, bagi Anda yang tinggal beberapa bulan lagi wisuda dan belum tahu langkah berikutnya, bagi Anda yang sudah bekerja tetapi ingin merintis usaha di sela pekerjaan, dan bagi Anda yang usahanya sudah berjalan tetapi belum pernah dihitung dengan tertib.

Buku ini tidak menuntut modal. Modal yang dibahas pada bagian awal bukan uang, melainkan cara melihat, kemampuan berhitung, catatan, nama baik, dan jaringan. Uang dibahas belakangan, dan jumlah yang dituntut jauh lebih kecil daripada yang dibayangkan kebanyakan orang.

Buku ini juga tidak menjanjikan keberhasilan cepat. Yang ditawarkannya urutan pekerjaan, hitungan yang dapat diperiksa, dan pengakuan terus terang tentang apa yang tidak akan berubah hanya karena Anda membaca sebuah buku.

CARA MEMAKAINYA

Buku ini disusun untuk dikerjakan, bukan sekadar dibaca. Beberapa keterangan berikut menolong Anda memakainya dengan tepat.

Isinya terbagi dua. Bagian Satu memuat dua belas pekerjaan yang dapat Anda mulai selama masih kuliah. Bagian Dua memuat dua puluh satu pekerjaan yang dikerjakan sesudah wisuda, disusun menurut urutan sebenarnya di lapangan. Urutan itu bukan hiasan: izin tidak dapat diurus sebelum usaha dipilih, dan modal tidak dapat dicari sebelum kelayakan dihitung.



Gambar 1: Alur seluruh buku: dari bekal semasa kuliah sampai usaha yang berjalan

POLA TIAP BAB

Setiap bab mengikuti lima bagian yang sama, dan urutannya sengaja dipilih.

A. Seharusnya menyebutkan bagaimana keadaan itu semestinya. **B. Kenyataannya** menyebutkan bagaimana keadaannya di lapangan, apa adanya, termasuk keadaan yang sama di luar kampung kita. **C. Sebabnya** menerangkan mengapa kenyataannya demikian; tanpa itu orang cenderung menyalahkan dirinya atas keadaan yang bukan buatannya. **D. Yang dikerjakan** memuat langkah-langkah bernomor, dan inilah bagian terpanjang setiap bab. **E. Hasilnya** menutup dengan apa yang berubah bila pekerjaan itu dilakukan, beserta paragraf jujur tentang yang belum akan berubah.

TIGA KOTAK PADA AKHIR BAB

Tiap bab ditutup tiga kotak dengan tugas berbeda. **Langkah Praktis** berisi pekerjaan yang dapat langsung dikerjakan beserta ukuran keberhasilannya. **Pokok yang Perlu Diingat** berisi tiga sampai empat kalimat inti bab itu. **Kerjakan dan Diskusikan** berisi pertanyaan untuk dikerjakan sendiri, atau dibicarakan bersama teman dan kelompok belajar.

Kotak ketiga itu bukan pelengkap. Gagasan yang tidak pernah diuji dalam percakapan dan pekerjaan nyata berhenti sebagai bacaan yang menyenangkan tanpa mengubah apa pun.

ANGKA, CATATAN KAKI, DAN LAMPIRAN

Angka pada contoh hitungan hanya angka contoh, supaya urutannya kelihatan; gantilah dengan harga yang berlaku di daerah Anda.

Catatan kaki dipakai untuk empat hal: dasar hukum, angka resmi berperiode, keterangan dari pemberitaan atau kajian, dan angka yang cepat usang. Pengertian istilah dimuat pada Glosarium.

Sesudah Penutup terdapat Dua Belas Kalimat untuk Diingat, ringkasan buku ini tanpa satu angka pun. Delapan lampiran di bagian belakang dapat digandakan dan dipakai berulang: alur dan rumus, lembar kerja, daftar periksa, rencana usaha, buku kas, daftar lembaga, latihan berhitung beserta kuncinya, dan saran pembagian bahan. Sesudah lampiran, Catatan tentang Data menerangkan cara membaca dan memperbarui angkanya.

Di bagian paling belakang tersedia empat penunjuk arah. Glosarium memuat pengertian istilah, dan Daftar Pustaka memuat sumber angka serta ketentuan yang dirujuk. Bacaan Lanjutan memuat saran bacaan bagi yang hendak melanjutkan. Indeks memuat kata pokok beserta nomor halamannya. Sesudahnya tersedia bagian Catatan untuk Anda tulisi sendiri.

TIGA CARA MEMBACA

Mahasiswa tingkat awal: bacalah berurutan dari Bab 1, satu bab setiap minggu.

Tingkat akhir atau baru wisuda: mulailah dari Bab 13, lalu kembali ke Bagian Satu.

Usaha sudah berjalan: pakailah Daftar Periksa pada Lampiran 3, lalu baca bab yang belum tercentang.

PENDAHULUAN

MENGAPA WIRAUSAHA, DAN MENGAPA DISIAPKAN SEJAK SEKARANG

LIMA BARANG

Sebelum masuk ke uraian yang lebih panjang, ada satu hal yang saya minta dari Anda. Tidak perlu ditulis. Cukup dipikirkan saja.

Ingatlah kembali hari ini, sejak Anda bangun pagi sampai membaca halaman ini. Sebutkan lima barang yang sudah Anda pakai atau Anda konsumsi.

Mungkin sabun. Mungkin mi instan. Mungkin pulsa. Mungkin air kemasan. Mungkin bensin di kendaraan yang Anda tumpangi.

Sekarang ajukan dua pertanyaan kepada diri sendiri.

Dari mana lima barang itu datang?

Dan ke mana uang yang Anda bayarkan untuk lima barang itu akhirnya pergi?

Kedua pertanyaan itu kelihatan sepele. Namun apabila dijawab dengan sungguh-sungguh, keduanya membuka hampir seluruh persoalan ekonomi Tanah Papua. Sebab jawaban atas pertanyaan pertama biasanya sama: barang itu datang dari luar. Diproduksi di tempat lain, diangkut oleh perusahaan lain, didistribusikan oleh jaringan dagang yang sudah terbentuk lebih dahulu, dan dijual kembali di daerah kita.

Dan jawaban atas pertanyaan kedua biasanya adalah: uang itu pergi ke luar. Ia hanya singgah sebentar di tangan kita, lalu berpindah mengikuti jalur yang sama dengan jalur datangnya barang, hanya dengan arah yang berlawanan. Selama pola itu berjalan tanpa perubahan, berapa pun besar dana yang masuk ke Tanah Papua, ia akan kembali keluar. Yang tinggal hanyalah barangnya, sebentar, sampai habis dipakai.

Buku ini adalah usaha untuk memikirkan bagaimana pola itu dapat diubah, dan siapa yang paling mungkin mengubahnya.

Jawaban yang saya ajukan sudah tertulis pada sampulnya: orang yang berjalan *Dari Kuliah ke Wirausaha*, yang menyiapkan diri semasa kuliah, lalu mengerjakannya sesudah wisuda.

Sebelum melangkah lebih jauh, ada enam bantahan yang hampir pasti muncul di kepala Anda, dan saya menjawabnya sekarang supaya tidak mengganjal sepanjang buku ini.

Saya tidak punya modal sama sekali. Sebagian besar isi buku ini justru disusun untuk keadaan itu. Modal pertama yang dibahas di sini bukan uang, melainkan cara melihat, kemampuan berhitung, catatan, nama baik, dan jaringan. Seluruhnya dapat dikumpulkan tanpa satu rupiah pun. Uangnya dibahas belakangan, dan jumlah yang dituntut jauh lebih kecil daripada yang dibayangkan kebanyakan orang.

Di kampung saya pasarnya terlalu kecil. Itu benar untuk sebagian jenis usaha, dan tidak benar untuk sebagian yang lain. Buku ini membahas satu bab tersendiri tentang memutuskan di mana usaha berdiri (Bab 15), termasuk bentuk yang paling masuk akal bagi banyak orang: bahan baku dari kampung, penjualan di kota.

Saya sudah bekerja, jadi tidak sempat. Bekerja sambil merintis bukan tanda kurang sungguh-sungguh; ia jalan yang paling banyak dipakai orang yang akhirnya berhasil, dan dibahas tersendiri di dalam buku ini.

Keluarga saya tidak mendukung. Itu keadaan yang lazim, dan bukan berarti keluarga Anda keliru; di baliknya ada kecemasan yang wajar. Yang menolong bukan pembelaan, melainkan angka dan batas waktu. Hal itu juga dibahas tersendiri.

Saya bukan orang yang berbakat dagang. Tidak ada satu pun bagian dari buku ini yang menuntut bakat. Yang dituntut adalah kebiasaan: mencatat, menghitung, menawarkan, dan menepati janji. Keempatnya dapat dilatih siapa saja.

Sudah banyak yang mencoba lalu gagal. Benar, dan buku ini tidak menyembunyikannya. Justru karena itu setiap bab menyebutkan hambatannya, dan ada bab tersendiri tentang bertahan pada tahun pertama (Bab 32) serta tentang berhenti dengan tertib (Bab 33) bila memang harus berhenti.

Dan inilah pendirian yang menjadi dasar seluruh buku ini, dinyatakan terus terang sejak sekarang: seorang sarjana di Tanah Papua tidak cukup hanya mencari pekerjaan; ia perlu sanggup menciptakannya. Bukan karena mencari pekerjaan itu salah,

melainkan karena jumlah pekerjaan yang tersedia tidak akan pernah cukup bila tidak ada yang menciptakannya. Seluruh isi buku ini adalah usaha menerjemahkan pendirian itu menjadi pekerjaan yang dapat dikerjakan mulai minggu ini.

Kedua pertanyaan pada awal pendahuluan ini akan dibahas kembali secara lengkap pada bab ketiga, dan pada saat itu Anda sendiri yang akan menjawabnya untuk daerah Anda.

Untuk apa seseorang kuliah?

Pertanyaan ini terdengar sederhana. Hampir setiap orang mempunyai jawaban: untuk memperoleh ilmu, mendapatkan gelar, mencari pekerjaan, meningkatkan taraf hidup, atau membangun masa depan yang lebih baik. Semua jawaban itu masuk akal dan tidak ada yang keliru.

Namun ada pertanyaan berikutnya yang penting: setelah bertahun-tahun kuliah, apa yang sesungguhnya berubah dalam diri seseorang?

Ijazah tidak menjawab pertanyaan itu. Ijazah hanyalah bukti administratif bahwa seseorang telah menyelesaikan sejumlah mata kuliah, mengikuti sejumlah ujian, dan memenuhi persyaratan sebuah lembaga. Ia mencatat bahwa proses telah dilalui. Ia tidak mencatat apa yang dihasilkan oleh proses itu di dalam diri orangnya.

Perbedaan ini bukan permainan kata. Dua orang dapat menyelesaikan kurikulum yang persis sama, mengikuti dosen yang sama, membaca buku yang sama, dan keluar dengan ijazah yang sama, tetapi menjadi dua manusia yang sangat berbeda kemampuannya. Yang seorang keluar dengan kepala yang penuh dan tangan yang kosong. Yang lain keluar dengan kemampuan untuk mengerjakan sesuatu.

Barangkali Anda baru saja mendaftar dan belum mengikuti satu pun ujian. Bila demikian, pertanyaan ini datang pada waktu yang paling tepat bagi Anda. Sebagian besar orang menanyakannya pada semester terakhir, ketika jawabannya sudah hampir tidak dapat mengubah apa-apa lagi. Anda masih mempunyai bertahun-tahun untuk menjawabnya bukan dengan kata-kata, melainkan dengan perbuatan.

Dan barangkali Anda justru tinggal beberapa bulan lagi menyelesaikan studi. Bila demikian, pertanyaan ini pun belum terlambat bagi Anda. Yang kelak dinilai orang bukanlah berapa lama Anda kuliah, tetapi apa yang Anda kerjakan sesudahnya.

PENDIDIKAN SEBAGAI PERLUASAN KEMAMPUAN

Pendidikan tinggi seharusnya memperbesar kemampuan manusia. Seseorang datang ke perguruan tinggi bukan hanya untuk mengetahui lebih banyak, melainkan untuk menjadi lebih mampu.

Lebih mampu berpikir. Lebih mampu membaca keadaan. Lebih mampu memecahkan masalah. Lebih mampu mengambil keputusan. Lebih mampu menciptakan sesuatu. Pada akhirnya, lebih mampu menentukan masa depannya sendiri.

Cara pandang ini bukan gagasan saya sendiri. Ekonom Amartya Sen, penerima Hadiah Nobel bidang ekonomi pada 1998, mengajukan pemikiran bahwa pembangunan pada dasarnya adalah perluasan kemampuan manusia untuk menjalani kehidupan yang mereka punya alasan untuk hargai[1]. Kemajuan sebuah masyarakat, menurut cara pandang itu, tidak diukur pertama-tama dari jumlah barang yang dimilikinya, tetapi dari bertambahnya kemampuan orang-orangnya untuk memilih dan bertindak.

Jika pembangunan adalah perluasan kemampuan, maka pendidikan adalah salah satu alat terpentingnya. Dan sebaliknya, pendidikan yang tidak memperluas kemampuan sebenarnya belum menjalankan tugasnya, betapapun rapi administrasinya dan betapapun megah upacara wisudanya.

EKONOMI BUKAN SEKADAR ILMU TENTANG UANG

Bagi seseorang yang menempuh pendidikan di bidang ekonomi, hal ini mempunyai akibat yang sangat konkret. Ia mempelajari manusia dan kebutuhannya, sumber daya, produksi, distribusi, konsumsi, pasar, uang, pengelolaan usaha, dan pencatatan keuangan. Semua pengetahuan itu seharusnya membuatnya mampu melihat sesuatu yang tidak dilihat orang lain.

Sebab ekonomi sebenarnya bukan sekadar ilmu tentang uang. Ekonomi adalah ilmu tentang bagaimana manusia menggunakan sumber daya untuk memenuhi kebutuhan dan menciptakan kesejahteraan.

Perhatikan betapa dekatnya ilmu ini dengan kehidupan sehari-hari. Manusia membutuhkan makanan, pakaian, tempat tinggal, transportasi, pendidikan, kesehatan, komunikasi, hiburan, dan

[1] Amartya Sen, *Development as Freedom*, Oxford University Press, 1999; gagasan yang sama diuraikannya pula dalam *Commodities and Capabilities*, 1985. Terjemahan Indonesia tersedia dengan judul *Pembangunan sebagai Kebebasan*.

keamanan. Untuk memenuhi kebutuhan itu diperlukan barang dan jasa. Barang dan jasa harus diproduksi. Produksi membutuhkan sumber daya. Hasilnya perlu didistribusikan. Konsumen harus dapat memperolehnya. Harga terbentuk. Uang berpindah tangan. Orang memperoleh pendapatan. Kegiatan ekonomi berlangsung.

Seseorang yang mempelajari semua itu selama bertahun-tahun seharusnya tidak hanya sanggup menjelaskan teorinya. Ia seharusnya sanggup memakainya untuk membaca kehidupan nyata di sekelilingnya.

EMPAT TANGGA

Maka proses pendidikan idealnya bergerak melalui empat tangga:

PENGETAHUAN → KEMAMPUAN → KARAKTER → KARYA

Pengetahuan yang tidak pernah menjadi kemampuan akan berhenti sebagai teori. Ia dapat diucapkan dengan lancar dalam ujian dan dilupakan sebulan kemudian.

Kemampuan yang tidak disertai karakter dapat digunakan secara tidak bertanggung jawab. Orang yang pandai berhitung dapat memakai kepandaiannya untuk menipu. Orang yang memahami celah aturan dapat memakainya untuk merugikan orang lain. Itulah sebabnya tangga ketiga tidak boleh dilewati.

Dan pengetahuan serta kemampuan yang tidak menghasilkan karya belum memberikan manfaat penuh bagi masyarakat. Ia berhenti sebagai kekayaan pribadi. Ketika seorang mahasiswa ditanya, “Kuliah untuk apa?”, karena itu jawabannya tidak seharusnya berhenti pada “supaya saya mendapat gelar”. Jawabannya perlu berkembang menjadi: supaya saya mempunyai kemampuan memahami kehidupan ekonomi, memecahkan masalah, dan menciptakan nilai.

Pertanyaan mengenai masa depan biasanya menjadi semakin serius ketika seorang mahasiswa mendekati akhir studinya. Semakin dekat hari wisuda, semakin sering pertanyaan itu muncul, baik dari orang lain maupun dari dalam diri sendiri.

Sayangnya, itulah saat yang paling buruk untuk mulai memikirkannya. Pada semester terakhir, mata kuliah sudah dilalui, kesempatan magang sudah lewat, jaringan sudah terbentuk atau tidak terbentuk sama sekali, dan kebiasaan belajar sudah mengeras. Pertanyaan yang sama, bila diajukan pada semester pertama, masih sanggup mengubah hampir seluruhnya.

Karena itu pendahuluan ini saya tujukan lebih dahulu kepada mereka yang baru saja masuk kuliah.

Setelah wisuda, mau jadi apa?

Banyak orang membayangkan satu jalur yang hampir sama:

KULIAH → WISUDA → CARI LOWONGAN → MELAMAR →

MENUNGGU DITERIMA → BEKERJA

Saya tidak sedang mengatakan bahwa jalur itu keliru. Menjadi aparatur sipil negara adalah pilihan yang baik dan terhormat. Bekerja di bank, di perusahaan, menjadi akuntan, manajer, dosen, atau tenaga profesional adalah pilihan yang baik.

Tanah Papua membutuhkan orang-orang yang menempati posisi-posisi itu. Kita membutuhkan guru, dosen, akuntan, ekonom, perencana, pengawas keuangan, dan pegawai yang jujur dan cakap. Buku ini sama sekali tidak sedang mengajak siapa pun meninggalkan jalur itu.

Persoalannya terletak di tempat lain. Persoalan muncul apabila seorang sarjana hanya mempunyai satu pilihan, yaitu menunggu sampai ada orang lain yang memberikan pekerjaan kepadanya. Bukankah pendidikan seharusnya memperluas pilihan manusia? Jika seseorang menempuh pendidikan bertahun-tahun sampai jenjang tinggi dan pada akhirnya hanya mempunyai satu kemungkinan hidup, ada hal yang perlu diperiksa kembali.

TIGA SEBUTAN YANG SERING DICAMPURADUKKAN

Sebelum melangkah lebih jauh, tiga sebutan perlu dibedakan, sebab ketiganya sering dipakai bergantian padahal maknanya tidak sama.

Pedagang adalah orang yang membeli barang lalu menjualnya kembali dengan selisih harga. Pekerjaan itu sah, tua, dan menghidupi banyak keluarga di tanah ini. Yang dikerjakannya adalah memindahkan barang dari tempat yang berlebih ke tempat yang kekurangan.

Pengusaha adalah orang yang menjalankan sebuah usaha: ia mengatur modal, tempat, barang, dan orang, lalu memikul untung ruginya sendiri. Seorang pedagang dapat menjadi pengusaha ketika usahanya sudah berjalan dengan hitungan dan catatan, bukan sekadar dengan naluri.

Wirausaha lebih luas daripada keduanya. Ia orang yang melihat kebutuhan yang belum terlayani, lalu menyusun cara baru untuk

melayaninya, dan menanggung risiko dari cara baru itu. Yang membedakannya bukan besarnya modal, melainkan kesediaan menciptakan hal yang belum ada di tempat itu.

Ketiganya dibutuhkan, dan buku ini tidak sedang mengatakan bahwa yang satu lebih mulia daripada yang lain. Tetapi bagi seorang sarjana, yang paling sesuai dengan bekal yang sudah dimilikinya adalah yang ketiga: ia dilatih membaca keadaan, mengumpulkan keterangan, dan menyusun jalan keluar.

NILAI TAMBAH: INTI SELURUH PEKERJAAN INI

Ada satu gagasan yang menjadi dasar hampir seluruh isi buku ini, dan gagasan itu sederhana: *nilai tambah*.

Nilai tambah adalah pertambahan nilai suatu barang karena dikerjakan sesuatu terhadapnya: diolah, dikemas, diangkut, disimpan, atau dilayankan. Sepuluh kilogram kopi biji di kampung bernilai sekian; kopi yang sama sesudah disangrai, digiling, dikemas, dan diantar kepada pembeli bernilai berlipat. Selisih itulah nilai tambah, dan ia jatuh ke tangan siapa pun yang mengerjakannya.

Di tanah ini, hampir seluruh persoalan ekonomi dapat diringkas dalam satu kalimat: nilai tambah dari kekayaan kita sebagian besar dikerjakan dan dinikmati di tempat lain. Kayu diolah di luar, ikan dibekukan di luar, kopi disangrai di luar.

Maka setiap bab dalam buku ini pada dasarnya menjawab satu pertanyaan yang sama: pekerjaan apa yang dapat Anda ambil pada rantai itu, sehingga nilai tambahnya tinggal di sini?

JALUR KEDUA

Karena itu seorang sarjana seharusnya mempunyai jalur kedua:

KULIAH → ILMU → KOMPETENSI → PELUANG →

SOLUSI → USAHA → PEKERJAAN

Pada kedua jalur itu titik berangkatnya sama. Yang berbeda adalah pertanyaan yang diajukan. Pada jalur pertama, orang bertanya: “Di mana ada pekerjaan untuk saya?”

Pada jalur kedua, orang bertanya: “Apa yang dapat saya kerjakan?” Pertanyaan itu kemudian dapat berkembang menjadi: “Apa yang dapat saya bangun?” Dan pada tingkat yang paling tinggi: “Pekerjaan apa yang dapat saya ciptakan untuk orang lain?”

Perbedaan antara keempat pertanyaan itu bukan perbedaan keberanian semata. Ia adalah perbedaan posisi. Pada pertanyaan pertama, seseorang menempatkan dirinya sebagai orang yang menunggu keputusan pihak lain. Pada pertanyaan terakhir, ia menempatkan dirinya sebagai orang yang keputusannya menentukan nasib orang lain.

Pendidikan tinggi seharusnya menggeser seseorang dari posisi pertama ke posisi keempat, sekurang-kurangnya membuatnya sanggup memilih di antara keduanya.

APA YANG DIMAKSUD, DAN APA YANG TIDAK

Menjadi sarjana tidak berarti harus menjadi pengusaha. Saya ingin menegaskan hal ini karena uraian semacam ini mudah disalahpahami. Yang saya maksudkan adalah bahwa seorang sarjana seharusnya memiliki kemandirian intelektual dan kemampuan produktif, sehingga masa depannya tidak sepenuhnya bergantung pada tersedia atau tidaknya sebuah lowongan pekerjaan.

Kemandirian semacam itu berguna bahkan bagi orang yang seumur hidup bekerja sebagai pegawai. Pegawai yang mengerti bagaimana nilai diciptakan akan bekerja dengan cara yang berbeda dari pegawai yang hanya menunggu perintah. Ia melihat pekerjaannya sebagai bagian dari sesuatu yang lebih besar, bukan sekadar sebagai syarat memperoleh gaji.

Bagian terakhir buku ini akan kembali kepada pokok ini dan menguraikannya lebih jauh. Untuk sekarang cukup satu kalimat: yang sedang dibahas bukan cita-cita menjadi pengusaha besar, melainkan kesanggupan berdiri di atas kaki sendiri.

BAGIAN SATU

YANG DIKERJAKAN SELAMA MENJADI MAHASISWA

Inilah bagian yang disiapkan semasa kuliah. Dua belas pekerjaan yang dapat dimulai minggu ini juga, tanpa menunggu wisuda dan tanpa menunggu modal. Setiap bab berjalan dengan lima langkah yang sama: seharusnya, kenyataannya, sebabnya, yang dikerjakan, dan hasilnya.

BAB SATU

MENYUSUN RENCANA MASA KULIAH

"Masa kuliah akan berlalu bagaimanapun juga. Yang Anda putuskan hanyalah apa yang Anda pegang pada akhirnya."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Idealnya, seluruh masa kuliah adalah masa persiapan: berapa pun lamanya, dan pada jenjang apa pun. Semester demi semester seorang mahasiswa mengumpulkan bekal, sehingga pada hari wisuda ia keluar dengan keterampilan, catatan, jaringan, dan sedikit modal, bukan hanya dengan ijazah.

B. KENYATAANNYA

Di daerah kita, kebanyakan mahasiswa memperlakukan masa kuliah sebagai ruang tunggu. Menunggu semester berlalu, menunggu tugas akhir selesai, menunggu wisuda. Rencana disusun sekali pada masa orientasi, lalu tidak pernah dibuka lagi. Lamanya kuliah pun berbeda-beda: program diploma tiga tahun, sarjana empat tahun atau lebih, sedangkan magister dan doktor lain lagi.

Dan rencana itu hampir pasti tidak berjalan persis seperti yang disusun. Itu bukan kegagalan Anda; itu keadaan yang lazim di tanah ini.

Mata kuliah tertentu tidak dibuka pada semester yang seharusnya. Dosen berhalangan berminggu-minggu karena tugas di luar kota. Pembayaran semester tertunda karena kiriman dari kampung belum tiba, lalu Anda terpaksa cuti satu semester. Ada pula yang harus pulang karena kematian dalam keluarga, dan menurut adat kita itu bukan urusan yang bisa ditawar dengan jadwal kuliah.

Karena itu jangan menyusun rencana ini sekali lalu ditempel di dinding. Bukalah kembali setiap awal semester dan susun ulang

dengan jujur: apa yang sudah dikerjakan, apa yang tertinggal, dan apa yang dipindahkan ke semester berikut. Rencana yang diperbarui setiap awal semester jauh lebih berguna daripada rencana megah yang dibuat sekali dan tidak pernah disentuh lagi.

Dan bila Anda terlambat setahun atau dua tahun, ingat satu hal: yang dinilai orang kelak bukan berapa lama Anda kuliah, melainkan apa yang Anda bawa keluar dari kuliah itu. Banyak sarjana lulus tepat waktu dengan tangan kosong, dan tidak sedikit yang lulus terlambat sambil membawa keterampilan, jaringan, dan usaha yang sudah berjalan.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Keadaan ini bukan hanya keadaan kampus kita, dan bukan pula hanya keadaan Indonesia; di banyak negara jumlah lulusan perguruan tinggi bertambah lebih cepat daripada jumlah pekerjaan formal yang tersedia. Pada Februari 2026 jumlah penganggur berpendidikan diploma empat sampai doktor di Indonesia tercatat 1.033.737 orang[2], dan dalam sepuluh tahun terakhir jumlahnya naik hampir setengah, jauh lebih cepat daripada kenaikan penganggur secara keseluruhan. Artinya satu juta orang lebih sudah menyelesaikan kuliah dan tetap tidak memperoleh pekerjaan.

Di banyak negara, tahun-tahun kuliah dipakai untuk magang berbayar, kerja paruh waktu, dan proyek nyata, sehingga pada hari wisuda seseorang sudah mempunyai riwayat pekerjaan. Di negeri kita hal itu belum menjadi kebiasaan, dan di Tanah Papua kesempatannya lebih tipis lagi. Maka yang tidak disediakan keadaan harus disusun sendiri.

C. SEBABNYA

Sebabnya bukan kemalasan. Kuliah tidak menuntut siapa pun menyiapkan diri untuk sesudahnya; ia hanya menuntut kehadiran, tugas, dan ujian. Selama syarat itu terpenuhi, tidak ada yang menegur seorang mahasiswa yang berjalan tanpa arah. Ditambah lagi, keadaan di daerah kita membuat jadwal siapa pun mudah berubah.

Sebab kedua datang dari kelembagaan. Kampus menilai kelulusan dari jumlah mata kuliah yang ditempuh, bukan dari

[2] Badan Pusat Statistik, keadaan ketenagakerjaan Indonesia, Februari 2026: tingkat pengangguran terbuka nasional 4,68 persen, lulusan diploma empat sampai doktor 6,13 persen.

kesiapan lulusannya menghadapi hidup sesudahnya. Tidak ada satu pun bagian di kampus yang bertugas menanyakan kepada mahasiswa: apa rencana Anda sesudah wisuda, dan apa yang sudah Anda siapkan?

Sebab ketiga ada pada diri sendiri. Rencana semacam ini menuntut orang membayangkan dirinya beberapa tahun lagi, dan itu pekerjaan yang tidak menyenangkan bagi siapa pun yang belum tahu hendak ke mana. Lebih mudah menjalani semester demi semester dan menunda pertanyaan itu, sampai pertanyaannya datang sendiri pada hari wisuda.

D. YANG DIKERJAKAN

Maka kerjakan begini. Perlakukan masa kuliah sebagai empat tahap dengan pekerjaan yang berbeda: melihat dan mencatat, menguasai alat, mencoba dengan biaya kecil, lalu menyiapkan pijakan. Tahap ini diukur menurut kemajuan, bukan menurut tahun. Tuliskan rencananya pada satu halaman, dan buka kembali setiap awal semester untuk disusun ulang dengan jujur.

Saya menulis bab ini dengan satu penyesalan pribadi: saya sendiri baru menyusun rencana semacam ini jauh sesudah waktu yang paling tepat berlalu, dan saya tidak ingin Anda mengulangi keterlambatan yang sama.

Sebelum masuk ke tahapannya, satu hal perlu ditegaskan. Keempat tahap ini tidak terikat pada empat tahun. Pada program diploma yang berlangsung tiga tahun, tahap ketiga dan keempat dirapatkan menjadi satu tahun terakhir. Pada program sarjana ia biasanya sepadan dengan tahun kuliah, tetapi bila Anda cuti satu atau dua semester, tahapnya bergeser dan bukan hilang. Dan bagi mahasiswa magister atau doktor yang sudah bekerja, keempat tahap ini tetap berlaku, hanya jangka waktunya lebih pendek karena sebagian bekalnya sudah ada.

Ukurannya bukan tahun keberapa Anda sekarang, melainkan tahap mana yang sudah benar-benar Anda kerjakan.

1. Tahap Pertama: Melihat dan Mencatat

Tahap pertama bukan waktunya membuka usaha. Ia waktunya membuka mata.

Kerjakan tiga hal. Pertama, mulai mencatat keluhan yang Anda dengar di tempat tinggal, di pasar, di angkutan, di kampung. Satu

buku kecil sudah cukup. Kedua, telusuri satu barang yang setiap hari dikonsumsi orang di daerah Anda sampai ke asalnya. Ketiga, biasakan mencatat uang masuk dan keluar Anda sendiri, sekecil apa pun jumlahnya.

Yang ketiga itu kelihatan sepele, padahal justru paling menentukan. Orang yang tidak sanggup mencatat uang saku sendiri tidak akan sanggup mencatat uang usaha, dan usaha yang tidak dicatat tidak dapat diketahui untung ruginya.

2. Tahap Kedua: Menguasai Alat

Tahap kedua adalah waktu mengubah mata kuliah menjadi keterampilan yang dapat dipakai orang lain.

Kuasai betul tiga hitungan yang dibahas pada bab keenam: harga pokok, selisih per satuan, dan titik impas. Kuasai pula pembukuan sederhana empat lajur. Ketiganya tidak menuntut kecerdasan luar biasa, hanya latihan berulang.

Lalu ujilah keterampilan itu pada usaha nyata, bukan pada soal ujian. Tawarkan diri menata pembukuan sebuah kios di dekat tempat tinggal Anda selama satu bulan, tanpa dibayar. Sesudah sebulan, Anda akan mengetahui hal yang tidak diajarkan di kelas mana pun: bahwa angka di buku dan barang di rak sering tidak cocok, dan bahwa di situlah pekerjaan sesungguhnya dimulai.

3. Tahap Ketiga: Mencoba dengan Biaya Kecil

Tahap ketiga adalah waktu mencoba. Bukan mendirikan perusahaan, tetapi menguji satu gagasan dengan uang yang sanggup Anda kehilangan.

Pada tahap inilah magang dipakai dengan sungguh-sungguh, bukan sekadar memenuhi syarat akademik. Pilih tempat magang menurut apa yang ingin Anda pelajari, bukan menurut yang paling mudah menerima. Dan sepanjang magang, catat tiga hal: bagaimana lembaga itu memperoleh uang, ke mana uang itu keluar, dan pekerjaan apa yang paling sering menghambat.

Pada tahap ini pula usaha percobaan pertama sebaiknya dijalankan, dan bab kedua belas membahas caranya.

4. Tahap Keempat: Menyiapkan Pijakan

Tahap terakhir bukan hanya masa tugas akhir. Ia masa menyiapkan pijakan untuk hari sesudah wisuda.

Susun rencana usaha satu halaman, lengkap dengan hitungannya; bentuknya tersedia pada Lampiran 4. Kumpulkan berkas yang akan diperlukan: kartu tanda penduduk, kartu keluarga, nomor pokok wajib pajak, dan rekening atas nama sendiri. Temui sekurang-kurangnya lima orang yang menjalankan usaha di bidang yang Anda minati, dan tanyakan kesalahan yang paling mahal yang pernah mereka buat.

Dan bila memungkinkan, pilih judul tugas akhir yang berguna bagi rencana Anda sendiri. Sebuah penelitian tentang rantai pasok sayur di daerah Anda akan tetap berguna sepuluh tahun lagi; sebuah penelitian yang dipilih asal selesai akan berhenti di lemari perpustakaan.

5. Yang Paling Sering Disesali Alumni

Bila Anda bertanya kepada alumni yang kemudian berusaha, penyesalan mereka biasanya sama dan hanya tiga.

Pertama, terlalu lama menunggu merasa siap. Kesiapan tidak datang sebelum percobaan pertama; ia lahir darinya.

Kedua, tidak membangun hubungan semasa kuliah. Teman satu angkatan yang hari ini duduk di sebelah Anda, sepuluh tahun lagi adalah pegawai dinas, pemilik toko, guru, dan pengurus koperasi. Jaringan yang paling mahal dibangun pada masa yang paling murah.

Ketiga, tidak menyimpan bukti pekerjaan. Semua tugas, laporan magang, dan pekerjaan sukarela yang pernah dikerjakan sebaiknya disimpan rapi. Pada hari Anda mengajukan pembiayaan atau melamar kerja sama, bukti itulah yang berbicara.

E. HASILNYA

Sesudah itu, Anda tidak berangkat dari nol pada hari wisuda. Bila kuliah Anda terlambat setahun atau dua tahun, yang dinilai orang kelak bukan lamanya, melainkan apa yang Anda bawa keluar dari kuliah itu.

Dan mulailah hari ini juga, meskipun Anda sudah berada di semester akhir. Rencana yang dibuat terlambat pun tetap lebih baik daripada rencana yang tidak pernah dibuat sama sekali.

Yang belum akan berubah: rencana ini tidak membuat mata kuliah dibuka tepat waktu, tidak menambah dosen, dan tidak menghentikan urusan adat yang memanggil Anda pulang. Ia hanya

memastikan bahwa ketika hal-hal itu terjadi, Anda tahu apa yang harus disusun ulang dan apa yang tetap dikerjakan.

LANGKAH PRAKTIS

1. Tentukan Anda sedang berada pada tahap yang mana, lalu kerjakan daftar tahap itu, bukan daftar tahap berikutnya.
2. Sediakan satu buku kecil khusus untuk mencatat keluhan yang Anda dengar.
3. Catat uang masuk dan keluar Anda sendiri selama satu bulan penuh.
4. Tetapkan satu tempat magang menurut apa yang ingin dipelajari, bukan menurut kemudahannya.
5. Rencana satu halaman sudah tertulis dan tersimpan di dompet dalam tujuh hari.
6. Rencana itu dibuka dan diperbarui setiap awal semester, sepanjang masa kuliah.
7. Pada akhir setiap tahap, sekurang-kurangnya tiga dari empat pekerjaan tahap itu sudah selesai dikerjakan.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Masa kuliah adalah masa persiapan yang paling murah yang akan pernah dimiliki seseorang.
2. Tahap pertama untuk melihat dan mencatat; tahap kedua untuk menguasai alat; tahap ketiga untuk mencoba dengan biaya kecil; tahap keempat untuk menyiapkan pijakan.
3. Mencatat uang sendiri adalah latihan pertama sebelum mencatat uang usaha.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Anda sekarang berada pada tahap yang mana, dan pekerjaan apa dari tahap itu yang belum Anda kerjakan?
2. Sebutkan satu keterampilan dari jurusan Anda yang sudah dapat dipakai orang lain pada hari ini.
3. Siapa alumni kampus Anda yang menjalankan usaha? Apa yang akan Anda tanyakan kepadanya?
4. Judul tugas akhir seperti apa yang akan tetap berguna bagi Anda sepuluh tahun lagi?

BAB DUA

MELATIH MATA YANG MELIHAT PELUANG

"Peluang jarang bersembunyi. Ia berdiri di tempat terbuka, menunggu siapa yang lebih dahulu berhenti dan memerhatikannya."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Dalam susunan yang benar, seorang mahasiswa ekonomi berjalan di kotanya sendiri sambil melihat hal yang tidak dilihat orang lain: kebutuhan yang belum terpenuhi, barang yang selalu didatangkan dari luar, pelayanan yang selalu dikeluhkan orang.

B. KENYATAANNYA

Namun yang berlangsung berbeda: Kebanyakan orang berjalan di tempat yang sama setiap hari selama bertahun-tahun tanpa pernah melihat satu pun peluang. Keluhan didengar dan dilupakan. Barang mahal dianggap sudah semestinya mahal.

Ada dua perkara yang akan menghambat latihan ini, dan keduanya wajar.

Pertama, sebagian besar keluhan yang Anda dengar berada jauh di luar jangkauan seorang mahasiswa. Jalan rusak, listrik padam, jaringan hilang, guru tidak ada, harga tiket pesawat mahal. Semuanya masalah nyata, dan tidak satu pun dapat Anda selesaikan sendiri. Bila daftar Anda penuh dengan keluhan sebesar itu, latihan ini akan berakhir sebagai kekesalan, bukan sebagai peluang.

Jalan keluarnya sederhana: pada tahap ini pilih hanya keluhan yang berskala satu kampung, satu tempat tinggal, atau satu pasar. Bukan listrik seluruh kabupaten, melainkan cara satu penjual ikan

menjaga dagangannya tetap segar sampai sore. Peluang pertama hampir selalu berukuran kecil dan terlihat sepele.

Yang kedua, di lingkungan kita orang yang banyak bertanya kadang dianggap aneh, mencari-cari, atau bahkan dicurigai. Maka jangan datang dengan buku catatan terbuka seperti petugas sensus. Datanglah sebagai orang yang membeli, duduk, dan berbicara. Catat sesudah pulang, bukan di depan orangnya.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Perhatikan satu contoh yang dekat dan nyata. Kopi arabika Moanemani dari Dogiyai dikenal di Eropa dan Amerika, tetapi selama kurang lebih satu dasawarsa banyak petani meninggalkan kebunnya karena kopi tidak memberi pendapatan yang memadai[3].

Kejanggalan itu terlihat oleh orang yang mempunyai mata ekonomi dan tidak terlihat oleh yang tidak. Harga tinggi terbentuk di Jerman dan Amerika, sedangkan yang sampai ke tangan petani hanya sebagian kecil. Peluang di tanah ini seringkali bukan barang baru yang harus diciptakan. Yang dicari adalah selisih yang selama ini luput dari perhatian kita sendiri.

C. SEBABNYA

Akar persoalannya begini. Melihat peluang bukan bakat bawaan, tetapi kebiasaan yang harus dilatih, dan tidak ada satu pun mata kuliah yang melatihnya. Kita diajar menjawab soal, bukan menemukan soal. Padahal di dunia usaha, yang bernilai justru kemampuan menemukan soalnya.

Sebab kedua terletak pada susunan ekonomi kita. Di daerah yang kebanyakan barangnya didatangkan dari luar, orang terbiasa menerima keadaan sebagai sesuatu yang datang dari jauh dan tidak dapat diubah dari sini. Sikap menerima itu masuk akal, tetapi ia mematikan kebiasaan bertanya.

Sebab ketiga, melihat peluang menuntut keberanian menanggung kemungkinan salah. Selama seseorang hanya menjawab soal ujian, ia tidak pernah menanggung akibat dari jawabannya. Begitu ia mengatakan ada peluang di sini, ia mempertaruhkan penilaian orang atas dirinya, dan itulah yang ditakuti kebanyakan orang.

[3] Laporan mengenai rantai nilai kopi di Kabupaten Dogiyai, antara lain dari Sustainable Coffee Platform of Indonesia (SCOPI).

D. YANG DIKERJAKAN

Yang harus Anda kerjakan begini: biasakan menerjemahkan setiap keluhan yang Anda dengar menjadi pertanyaan ekonomi, lalu jalankan melalui lima tahap: masalah, kebutuhan, solusi, nilai, usaha. Catat keluhan yang Anda dengar minggu ini, pilih satu, dan jalankan sampai tahap terakhir.

1. Dua Orang, Satu Kenyataan

Dua orang dapat berdiri di tempat yang sama, melihat keadaan yang persis sama, tetapi memberikan tanggapan yang sama sekali berbeda. Yang seorang melihat sebuah masalah lalu berkata, "Sulit sekali." Yang lain melihat masalah yang sama lalu bertanya, "Bagaimana kalau saya mencari solusinya?" Yang seorang berkata, "Barang ini tidak ada di sini." Yang lain bertanya, "Kalau belum ada, mengapa saya tidak menyediakannya?" Yang seorang berkata, "Produk ini semuanya datang dari luar." Yang lain bertanya, "Apakah sebagian bisa diproduksi di sini?"

Perbedaan di antara keduanya bukan pertama-tama terletak pada uang yang mereka miliki. Perbedaannya terletak pada cara melihat kenyataan.

Kemampuan itulah yang saya sebut *mata ekonomi*.

Mata ekonomi bukan berarti melihat segala sesuatu sebagai uang. Orang yang melihat segala sesuatu sebagai uang berbahaya bagi masyarakatnya. Mata ekonomi berarti mampu melihat hubungan antara kebutuhan manusia, solusi, dan penciptaan nilai.

Ekonom Israel Kirzner pernah mengemukakan bahwa yang membedakan seorang wirausahawan bukanlah modal yang dimilikinya, melainkan kewaspadaannya terhadap peluang yang sebenarnya sudah ada di depan banyak orang tetapi tidak terlihat oleh mereka. Peluang itu tidak diciptakan dari udara kosong. Ia sudah tergeletak di sana. Yang membedakan adalah siapa yang menyadarinya lebih dahulu.

2. Rangkaian Lima Tahap

Bagaimana mata itu bekerja? Melalui satu rangkaian yang sederhana:

MASALAH → KEBUTUHAN → SOLUSI → NILAI → USAHA

Cara kerjanya paling mudah dilihat lewat sebuah ilustrasi. Suatu daerah pesisir menghasilkan ikan dalam jumlah besar, namun sebagian hasil tangkapan rusak sebelum sempat dijual karena fasilitas penyimpanan terbatas dan pengangkutan tidak menentu.

Itu masalah. Masalah itu dirasakan oleh orang-orang tertentu: nelayan yang hasilnya berkurang nilainya, pedagang yang tidak dapat memperoleh pasokan tetap, dan pembeli yang membayar lebih mahal daripada seharusnya. Masalah itu menunjukkan adanya kebutuhan: kebutuhan akan penyimpanan yang menjaga mutu, dan kebutuhan akan kepastian pasokan.

Kebutuhan itu membuka beberapa kemungkinan solusi: penyediaan es, fasilitas pendingin, pengolahan menjadi produk yang lebih awet, pengemasan, pengaturan pengangkutan, atau penyusunan jadwal distribusi yang lebih tertib.

Sampai di sini semuanya masih berupa gagasan. Tahap berikutnya adalah tahap yang paling menentukan: bila orang-orang yang mempunyai masalah itu bersedia membayar untuk memperoleh jalan keluar itu, maka solusi itu mempunyai nilai ekonomi. Apabila tidak ada yang bersedia membayar, gagasan itu mungkin baik secara sosial, tetapi belum menjadi peluang usaha.

Dari solusi yang bernilai itulah usaha dapat lahir. Rangkaian ini dapat dijalankan terhadap hampir semua keluhan yang kita dengar setiap hari.

3. Menerjemahkan Keluhan

Langkah pertama yang dapat dilatih oleh siapa saja adalah menerjemahkan keluhan menjadi pertanyaan ekonomi.

Ketika mendengar, “Barang itu sulit didapatkan,” pikirkan: peluang.

Ketika mendengar, “Barang itu harus didatangkan dari luar,” pikirkan: peluang.

Ketika melihat, “Hasil ini banyak tetapi belum diolah,” pikirkan: peluang.

Ketika mendengar, “Pelayanannya tidak bagus,” pikirkan: peluang untuk memberikan pelayanan yang lebih baik.

Latihan ini kelihatan sederhana, tetapi ia mengubah kebiasaan berpikir. Orang yang terbiasa menjalankannya lama-kelamaan tidak lagi mendengar keluhan sebagai kebisingan. Ia mendengarnya sebagai keterangan mengenai kebutuhan yang belum terpenuhi.

4. Menghitung Besar Peluang yang Anda Temukan

Latihan ini menjadi berguna bila diakhiri dengan satu hitungan kasar, sebab hitungan itulah yang memisahkan peluang dari keluhan.

Contohnya begini. Di sekitar kampus Anda ada tiga puluh rumah kos dengan rata-rata delapan penghuni, sekitar 240 mahasiswa. Keluhan yang berulang: mencuci pakaian memakan waktu dan tempat menjemur terbatas. Andaikan hanya sepersepuluh yang bersedia membayar jasa cuci Rp25.000 seminggu, itu berarti 24 orang, atau Rp600.000 seminggu dan Rp2.400.000 sebulan.

Angka itu belum keuntungan; masih harus dikurangi sabun, air, listrik, dan waktu. Tetapi sekarang Anda mengetahui besaran yang sedang dibicarakan, dan dapat memutuskan apakah pantas dikejar atau tidak.

Kerjakan hitungan sederhana ini untuk setiap peluang yang Anda catat: berapa orang, berapa sering, berapa rupiah. Lembar kerjanya tersedia pada Lampiran 2. Peluang yang tidak sanggup dijawab dengan tiga angka itu belum benar-benar peluang; ia masih keluhan.

E. HASILNYA

Yang berubah begini. Anda berhenti mendengar keluhan sebagai kebisingan. Anda mulai mendengarnya sebagai keterangan tentang kebutuhan yang belum terpenuhi, dan itulah bahan pertama setiap usaha.

Yang menggembirakan, latihan ini tidak menuntut modal, izin, maupun restu siapa pun. Ia dapat dimulai besok pagi, di jalan yang Anda lewati setiap hari.

Yang belum akan berubah: melihat peluang tidak dengan sendirinya mendatangkan modal, dan sebagian peluang yang Anda temukan memang berada di luar jangkauan Anda hari ini. Simpan saja dalam catatan; sebagian di antaranya baru dapat dikerjakan lima tahun lagi, dan pada saat itu Anda sudah lebih dahulu melihatnya.

LANGKAH PRAKTIS

1. Catat tiga keluhan yang Anda dengar minggu ini.
2. Pilih satu, lalu jalankan melalui lima tahap dari masalah sampai usaha.
3. Simpan catatan itu; ia bahan pertama rencana usaha Anda.
4. Sepuluh keluhan tercatat dalam buku kecil selama satu bulan.
5. Tiga di antaranya sudah dijalankan sampai tahap kelima, yakni sampai pertanyaan siapa yang bersedia membayar.
6. Satu orang sudah ditanyai langsung: bersediakah ia membayar untuk solusi itu, dan berapa besarnya.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Kewirausahaan adalah cara berpikir sebelum menjadi kegiatan berdagang.
2. Mata ekonomi adalah kemampuan melihat hubungan antara kebutuhan, solusi, dan nilai.
3. Peluang biasanya sudah ada di depan banyak orang; yang membedakan adalah siapa yang menyadarinya.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Ambil satu keluhan yang benar-benar Anda dengar minggu ini. Jalankan melalui kelima tahap secara tertulis dan catat pada tahap mana Anda berhenti.
2. Apakah setiap masalah adalah peluang usaha? Kalau tidak, apa yang membedakan masalah yang menjadi peluang dan yang tidak?
3. Mengapa seseorang bersedia membayar untuk suatu solusi? Apa yang sebenarnya ia beli?

BAB TIGA

MENELUSURI RANTAI NILAI DI DAERAH SENDIRI

"Keuntungan terbesar jarang berada di ujung rantai. Ia berpindah tangan di bagian tengah, tempat yang paling sepi dari orang kita."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Dalam keadaan yang wajar, seorang calon wirausaha mengetahui persis dari mana barang di kotanya datang, lewat siapa, dan pada titik mana keuntungannya diambil. Dengan pengetahuan itu ia dapat menunjuk satu titik yang masih terbuka baginya.

B. KENYATAANNYA

Yang tampak sehari-hari lain: Hampir tidak ada mahasiswa yang pernah menelusuri satu barang pun sampai ke hulunya. Yang diketahui hanya harga eceran di kios, dan kesimpulan yang lazim adalah bahwa pedagang mengambil untung terlalu besar.

Pekerjaan ini akan tersendat pada tiga titik, dan lebih baik Anda mengetahuinya sekarang.

Titik pertama, data. Terbitan *Daerah Dalam Angka* sering tidak lengkap sampai tingkat distrik, sebagian angkanya berumur beberapa tahun, dan untuk kabupaten pemekaran kadang belum ada sama sekali. Jangan berhenti karena itu. Bila angka resmi tidak ada, hitung sendiri secara kasar: berapa kios di kampung Anda, berapa karung beras yang masuk setiap kapal, berapa harga jual eceran. Hitungan kasar yang Anda kerjakan sendiri lebih berguna daripada angka resmi yang tidak pernah dibuka.

Titik kedua, orang enggan menyebut harga beli. Bagi pedagang, harga beli adalah rahasia dagangnya, dan pertanyaan Anda akan

terdengar seperti hendak menyaingi. Karena itu mulailah dari yang paling terbuka: pembeli dan penjual eceran di pasar, yang biasanya senang bercerita. Bila hendak bertanya kepada pedagang besar, datanglah melalui orang yang mengenalnya, dan sebutkan terus terang bahwa Anda mahasiswa yang sedang belajar.

Titik ketiga, ongkos dan waktu. Menelusuri rantai barang menuntut perjalanan, dan perjalanan di tanah ini mahal. Oleh sebab itu pilih satu barang saja, dan pilih yang rantainya berada dalam jangkauan kaki dan angkot Anda. Satu rantai yang ditelusuri sampai tuntas lebih berharga daripada lima rantai yang berhenti di tengah jalan.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Panjangnya rantai itu bukan khas Papua saja. Indonesia adalah negara kepulauan dengan biaya angkut antarpulau yang tinggi. Program Tol Laut beserta subsidi angkutan dijalankan untuk menekannya; menurut catatan Kementerian Perhubungan, program itu dilaporkan menekan perbedaan harga sekitar sepuluh sampai lima belas persen di wilayah yang dilaluinya[4].

Di tingkat dunia, ilmu yang mempelajari hal ini disebut rantai nilai, dan pelajarannya sama di mana-mana: bagian terbesar keuntungan hampir tidak pernah berada di ujung, tetapi di bagian tengah, pada pengolahan, penyimpanan, pengangkutan, dan pemasaran.

C. SEBABNYA

Penyebabnya berlapis. Rantai barang di Tanah Papua panjang dan kebanyakan bagiannya tidak terlihat dari daerah tempat kita tinggal: pabrik di Jawa, kapal, pelabuhan, gudang, agen, pengecer. Yang tampak hanya mata rantai terakhir, dan di situlah semua kesalahan ditimpakan.

Sebab kedua, harga yang tinggi biasanya dianggap sebagai keserakahan penjual, padahal sebagian besar selisihnya sudah terbentuk jauh sebelum barang itu tiba: pada ongkos kapal, biaya bongkar muat, sewa gudang, dan marjin agen besar. Yang tampak hanya penjual terakhir, sehingga seluruh kemarahan tentang harga ditimpakan kepadanya.

[4] Kementerian Perhubungan, laporan pelaksanaan program Tol Laut. Besaran penurunan disparitas harga berbeda-beda menurut wilayah dan tahun.

Sebab ketiga, tidak ada pihak yang berkepentingan menerangkan rantai itu kepada kita. Pedagang besar tidak berminat, pemerintah jarang menerbitkannya sampai tingkat distrik, dan kampus tidak mengajarkannya dari lapangan. Jadi satu-satunya cara mengetahuinya adalah menelusurinya sendiri.

D. YANG DIKERJAKAN

Inilah yang dapat dikerjakan: ketahui dahulu bentuk ekonomi daerah Anda dengan angka, belajar dari pelaku usaha yang sudah lebih dahulu berjalan, lalu pilih satu barang dan telusuri sampai tuntas: dari mana ia datang, melalui berapa tangan, dan berapa selisih di setiap tangan.

1. Ketahui Dahulu di Mana Ekonomi Daerah Anda Berdiri

Sebelum menelusuri satu barang, luangkan satu sore untuk mengetahui bentuk ekonomi tempat Anda tinggal. Pekerjaannya sederhana: buka laman Badan Pusat Statistik kabupaten dan provinsi Anda, unduh satu terbitan *Daerah Dalam Angka*, dan catat tiga sektor penyumbang terbesar beserta berapa penduduk yang bekerja di dalamnya.

Sebelum masuk ke angkanya, satu peringatan yang berlaku untuk seluruh buku ini: angka di bawah ini potret keadaan pada 2025 dan 2026, dan potret itu akan berganti. Yang perlu Anda kuasai bukan hafalan angkanya, melainkan cara membacanya, sebab cara itu tetap berlaku berapa pun angkanya nanti.

Yang Anda cari adalah kejanggalan, dan kejanggalan itu ada. Contohnya begini. Pada 2025 PDRB per kapita Papua Tengah tercatat sekitar Rp107,57 juta[5], salah satu yang tertinggi di Tanah Papua dan jauh di atas rata-rata nasional. Pada Maret 2026, penduduk miskinnya 30,41 persen, naik dari 29,45 persen pada September 2025, dan tertinggi di antara seluruh provinsi di Indonesia. Dua angka itu berasal dari daerah yang sama.

Penjelasannya satu hal yang wajib dipahami setiap calon wirausaha: PDRB per kapita bukan uang yang diterima setiap orang. Seluruh nilai produksi dibagi jumlah penduduk. Di Papua Tengah pertambangan menyumbang sekitar tiga perempat PDRB, yaitu 73,7

[5] Badan Pusat Statistik, produk domestik regional bruto Provinsi Papua Tengah, keadaan 2025. Angka ini perlu diperiksa pemutakhirannya sebelum dipakai.

persen pada 2025 dan 76,5 persen pada triwulan II 2026[6]. Pertambangan adalah kegiatan padat modal yang hampir tidak bersentuhan dengan usaha rumah tangga, sehingga angka rata-rata melonjak tanpa disertai perbaikan pendapatan sebagian besar penduduk.

Ketergantungan itu terlihat jelas pada 2026. Pada triwulan II 2026 ekonomi Papua Tengah terkontraksi 15,44 persen dibandingkan setahun sebelumnya, pertumbuhan terendah di antara seluruh provinsi di Indonesia, sementara ekonomi nasional pada periode yang sama tumbuh 5,29 persen. Penyebabnya satu: turunnya produksi dan penjualan tembaga serta emas.

Sekarang angka yang paling berguna bagi Anda, dan yang paling jarang dikutip orang. Apabila pertambangan dikeluarkan dari perhitungan, ekonomi Papua Tengah tetap tumbuh positif, yaitu 5,45 persen pada triwulan II 2026[7], dan yang tumbuh adalah perdagangan, pengangkutan, informasi dan komunikasi, jasa keuangan, pertanian, industri pengolahan, serta penyediaan akomodasi. Artinya ruang yang sedang tumbuh justru berada di luar tambang, tepat pada bidang-bidang yang dapat dimasuki dengan modal yang masuk akal.

Perlu ditambahkan bahwa keenam provinsi di Tanah Papua tidak sama keadaannya, dan perbedaannya besar. Berikut gambaran ringkasnya, dengan angka kemiskinan menurut keadaan Maret 2026[8].

[6] Badan Pusat Statistik, struktur produk domestik regional bruto Provinsi Papua Tengah menurut lapangan usaha: kontribusi pertambangan dan penggalian 73,73 persen pada 2025 dan 76,51 persen pada triwulan II 2026.

[7] Badan Pusat Statistik, pertumbuhan ekonomi Provinsi Papua Tengah, triwulan II 2026: terkontraksi 15,44 persen secara tahunan, sedangkan di luar sektor pertambangan tumbuh 5,45 persen. Pertumbuhan ekonomi nasional pada periode yang sama 5,29 persen.

[8] Badan Pusat Statistik, persentase penduduk miskin menurut provinsi, keadaan Maret 2026. Tingkat kemiskinan nasional pada periode yang sama 8,07 persen. Angka Provinsi Papua Barat Daya berasal dari rilis dengan periode yang sedikit berbeda.

Provinsi	Ciri ekonomi utama	Penduduk miskin
Papua	Pusat pemerintahan, jasa, dan perdagangan; ibu kota Jayapura	18,39%
Papua Barat	Industri pengolahan sekitar 39,8% dan pertambangan sekitar 25,6% dari PDRB	18,68%
Papua Barat Daya	Pelabuhan dan pintu distribusi kawasan kepala burung; berpusat di Sorong	16,49%
Papua Selatan	Pertanian; pusat program lumbung pangan nasional di Merauke	18,54%
Papua Pegunungan	Pertanian lokal, konsumsi rumah tangga, dan belanja pemerintah; PDRB per kapita sekitar Rp19,11 juta	26,34%
Papua Tengah	Pertambangan sekitar 73,7% dari PDRB; PDRB per kapita sekitar Rp107,57 juta	30,41%

Tabel 1: Enam provinsi di Tanah Papua: ciri ekonomi utama dan angka kemiskinan, Maret 2026

Angka Papua Barat Daya pada tabel itu berasal dari rilis dengan periode yang sedikit berbeda, sehingga perbandingannya perlu diperlakukan dengan hati-hati.

Bacalah tabel itu baik-baik. Papua Tengah bertumpu pada tambang; Papua Barat pada industri pengolahan gas; Papua Selatan sedang diarahkan menjadi kawasan pangan; Papua Barat Daya hidup dari perannya sebagai pintu masuk barang lewat Sorong; Papua Pegunungan pada pertanian setempat dan belanja pemerintah; Provinsi Papua pada jasa dan perdagangan. Karena itu peluang di Sorong tidak sama dengan peluang di Wamena, dan keduanya tidak sama dengan peluang di Merauke atau Nabire. Yang wajib Anda baca adalah daerah Anda sendiri, sampai ke tingkat kabupaten dan distrik.

2. Membaca Pertambahan Penduduk dan Susunan Pelaku Dagang

Dua keterangan lagi yang wajib Anda pegang ketika membaca pasar di daerah Anda, dan keduanya jarang disebut orang.

Pertama, penduduk di tanah ini bertambah lebih cepat daripada di daerah lain. Menurut Sensus Penduduk 2020, laju pertumbuhan penduduk Papua pada periode 2010–2020 tercatat 4,13 persen per tahun[9], sementara laju nasional pada periode yang sama 1,25 persen. Bagi seorang pelaku usaha, itu kabar baik yang besar: pasar di daerah Anda bertambah setiap tahun tanpa Anda harus merebutnya dari siapa pun. Perlu ditambahkan bahwa pertambahan itu tidak seluruhnya berasal dari kelahiran; sebagiannya berasal dari perpindahan penduduk dari luar Papua.

Kedua, perpindahan itu membawa akibat yang terlihat jelas di pasar. Di kebanyakan kota di Tanah Papua, perdagangan menengah dan besar (grosir, bahan bangunan, sembako, elektronik) kebanyakan dipegang pelaku usaha pendatang, sedangkan orang asli Papua lebih banyak berada pada perdagangan eceran dan hasil kebun. Ini kenyataan yang harus dibaca dengan kepala dingin.

Sebabnya bukan bakat dan bukan pula kecerdasan, melainkan tiga hal yang sudah dibahas di muka: mereka datang lebih dahulu sehingga hubungan pemasoknya sudah bertahun-tahun; mereka membeli dalam jumlah besar sehingga harga belinya lebih murah; dan mereka mempunyai jaringan sesama perantau yang menyediakan modal tanpa agunan. Ketiganya dapat ditiru, dan ketiganya bukan warisan darah.

Maka bacalah rantai nilai di daerah Anda dengan pertanyaan ini: pada mata rantai mana orang asli Papua sudah banyak, dan pada mata rantai mana belum ada sama sekali? Hampir selalu jawabannya sama, banyak pada ujung penjualan eceran dan pada hulu sebagai penghasil, nyaris tidak ada pada bagian tengah: pengumpulan, pengolahan, penyimpanan, pengangkutan, dan perdagangan besar. Di bagian tengah itulah keuntungan terbesar berada, dan di situ pula ruang yang paling terbuka bagi Anda.

[9] Badan Pusat Statistik, hasil Sensus Penduduk 2020, laju pertumbuhan penduduk Papua periode 2010–2020 sebesar 4,13 persen per tahun, sedangkan laju nasional pada periode yang sama 1,25 persen.

3. Belajar dari yang Sudah Lebih Dahulu Berusaha

Langkah kedua sebelum menelusuri: datangi pasar di daerah Anda pada pagi hari dan perhatikan siapa yang menjalankan perekonomian rakyat di sini.

Sebagian besar yang duduk berjualan adalah perempuan. Mereka menanam, memanen, memikul, mengangkut, menawar, berhitung, memutar modal, dan menanggung risiko cuaca serta dagangan yang tidak laku, semuanya sambil mengurus anak dan rumah. Menurut ukuran mana pun, mereka wirausahawan, dan sudah sejak lama. Banyak di antara kita dapat duduk di bangku kuliah karena perempuan-perempuan itu berjualan.

Maka siapa pun yang mengatakan bahwa orang Papua tidak mempunyai jiwa wirausaha sedang tidak melihat kenyataan. Yang menghambat mereka bukan mentalitas menunggu, melainkan tempat berjualan yang tidak layak, modal kerja yang tipis, ketiadaan penyimpanan, harga yang ditentukan pihak lain, dan rantai nilai yang ujung keuntungannya berada di tangan orang lain.

Duduklah tiga puluh menit dengan salah seorang dari mereka dan tanyakan empat hal: dari mana barangnya, berapa harga belinya, berapa yang rusak setiap hari, dan berapa yang tersisa untuknya. Dalam setengah jam itu Anda akan mempelajari rantai nilai lebih banyak daripada dari satu semester kuliah.

Sekarang bawalah cara berpikir itu pulang ke daerah sendiri, dan terimalah kembali pertanyaan yang dititipkan pada Pendahuluan. Lima barang yang Anda pakai hari ini. Dari mana barang itu datang, dan ke mana uang Anda pergi?

Anda sudah menjawabnya sendiri. Saya tidak perlu mengucapkannya. Inilah pertanyaan paling penting dalam buku ini: ke mana uang masyarakat Papua mengalir?

4. Carilah Masalah di dalam Sektor

Sekarang balikkan cara melihatnya, sebagaimana dilatih pada bab kedua: apa yang belum tersedia menunjukkan kebutuhan, apa yang selalu didatangkan dari luar menunjukkan pasar yang sudah terbukti, dan apa yang tersedia tetapi belum diolah menunjukkan nilai tambah yang belum diambil siapa pun. Papua bukan hanya wilayah yang mempunyai masalah; Papua adalah ruang peluang.

Dari sudut itu, nasihat yang sering diberikan kepada anak muda, “carilah sektor yang menjanjikan”, menurut saya kurang tepat. Sebab sektor yang menjanjikan biasanya sudah penuh, dan

orang yang datang belakangan hanya menjadi peserta paling lemah di dalamnya.

Yang lebih berguna adalah mencari masalah di dalam sektor tersebut. Pertanian bukan hanya menanam. Di dalamnya ada kebutuhan bibit, pupuk, peralatan, tenaga kerja, pengangkutan, penyimpanan, pengolahan, pengemasan, pemasaran, informasi harga, dan pembiayaan.

Perikanan bukan hanya menangkap ikan. Ada es, penyimpanan, pengangkutan, pengolahan, pengemasan, rumah makan, distribusi, sampai perdagangan antardaerah.

Susunan yang sama berlaku pada seluruh Tanah Papua dengan wajah yang berbeda-beda. Di daerah pegunungan, rantai itu berbentuk sayur dan ternak yang harus turun ke kota: dari Tolikara dan Yahukimo, misalnya, dan kopi arabika dari Wamena dan sekitarnya, dengan ongkos angkut yang sebagian ditempuh lewat udara. Di daerah selatan, ia berbentuk padi yang terpusat di Merauke, serta kelapa, sagu, dan hasil rawa di Mappi dan Asmat. Di pesisir dan kepulauan seperti Biak, Serui, dan Kaimana, ia berbentuk hasil laut. Di kepala burung seperti Sorong, Manokwari, dan Fakfak, ia berbentuk barang yang masuk melalui pelabuhan serta hasil kebun seperti pala. Yang tetap sama hanyalah pertanyaannya: pada titik mana nilai bertambah, dan siapa yang berdiri di titik itu.

Satu produk saja menciptakan sebuah *rantai nilai*, dan di sepanjang rantai itu terdapat banyak sekali peluang usaha. Orang yang hanya melihat ujung rantai akan mengira bahwa satu-satunya cara masuk adalah menjadi petani atau menjadi nelayan. Padahal sebagian besar keuntungan berpindah tangan di bagian tengah rantai.

5. Mata Rantai yang Paling Dekat

Ada satu mata rantai yang paling dekat dengan Anda. Perdagangan eceran adalah titik terakhir dari seluruh rantai, titik tempat uang masyarakat akhirnya berpindah tangan. Setiap kali seorang mama membeli minyak goreng, setiap kali seorang mahasiswa membeli pulsa, setiap kali sebuah keluarga membeli beras, di situlah rantai itu berakhir, dan di situ pula keuntungan terakhir diambil.

Maka pertanyaannya sederhana: siapa yang berdiri di titik terakhir itu di daerah-daerah kita? Dan apa yang dibutuhkan supaya semakin banyak orang Papua dapat berdiri di sana bukan sebagai pembeli, melainkan sebagai pengelola?

Pertanyaan yang sama berlaku bagi pencatatan keuangan. Banyak usaha kecil di daerah kita berhenti bukan karena dagangannya tidak laku, tetapi karena pemiliknya tidak pernah benar-benar tahu apakah ia sedang untung atau sedang rugi. Pembukuan yang rapi adalah salah satu jasa yang paling dibutuhkan dan paling jarang tersedia.

Mahasiswa di Tanah Papua perlu mulai mengajukan pertanyaan yang berbeda dari pertanyaan yang biasa diajukan.

- Apa yang dibutuhkan masyarakat di daerah saya?
- Apa yang dikonsumsi setiap hari?
- Apa yang masih didatangkan dari luar?
- Apa yang sebenarnya dapat diproduksi di sini?
- Apa yang tersedia tetapi belum diolah?
- Apa yang dijual murah dalam bentuk mentah tetapi menjadi mahal setelah diolah?

Orang yang tekun menjawab pertanyaan-pertanyaan itu sedang menyusun peta peluang ekonomi daerahnya sendiri, hal yang tidak akan ia peroleh dari bacaan mana pun, termasuk buku ini.

CONTOH DARI LAPANGAN:
Kopi Moanemani dari Dogiyai

Kopi arabika Moanemani ditanam oleh petani suku Mee di Kabupaten Dogiyai, pada ketinggian sekitar 1.000 sampai 2.000 meter di atas permukaan laut. Bibitnya dibawa misionaris pada tahun 1960-an, berasal dari Papua Nugini yang indukannya berasal dari Jamaika. Kopi ini dikenal luas di Eropa, Amerika Serikat, Australia, dan Selandia Baru.

Sampai di sini kisahnya terdengar membanggakan. Tetapi ada bagian kedua yang jarang diceritakan.

Selama kurang lebih satu dasawarsa banyak petani di Dogiyai meninggalkan kebun kopinya. Alasannya bukan malas dan bukan pula tidak tahu bahwa kopi itu bermutu tinggi. Alasannya sederhana dan bersifat ekonomi: kopi tidak memberikan pendapatan yang memadai bagi keluarga mereka, sehingga mereka beralih menanam kacang tanah, beternak, atau bekerja sebagai buruh bangunan. Generasi berikutnya pun tidak lagi memandang kopi sebagai kegiatan yang menguntungkan.

Renungkan kejanggalan ini. Sebuah komoditas yang dihargai mahal di Jerman dan Amerika ditinggalkan oleh orang yang menanamnya karena tidak cukup memberi makan. Itu bukan persoalan mutu dan bukan persoalan mental. Itu persoalan rantai nilai: harga tinggi terbentuk jauh dari kebun, sedangkan yang sampai ke tangan petani hanya sebagian kecil darinya.

Pertanyaan bagi mahasiswa ekonomi karena itu bukan bagaimana menyuruh petani rajin kembali, tetapi pada titik mana dalam rantai kopi itu nilai dapat ditahan lebih lama di Tanah Papua: pada pengolahan pascapanen, penyangraian, pengemasan, sertifikasi, koperasi pemasaran, atau penetapan harga bersama.

Sumber: Diolah dari laporan Sustainable Coffee Platform of Indonesia dan pemberitaan mengenai kopi Moanemani.

6. Syarat yang Datang dari Pasar Dunia

Satu hal lagi perlu Anda ketahui ketika menelusuri rantai barang yang keluar dari Tanah Papua, sebab ia mengubah letak peluangnya.

Uni Eropa menetapkan aturan yang dikenal sebagai EUDR. Aturan itu mewajibkan tujuh komoditas, termasuk kopi dan kakao, dibuktikan bebas dari pembukaan hutan setelah 31 Desember 2020[10],

[10] Peraturan Uni Eropa mengenai produk bebas deforestasi (EUDR), *Peraturan (UE) 2023/1115* beserta perubahannya. Sesudah beberapa kali penundaan, kewajiban berlaku 30 Desember 2026 bagi operator menengah dan besar serta

sah menurut hukum negara asal, terdokumentasi, dan dapat ditelusuri sampai titik koordinat kebunnya. Penerapannya dijadwalkan bertahap sejak akhir 2025, meskipun jadwalnya beberapa kali ditunda sehingga perlu diperiksa status terakhirnya.

Hubungkan dengan keadaan kita. Sebagian besar kebun di tanah ini dikelola turun-temurun tanpa bahan kimia, di lahan yang sudah lama dibuka, oleh keluarga sendiri. Dari sudut cara bertani, kita berada pada posisi yang sangat baik. Dari sudut pembuktian, kita berada pada posisi yang sulit: yang diminta pasar bukan hanya rasa, melainkan berkas.

Petani mempunyai kopinya; yang belum mereka miliki adalah dokumennya. Memetakan kebun, mencatat panen, mengurus legalitas, dan mengelola koperasi pemasaran adalah pekerjaan orang terdidik. Di situlah satu jenis pekerjaan baru terbuka bagi Anda, dan pekerjaan itu dapat dimulai sekarang, bahkan sebelum wisuda.

E. HASILNYA

Sesudah itu Anda memiliki peta yang tidak dimiliki hampir semua orang di daerah Anda, dan pada peta itu biasanya terlihat satu atau dua titik yang belum diisi oleh siapa pun.

Dan begitu peta itu ada di tangan Anda, daerah tempat Anda tinggal tidak akan pernah terlihat sama lagi.

Yang belum akan berubah: menelusuri rantai tidak memperpendeknya. Kapal tetap lama, agen tetap ada, dan harga tetap terbentuk jauh dari sini. Yang berubah hanya satu, tetapi menentukan: Anda berhenti menebak dan mulai mengetahui pada titik mana Anda dapat masuk.

30 Juni 2027 bagi usaha mikro dan kecil. Batas bebas deforestasi tetap 31 Desember 2020. Periksa status terakhirnya sebelum dipakai.

LANGKAH PRAKTIS

1. Pilih satu barang yang setiap hari dikonsumsi orang di daerah Anda.
2. Telusuri rantainya sampai ke tangan pembeli terakhir.
3. Tuliskan apa yang dibutuhkan untuk mengerjakannya.
4. Satu terbitan *Daerah Dalam Angka* kabupaten Anda sudah diunduh dan tiga sektor terbesarnya dicatat.
5. Satu barang sudah ditelusuri sampai hulunya, dengan jumlah tangan yang dilaluinya tercatat.
6. Selisih harga pada sekurang-kurangnya tiga titik dalam rantai itu sudah diketahui angkanya.
7. Tiga puluh menit percakapan dengan satu penjual di pasar sudah dikerjakan dan dicatat.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Kekurangan dapat dibaca sebagai kebutuhan yang belum terpenuhi.
2. Peluang lebih mudah ditemukan dengan mencari masalah di dalam sektor, bukan mencari sektor yang menjanjikan.
3. Satu produk membentuk rantai nilai dengan banyak titik usaha di bagian tengahnya.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Ambil lima barang yang setiap hari dikonsumsi orang di daerah Anda. Telusuri di mana masing-masing diproduksi dan melalui siapa ia sampai kepada Anda.
2. Pada titik mana dalam rantai itu keuntungan terbesar diambil?
3. Mengapa bahan mentah dijual murah sedangkan barang yang sudah diolah dijual mahal? Apa yang dibayar pembeli pada selisih harga itu?

BAB EMPAT

MENGUBAH MATA KULIAH MENJADI ALAT KERJA

"Ilmu yang tidak pernah dipakai bukan ilmu yang salah; ia hanya alat yang dibiarkan berkarat di dalam laci."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Yang semestinya terjadi begini. Mata kuliah yang ditempuh seorang mahasiswa berubah menjadi kemampuan yang dapat dipakai orang lain: akuntansi menjadi pembukuan yang rapi, pemasaran menjadi pembeli yang bertambah, manajemen menjadi pekerjaan yang tertata.

B. KENYATAANNYA

Pada praktiknya, kebanyakan mata kuliah berhenti pada nilai di kartu hasil studi. Setelah ujian, catatannya tidak dibuka lagi, dan pada hari wisuda pemiliknya tidak dapat menyebutkan satu pun pekerjaan nyata yang sanggup ia kerjakan dengan ilmu itu.

Kenyataan di banyak kampus di tanah ini perlu disebut apa adanya, sebab menutupinya hanya akan membuat Anda menyalahkan diri sendiri.

Sebagian mata kuliah diajarkan hanya dari catatan, tanpa satu pun contoh dari usaha yang benar-benar ada di daerah Anda. Sebagian dosen berhalangan berminggu-minggu. Buku di perpustakaan terbatas dan kadang terbitan lama. Praktik lapangan sering berhenti pada kunjungan sehari dan foto bersama.

Bila itu keadaannya, jangan menunggu kuliahnya membaik. Kerjakan tiga hal ini sendiri. Ambil satu pokok dari mata kuliah yang sedang berjalan, lalu cari satu usaha kecil di sekitar Anda yang menghadapi pokok itu, dan minta izin mempelajarinya selama

seminggu. Bentuk kelompok belajar tiga sampai lima orang dan bagi tugas mencari bahan, sebab satu telepon dengan kuota terbatas lebih ringan bila ditanggung bersama. Simpan setiap tugas yang pernah Anda kerjakan dengan sungguh-sungguh, sebab itulah bahan map bukti kemampuan Anda nanti.

Yang tidak dapat diajarkan kampus tetap dapat dipelajari dari pasar. Bedanya, di pasar Anda harus datang sendiri; tidak ada daftar hadir yang memanggil.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Kesenjangan antara yang diajarkan kampus dan yang dituntut dunia kerja adalah persoalan nasional, bukan persoalan satu kampus. Itulah yang melatarbelakangi berbagai kebijakan yang mendorong mahasiswa belajar di luar kelas: magang, proyek desa, dan kerja praktik.

Di dunia kerja hari ini, yang dinilai bergeser dari ijazah ke kesanggupan yang dapat ditunjukkan. Bukti paling dekat ada di sekitar kita: ketika sebuah dinas mencari penyedia jasa, yang diminta adalah pengalaman pekerjaan sejenis; ketika bank menilai permohonan, yang diminta adalah catatan usaha. Tidak ada satu pun di antaranya menanyakan indeks prestasi.

C. SEBABNYA

Duduk perkaranya begini. Kuliah menguji ingatan, bukan kesanggupan. Selama seseorang dapat menjawab soal, ia lulus, meskipun belum pernah memakai alat itu satu kali pun pada persoalan yang sebenarnya. Di sebagian kampus keadaannya diperberat oleh keterbatasan pengajar dan praktik.

Sebab kedua terletak pada kelembagaan. Kampus dinilai dari angka kelulusan dan ketepatan waktu studi, bukan dari kesanggupan lulusannya mengerjakan sesuatu, sehingga tidak ada pihak yang menuntut agar setiap mata kuliah dihubungkan dengan usaha nyata di daerahnya.

Sebab ketiga ada pada kebiasaan belajar kita sendiri. Kita terlatih bertanya berapa bobot soal ini pada ujian, bukan bertanya pekerjaan apa yang dapat dikerjakan dengan alat ini. Dua pertanyaan itu menghasilkan dua orang yang sangat berbeda, meskipun duduk di ruangan yang sama.

D. YANG DIKERJAKAN

Kerjakan begini: baca kartu rencana studi Anda sebagai kotak peralatan, dan untuk setiap mata kuliah tuliskan satu pekerjaan nyata yang dapat dikerjakan dengan alat itu bagi usaha kecil di daerah Anda. Lalu kerjakan satu di antaranya, meskipun tanpa bayaran.

1. Membaca Kartu Rencana Studi sebagai Daftar Alat

- Akuntansi menolong seseorang mengetahui apakah usahanya benar-benar untung atau hanya kelihatan ramai.
- Manajemen menolongnya mengatur orang dan pekerjaan.
- Manajemen keuangan menolongnya mengelola modal dan arus kas.
- Pemasaran menolongnya memahami dan memperoleh pelanggan.
- Manajemen perdagangan eceran menolongnya memahami bagaimana barang sampai ke tangan pembeli terakhir, bagaimana persediaan diatur, dan pada titik mana keuntungan diambil.
- Manajemen sumber daya manusia menolongnya mengelola pekerja.
- Teori ekonomi menolongnya memahami perilaku pasar dan harga.
- Teknologi menolongnya bekerja lebih efisien dan menjangkau lebih jauh.

2. Memasangkan Setiap Alat dengan Satu Pekerjaan Nyata

Maka daftar mata kuliah dalam kartu rencana studi sebenarnya dapat dibaca sebagai kotak peralatan seorang pelaku ekonomi.

Contohnya begini. Di sebelah akuntansi biaya, tulis: menghitung harga pokok ikan asap di kampung nelayan. Di sebelah manajemen pemasaran, tulis: menyusun daftar dua puluh calon pembeli untuk kios di dekat tempat tinggal Anda. Di sebelah statistik, tulis: menghitung berapa bungkus yang laku setiap hari selama sebulan. Di sebelah perpajakan, tulis: menolong satu pedagang mengurus nomor pokok wajib pajak.

Perhatikan bentuk kalimatnya: selalu satu kata kerja, satu benda, dan satu tempat yang benar-benar ada. Bila pekerjaan yang

Anda tuliskan masih berbunyi seperti judul makalah, berarti alat itu belum benar-benar Anda pegang.

3. Mengerjakan Satu di Antaranya Selama Satu Bulan

Berikut satu contoh bagaimana alat itu dipakai. Seorang mahasiswa semester empat menawarkan diri menata pembukuan sebuah kios di dekat kosnya, tanpa dibayar, selama satu bulan. Minggu pertama ia hanya mencatat: setiap barang yang masuk, setiap uang yang keluar, setiap pengambilan oleh pemilik dan keluarganya. Minggu kedua ia menghitung harga pokok tiap jenis barang. Minggu ketiga ia menyusun daftar barang yang paling cepat habis dan yang paling lama tersimpan.

Pada akhir bulan ia menunjukkan satu lembar kertas kepada pemilik kios: tiga jenis barang yang selama ini dikira menguntungkan ternyata hampir tidak memberi selisih, sedangkan dua jenis yang tidak diperhatikan menghidupi kios itu. Pemilik kios mengubah belanjanya bulan berikutnya.

Perhatikan apa yang sesungguhnya terjadi. Mahasiswa itu tidak memakai teori baru dan tidak memerlukan modal sepeser pun. Ia hanya memakai satu alat yang sudah ada di tangannya, yaitu akuntansi dasar, pada satu persoalan nyata. Sesudah itu ia memiliki dua perkara yang tidak dimiliki teman-temannya: pengalaman yang dapat diceritakan pada wawancara kerja, dan seorang pemilik usaha yang akan merekomendasikannya kepada orang lain.

Perbedaan antara mahasiswa yang membacanya demikian dan mahasiswa yang tidak sangat besar. Yang pertama akan bertanya pada setiap mata kuliah: pekerjaan nyata apa yang dapat saya kerjakan dengan alat ini? Yang kedua akan bertanya: berapa bobot soal ini pada ujian akhir?

Pertanyaan menentukan hasil. Dua orang yang duduk di ruangan yang sama akan membawa pulang barang yang berbeda. Pertanyaan berikutnya tinggal satu: apakah peralatan itu hanya akan dipakai untuk membesarkan usaha milik orang lain, atau suatu hari juga dipakai untuk membangun sesuatu sendiri?

Keduanya sah. Tetapi seorang sarjana seharusnya mempunyai kemampuan untuk memilih.

4. Menghitung Nilai Alat yang Sudah Anda Pegang

Supaya tidak berhenti pada gagasan, hitunglah nilai satu alat kerja yang sudah Anda kuasai betul.

Ambil pembukuan sederhana. Seorang pemilik kios yang catatannya berantakan jarang sekali tahu untung ruginya. Menata pembukuannya selama sebulan, memasang buku empat lajur, mengajari cara mencatat, dan menutup bulan pertama, adalah pekerjaan yang wajar dihargai Rp300.000 sampai Rp500.000.

Bila Anda mengerjakannya untuk empat kios saja, itu Rp1.200.000 sampai Rp2.000.000 sebulan, dari satu mata kuliah yang sudah Anda bayar dengan uang orang tua dan waktu Anda sendiri.

Dan yang lebih berharga daripada uangnya: empat pemilik usaha kini mengenal Anda sebagai orang yang dapat dipercaya memegang catatan. Itulah modal yang tidak dapat dibeli.

E. HASILNYA

Buahnya, ilmu yang Anda pelajari berubah menjadi hal yang dapat ditunjukkan, dan pada hari wawancara kerja atau pengajuan pembiayaan, yang berbicara bukan lagi transkrip melainkan pekerjaan.

Ingatlah bahwa alat-alat itu sudah Anda bayar dengan uang orang tua dan dengan tahun-tahun hidup Anda. Sayang sekali bila alat itu dibiarkan berkarat di dalam laci.

Yang belum akan berubah: cara mengajar di kampus tidak akan berubah karena Anda membaca bab ini, dan sebagian mata kuliah akan tetap terasa jauh dari kenyataan. Yang dapat Anda ubah hanyalah apa yang Anda kerjakan dengan mata kuliah itu di luar ruang kelas.

LANGKAH PRAKTIS

1. Tawarkan satu di antaranya kepada sebuah usaha kecil di daerah Anda, mula-mula tanpa bayaran.
2. Simpan hasil pekerjaan itu sebagai bukti kemampuan, bukan sekadar nilai.
3. Setiap mata kuliah pada kartu rencana studi semester ini sudah dipasangkan dengan satu pekerjaan nyata.
4. Satu di antaranya sudah dikerjakan untuk usaha atau lembaga nyata selama sekurang-kurangnya empat minggu.
5. Hasil pekerjaan itu tersimpan dalam bentuk yang dapat ditunjukkan kepada orang lain.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Mata kuliah adalah kotak peralatan seorang pelaku ekonomi.
2. Pertanyaan yang diajukan mahasiswa pada mata kuliahnya menentukan apa yang ia bawa pulang dari ruang itu.
3. Alat yang sama dapat dipakai untuk bekerja pada orang lain atau membangun usaha sendiri.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Ambil empat mata kuliah yang sedang atau akan Anda tempuh menurut kartu rencana studi Anda. Untuk masing-masing, tuliskan satu pekerjaan nyata yang dapat dikerjakan dengan alat itu bagi sebuah usaha kecil di daerah Anda.
2. Alat manakah yang paling Anda kuasai hari ini, sekecil apa pun? Siapa yang membutuhkannya di sekitar Anda?
3. Mata kuliah manakah yang terdengar paling tidak berguna bagi Anda? Periksa kembali dengan pertanyaan: pekerjaan apa yang sebenarnya dapat dikerjakan dengan alat ini?

BAB LIMA

MENGUMPULKAN BUKTI KEMAMPUAN LEWAT MAGANG DAN ORGANISASI

"Ijazah menyatakan Anda pernah hadir. Hanya pekerjaan yang menyatakan Anda sanggup."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Yang sepatutnya terjadi begini. Seorang sarjana keluar dari kampus sambil membawa bukti: laporan pekerjaan yang pernah ia selesaikan, keuangan kegiatan yang pernah ia urus, dan nama orang yang bersedia menjaminnya.

B. KENYATAANNYA

Kenyataan di daerah kita berbeda: Yang dibawa sebagian besar sarjana hanyalah ijazah, transkrip, dan setumpuk sertifikat seminar. Padahal pada Februari 2026 jumlah penganggur berpendidikan diploma empat sampai doktor di Indonesia tercatat 1.033.737 orang, dan di antara sekian banyak pemegang ijazah, yang membedakan adalah yang dapat menunjukkan pekerjaan.

Magang di daerah kita sering tidak berjalan seperti yang dijanjikan buku panduan akademik.

Tempat *magang* terbatas, dan yang tersedia biasanya kantor pemerintah yang sudah penuh mahasiswa. Tidak jarang peserta magang hanya diberi pekerjaan menggandakan berkas, mengantar surat, atau duduk menunggu. Ada pula yang harus menanggung sendiri biaya kos dan transport di kota lain, dan itu bukan jumlah kecil.

Bila Anda mendapat tempat yang demikian, jangan mengeluh dan jangan pula menyerah. Ajukan satu permintaan yang jelas kepada pembimbing di tempat itu: satu pekerjaan nyata yang boleh Anda selesaikan sampai tuntas, sekecil apa pun. Merapikan daftar persediaan, menyusun rekapitulasi belanja, atau membuat daftar harga. Satu pekerjaan yang selesai lebih berharga daripada dua bulan kehadiran.

Dan bila kampus tidak menyediakan tempat magang yang berguna, buat sendiri. Datangi satu usaha kecil di daerah Anda, kios, rumah makan, bengkel, kebun, usaha jasa, atau koperasi, dan tawarkan diri bekerja tanpa bayaran selama satu bulan dengan satu pekerjaan yang jelas. Hampir tidak ada pemilik usaha yang menolak tawaran semacam itu.

Hal yang sama berlaku pada organisasi. Bila organisasi di kampus Anda lebih banyak rapat daripada bekerja, jangan menghabiskan tahun di dalamnya. Ambil satu kegiatan, pegang uangnya, tutup laporannya, lalu berhenti. Itu sudah cukup.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Bandingkan dengan keadaan nasional. Dengan lebih dari satu juta penganggur berpendidikan tinggi di Indonesia, seorang pemberi kerja atau pemberi pinjaman tidak lagi membedakan pelamar dari ijazahnya, sebab ijazah dimiliki semua orang yang melamar.

Di banyak negara, kebiasaan menyimpan bukti pekerjaan sudah lama menjadi hal biasa: yang dinilai bukan pernyataan tentang kemampuan, melainkan pekerjaan yang dapat ditunjukkan. Yang membedakan kita hanyalah bahwa kebiasaan itu belum diajarkan di sini.

Yang tersisa sebagai pembeda hanyalah bukti pekerjaan. Hal ini sudah lazim disebut portofolio, dan pada bidang tertentu ia bahkan lebih menentukan daripada gelar. Bagi kita di Tanah Papua, satu map berisi laporan pekerjaan nyata sudah cukup untuk membuat seseorang menonjol, sebab hampir tidak ada yang membawanya.

C. SEBABNYA

Ada beberapa sebab. Magang dan organisasi diperlakukan sebagai syarat, bukan sebagai kesempatan. Yang dikejar tanda tangan dan daftar hadir, sehingga sesudahnya tidak ada apa pun yang tersisa untuk ditunjukkan.

Sebab kedua, jumlah tempat magang di daerah kita jauh lebih sedikit daripada jumlah mahasiswanya, sehingga penempatan diatur menurut kuota, bukan menurut apa yang hendak dipelajari. Keadaan itu nyata, dan tidak akan berubah dalam waktu dekat.

Sebab ketiga, tidak ada seorang pun yang meminta bukti itu selama masa kuliah. Yang diminta kampus hanyalah tanda tangan dan laporan. Karena tidak ada yang menagih, tidak ada yang menyiapkan, sampai hari ketika bukti itu diminta dan tidak dapat lagi dibuat surut.

D. YANG DIKERJAKAN

Mulailah dari sini: tetapkan satu pertanyaan belajar sebelum berangkat magang, kerjakan satu perbaikan nyata yang tidak diminta pada minggu terakhir, ambil satu tanggung jawab organisasi yang menyangkut uang atau orang sampai laporannya tuntas, dan simpan seluruh hasilnya dalam satu map.

1. Magang yang Benar-benar Dipakai

Sebagian besar mahasiswa memperlakukan magang sebagai kewajiban yang harus dilalui: datang, mengisi daftar hadir, meminta tanda tangan, selesai. Cara itu menghabiskan waktu tanpa meninggalkan apa-apa.

Magang yang berguna dimulai dari satu pertanyaan yang ditetapkan sebelum berangkat: apa yang ingin saya pelajari dari tempat ini yang tidak dapat saya pelajari dari buku? Tuliskan jawabannya, lalu kejar selama magang berlangsung.

Bila magang di bank, pelajari cara bank menilai kelayakan usaha: apa yang dilihat pada sebuah pengajuan, mengapa satu permohonan diterima dan yang lain ditolak. Bila magang di dinas, pelajari bagaimana anggaran disusun dan bagaimana sebuah usaha kecil dapat menjadi rekanan. Bila magang di toko atau koperasi, pelajari perputaran barang dan cara pemilik memutuskan apa yang akan dibeli pada bulan depan.

Dan pada minggu terakhir, kerjakan satu hal yang tidak diminta: perbaiki satu persoalan kecil di tempat itu, lalu tinggalkan hasilnya. Itulah yang membuat seseorang diingat dan direkomendasikan.

2. Organisasi: Ambil Satu Tanggung Jawab yang Nyata

Berorganisasi berguna bukan karena namanya tercantum dalam susunan pengurus, tetapi karena di situ orang belajar mengurus orang dan mengurus uang, dua perkara yang tidak diajarkan mata kuliah mana pun secara langsung.

Karena itu ambil satu tanggung jawab yang benar-benar dikerjakan, sekecil apa pun: bendahara satu kegiatan, penanggung jawab konsumsi, atau pencari dana. Kerjakan sampai selesai, buat laporannya, dan bacakan terbuka.

Seorang mahasiswa yang pernah menjadi bendahara satu kegiatan dan menutup laporannya dengan rapi sudah memiliki pengalaman yang lebih berharga daripada mahasiswa yang tercatat sebagai pengurus di tiga organisasi tanpa pernah memegang apa pun.

3. Menyusun Bukti Kemampuan

Sediakan satu map, baik map kertas maupun berkas di telepon, dan isilah terus sepanjang masa kuliah.

Isinya: laporan magang beserta hal yang Anda perbaiki di sana; laporan keuangan kegiatan yang pernah Anda urus; pekerjaan nyata yang pernah Anda kerjakan untuk usaha atau lembaga lain; foto sebelum dan sesudah dari sesuatu yang Anda perbaiki; dan nama dan nomor telepon orang yang bersedia menjadi rujukan.

Pada hari Anda mengajukan pembiayaan, melamar kerja sama, atau menawarkan jasa kepada sebuah usaha, map itulah yang berbicara. Ia lebih dipercaya daripada sepuluh sertifikat seminar, sebab sertifikat menyatakan kehadiran, sedangkan map itu menyatakan pekerjaan.

Contoh mahasiswa yang menata pembukuan sebuah kios selama sebulan sudah diuraikan pada bab keempat. Yang ia bawa pulang dari pekerjaan itu bukan upah, melainkan dua hal yang justru lebih sulit diperoleh: satu pekerjaan nyata yang dapat ditunjukkan, dan satu orang yang bersedia merekomendasikannya.

E. HASILNYA

Ujungnya, Anda memiliki map yang berbicara lebih keras daripada sepuluh sertifikat kehadiran, sebab sertifikat menyatakan Anda hadir, sedangkan map itu menyatakan Anda mengerjakan.

Mulailah dari satu berkas. Map yang hari ini kosong dapat berisi sepuluh bukti pada hari wisuda, dan itu sepenuhnya berada dalam kendali Anda.

Yang belum akan berubah: tempat magang tetap terbatas, dan sebagian tempat tetap hanya memberi pekerjaan ringan. Yang berubah adalah Anda berhenti menunggu diberi pekerjaan dan mulai meminta satu pekerjaan yang jelas, dan dari sanalah bukti itu terkumpul.

LANGKAH PRAKTIS

1. Siapkan satu map bukti kemampuan sekarang, dan isi setiap kali selesai mengerjakan sesuatu.
2. Satu pertanyaan belajar tertulis sebelum magang dimulai.
3. Satu perbaikan nyata yang tidak diminta sudah dikerjakan sebelum magang berakhir.
4. Satu tanggung jawab organisasi yang menyangkut uang atau orang sudah dituntaskan sampai laporannya dibacakan.
5. Map bukti kemampuan berisi sekurang-kurangnya lima berkas pada akhir tahun ini.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Ijazah menyatakan penyelesaian studi; bukti menyatakan kesanggupan mengerjakan.
2. Magang berguna bila dimulai dari pertanyaan belajar yang ditetapkan sendiri.
3. Berorganisasi berguna karena melatih mengurus orang dan mengurus uang.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Apa satu pertanyaan belajar yang akan Anda bawa ke tempat magang?
2. Tanggung jawab organisasi apa yang pernah Anda pegang sampai selesai? Apa buktinya?
3. Sebutkan tiga isi yang sudah dapat masuk ke map bukti kemampuan Anda hari ini.
4. Siapa dua orang yang bersedia menjadi rujukan bagi Anda, dan mengapa mereka bersedia?

BAB ENAM

BELAJAR BERHITUNG: HARGA POKOK DAN TITIK IMPAS

"Semangat memberi keberanian memulai.
Hitungan memberi hak untuk bertahan."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Semestinya siapa pun yang hendak berusaha dapat menjawab tiga pertanyaan sebelum modalnya keluar: berapa *harga pokok* satu barang, berapa selisihnya, dan berapa banyak yang harus terjual agar tidak rugi.

B. KENYATAANNYA

Yang terjadi justru sebaliknya: kebanyakan pemilik usaha kecil di daerah kita tidak dapat menjawab satu pun dari ketiganya. Mereka mengetahui laris atau sepi, tetapi tidak mengetahui untung atau rugi, dan keduanya sama sekali berbeda, sebab usaha yang laris pun dapat rugi.

Bagian ini mungkin akan terasa berat bagi Anda, dan tidak ada gunanya berpura-pura sebaliknya.

Banyak di antara kita keluar dari sekolah menengah dengan dasar berhitung yang tidak kuat, bukan karena tidak mampu, tetapi karena guru matematika sering tidak ada di kelas selama bertahun-tahun. Akibatnya orang merasa malu bertanya, lalu menghindari angka seumur hidup, dan penghindaran itulah yang kelak memakan usahanya.

Kabar baiknya: seluruh hitungan dalam bab ini hanya menuntut tambah, kurang, kali, dan bagi. Tidak ada yang lain. Kerjakan dengan kalkulator di telepon Anda tanpa merasa bersalah; yang dinilai bukan kecepatan menghitung di kepala, melainkan ketepatan urutan berpikirnya.

Ada tiga cara membuatnya lebih ringan. Latihlah dengan angka yang benar-benar ada di sekitar Anda, bukan angka karangan dalam soal. Kerjakan berdua atau bertiga, dan saling memeriksa hasil. Dan ulangi hitungan yang sama pada barang yang berbeda sampai urutannya melekat, biasanya cukup lima atau enam kali.

Jangan lanjut ke bagian berikutnya sebelum Anda sanggup menghitung harga pokok satu barang tanpa membuka contoh. Bab ini adalah pintu; yang melewatinya dengan cepat tetapi tidak paham akan tersandung sepanjang Bagian Dua buku ini.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Keadaan ini berlaku bagi hampir seluruh usaha mikro di Indonesia, yang jumlahnya puluhan juta dan sebagian besar berjalan tanpa pembukuan. Ketika program pembiayaan pemerintah dijalankan, hambatan terbesarnya bukan pada ketiadaan dana, melainkan pada ketiadaan catatan.

Di mana pun di dunia, lembaga keuangan menilai satu perkara yang sama: apakah usaha ini menghasilkan cukup untuk membayar kembali. Pertanyaan itu hanya dapat dijawab dengan angka. Maka kemampuan berhitung sederhana adalah bahasa yang menghubungkan usaha kecil di kampung dengan lembaga keuangan di mana pun.

C. SEBABNYA

Yang menjadi sebab begini. Berhitung dianggap urusan orang akuntansi, padahal ia urusan siapa saja yang memegang uang. Selama anggapan itu bertahan, pemilik usaha menyerahkan hitungannya kepada orang lain, dan hitungan yang tidak pernah dikerjakan sendiri tidak pernah menjadi kebiasaan.

Sebab kedua terletak pada cara mengajarkannya. Mata kuliah hitungan diajarkan sebagai rumus yang diujikan, bukan sebagai alat yang dipakai pada usaha nyata. Akibatnya banyak mahasiswa lulus mata kuliah akuntansi tetapi tidak pernah sekali pun menghitung harga pokok barang yang benar-benar dijual orang.

Sebab ketiga ada pada perasaan. Angka membuat orang berhadapan dengan kenyataan yang mungkin tidak menyenangkan, misalnya bahwa usaha yang sudah lama dijalankan ternyata tidak menguntungkan. Selama tidak dihitung, harapan masih boleh dipelihara, dan itulah sebabnya banyak orang memilih tidak menghitung.

D. YANG DIKERJAKAN

Maka begini cara mengerjakannya: kuasai tiga hitungan yang seluruhnya hanya menuntut tambah, kurang, kali, dan bagi, harga pokok per satuan, selisih per satuan, dan *titik impas*. Latih dengan angka barang yang benar-benar ada di sekitar Anda, berulang lima atau enam kali, sampai urutannya melekat.

1. Harga Pokok

Satu hal perlu ditegaskan sebelum kita mulai. Seluruh angka dalam contoh-contoh berikut, dan pada seluruh bab dalam buku ini, hanyalah angka contoh yang dipakai supaya urutan hitungannya kelihatan. Harga barang akan berubah setiap tahun, dan pada saat Anda membaca ini angka-angka itu mungkin sudah jauh berbeda. Gantilah dengan harga yang berlaku di daerah Anda pada hari Anda membacanya. Yang harus melekat pada ingatan bukan angkanya, melainkan urutan mengerjakannya.

Harga pokok adalah seluruh biaya yang melekat pada satu satuan barang atau jasa sampai siap dijual.

Ambil contoh sederhana: seorang mahasiswa menjual ikan asap. Untuk sekali produksi ia membeli ikan segar 10 kilogram seharga Rp350.000, kayu bakar Rp50.000, garam dan bumbu Rp20.000, serta kemasan Rp30.000. Dari 10 kilogram ikan segar ia menghasilkan 40 bungkus ikan asap.

Seluruh biaya bahan berjumlah Rp450.000. Dibagi 40 bungkus, harga pokok setiap bungkus adalah Rp11.250. Apabila ia menjual Rp18.000 per bungkus, selisih kotor setiap bungkus adalah Rp6.750, dan dari satu kali produksi ia memperoleh selisih kotor Rp270.000.

Ingat, angka itu belum keuntungan. Ia masih harus dikurangi biaya lain yang tidak melekat pada barang.

2. Biaya Tetap dan Biaya Berubah

Biaya berubah adalah biaya yang naik turun mengikuti jumlah produksi, seperti ikan, kayu, bumbu, dan kemasan pada contoh di atas. Biaya tetap adalah biaya yang harus dibayar berapa pun jumlah yang diproduksi, misalnya sewa tempat, listrik dan air, pulsa, serta *penyusutan* alat. Misalkan *biaya tetap* usaha ikan asap itu Rp600.000 sebulan: sewa tempat Rp300.000, listrik dan air Rp150.000, pulsa dan internet Rp50.000, dan penyusutan alat Rp100.000.

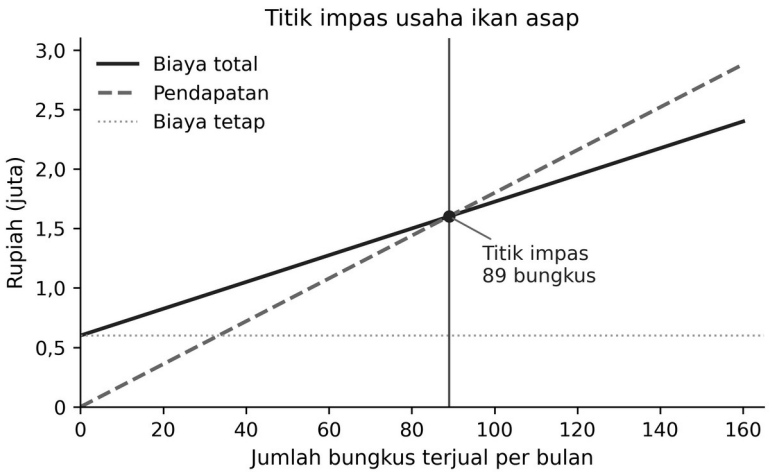
Dari angka itu dapat dihitung berapa banyak yang harus terjual agar usaha ini tidak rugi.

3. Titik Impas

Titik impas adalah keadaan ketika seluruh pendapatan tepat menutup seluruh biaya. Belum untung, tetapi tidak rugi. Rumusnya sederhana: biaya tetap dibagi selisih antara harga jual dan harga pokok setiap satuan.

Pada contoh kita: Rp600.000 dibagi Rp6.750 sama dengan 89 bungkus, dibulatkan ke atas. Artinya, usaha itu harus menjual sekurang-kurangnya 89 bungkus sebulan hanya untuk kembali modal, atau sekitar tiga bungkus sehari. Bungkus ke-90 dan seterusnya barulah keuntungan.

Angka 89 itu lebih berguna daripada segala semangat. Ia memberi tahu pemiliknya, sejak sebelum usaha dimulai, apakah rencana itu masuk akal atau tidak. Kalau pasarnya di kampung itu hanya mampu menyerap satu bungkus sehari, usaha tersebut sudah rugi di atas kertas, dan lebih baik diketahui sekarang daripada setelah modal habis.



Gambar 2: Titik impas: perpotongan garis pendapatan dan garis biaya total

4. Mengubah Keadaan dengan Angka

Setelah titik impas diketahui, ada empat cara memperbaikinya, dan semuanya dapat dihitung lebih dahulu. Menaikkan harga jual, apabila pembeli masih bersedia membayar. Menurunkan harga

pokok, misalnya dengan membeli ikan langsung dari nelayan atau membeli bahan bersama-sama dengan penjual lain.

Menurunkan biaya tetap, misalnya dengan menumpang tempat pada tahap awal. Menambah jumlah penjualan, yang biasanya paling sulit dan paling mahal. Tiga cara pertama berada di dalam kendali pemilik usaha, sedangkan cara keempat bergantung pada orang lain. Pemula sebaiknya mengerjakan yang tiga lebih dahulu.

5. Catatan Kas yang Paling Sederhana

Pembukuan yang rumit tidak akan dikerjakan. Yang akan dikerjakan adalah buku kas empat lajur yang diuraikan pada bab berikutnya. Setiap pengambilan dicatat, termasuk pengambilan oleh pemilik sendiri dan oleh keluarga. Setiap akhir bulan, jumlahkan kedua lajur dan bandingkan.

Hanya dengan itu seorang pemilik usaha dapat menjawab pertanyaan yang tidak dapat dijawab sebagian besar pemilik usaha kecil di daerah kita: bulan ini saya untung atau rugi, dan berapa? Lembar kas sederhana disediakan pada Lampiran 5 dan boleh digandakan. Ketiga rumus pada bab ini dihimpun kembali pada Lampiran 1, dan latihannya beserta kunci jawaban pada Lampiran 7.

E. HASILNYA

Dengan begitu Anda dapat menilai kelayakan sebuah rencana sebelum satu rupiah pun dikeluarkan, dan itulah satu keterampilan yang paling banyak menyelamatkan modal orang muda.

Dan begitu tiga hitungan ini dikuasai, Anda memiliki hal yang tidak dimiliki kebanyakan pemilik usaha di daerah Anda, padahal mereka sudah bertahun-tahun berdagang.

Yang belum akan berubah: berhitung tidak membuat sebuah rencana yang buruk menjadi baik. Kadang hasil hitungannya menyuruh Anda membatalkan niat. Itu bukan kekalahan, tetapi penghematan, sebab yang batal di atas kertas tidak menghabiskan uang siapa pun.

LANGKAH PRAKTIS

1. Hitung harga pokok sebelum menetapkan harga jual, bukan sesudahnya.
2. Daftar seluruh biaya tetap bulanan, sekecil apa pun, termasuk penyusutan alat.
3. Catat setiap uang masuk dan keluar pada hari yang sama, jangan ditunda.
4. Periksa hasilnya setiap akhir bulan, dan putuskan berdasarkan angka, bukan berdasarkan perasaan.
5. Harga pokok satu barang nyata sudah dihitung tanpa membuka contoh.
6. Titik impas satu rencana usaha sudah dihitung dan dibandingkan dengan jumlah pembeli yang benar-benar ada.
7. Hitungan yang sama sudah diulang pada lima barang berbeda.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Harga pokok adalah seluruh biaya yang melekat pada satu satuan sampai siap dijual.
2. Biaya berubah mengikuti jumlah produksi; biaya tetap harus dibayar berapa pun hasilnya.
3. Titik impas dihitung dengan membagi biaya tetap dengan selisih harga jual dan harga pokok per satuan.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Hitung harga pokok satu produk yang dijual di sekitar Anda, selengkap yang Anda bisa.
2. Susun daftar biaya tetap sebuah kios kecil di daerah Anda dan hitung titik impasnya.
3. Apabila titik impas sebuah usaha lebih besar daripada jumlah pembeli yang tersedia, apa yang sebaiknya dilakukan?
4. Mengapa penyusutan alat harus dihitung sebagai biaya, padahal tidak ada uang yang keluar setiap bulan?

BAB TUJUH

MEMBIASAKAN DIRI MENCATAT UANG

"Orang yang tidak mencatat uangnya sendiri sedang berjalan pada malam hari tanpa lampu, dan menyangka jalannya lurus."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Pada keadaan yang sehat, setiap rupiah yang masuk dan keluar tercatat, sehingga pada akhir bulan pemiliknya tahu persis ke mana uangnya pergi dan berapa yang dapat disisihkan.

B. KENYATAANNYA

Di lapangan, nyaris tidak ada mahasiswa yang mencatat uangnya sendiri, dan kelak hampir tidak ada pemilik usaha kecil yang dapat menunjukkan buku kasnya ketika bank memintanya.

Ada tiga perkara yang biasanya menghentikan kebiasaan ini pada minggu kedua atau ketiga.

Pertama, penghasilan mahasiswa tidak tetap. Kiriman dari kampung datang tidak menentu jumlah dan waktunya, kadang berupa uang, kadang berupa hasil kebun, kadang tidak datang sama sekali. Orang lalu merasa mencatat tidak ada gunanya karena tidak ada yang teratur untuk dicatat. Justru sebaliknya: makin tidak menentu pemasukan, makin perlu dicatat, sebab hanya catatan yang dapat menunjukkan bulan mana Anda selalu kekurangan.

Kedua, malu. Melihat sendiri berapa yang habis untuk pulsa, rokok, atau nongkrong membuat sebagian orang menutup buku dan tidak membukanya lagi. Ingat, catatan bukan pengadilan. Tidak ada yang membacanya kecuali Anda.

Ketiga, uang yang bukan uang. Di kampung, sebagian pemasukan berbentuk barang: sekarung ubi, ikan, atau tumpangan. Catat saja dengan nilai kira-kira, dan beri tanda bahwa itu perkiraan. Catatan kasar yang berjalan terus jauh lebih berguna daripada catatan sempurna yang berhenti pada hari kelima.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Di seluruh Indonesia, syarat pertama pengajuan kredit usaha rakyat dan pembiayaan koperasi sama: bukti bahwa usaha berjalan dan uangnya tercatat. Bukan surat rekomendasi, bukan kedekatan, melainkan catatan.

Di banyak negara berkembang, lembaga pembiayaan mikro bahkan mensyaratkan pencatatan sederhana sebelum memberi pinjaman pertama, sebab pengalaman panjang menunjukkan bahwa usaha yang mencatat lebih jarang gagal membayar daripada usaha yang tidak mencatat, berapa pun besarnya.

Dan alasannya sederhana serta dapat diuji sendiri: yang tidak diukur tidak dapat dikendalikan. Cobalah menebak pengeluaran Anda bulan lalu, lalu hitung yang sebenarnya. Selisih antara tebakan dan kenyataan itulah ukuran seberapa jauh selama ini Anda berjalan tanpa mengetahui keadaan sendiri.

C. SEBABNYA

Sebabnya, kebiasaan ini tidak dapat dipasang mendadak. Orang yang tidak pernah mencatat uang saku tidak akan tiba-tiba mencatat uang usaha, betapapun ia berniat. Ditambah lagi, tidak ada seorang pun yang menagih catatan itu, sehingga tidak ada yang menegur bila kebiasaannya berhenti.

Sebab kedua terletak pada bercampurnya uang. Uang pribadi dan uang usaha berada dalam satu kantong yang sama, sehingga tidak jelas apa yang seharusnya masuk ke dalam catatan.

Sebab ketiga, mencatat berarti melihat diri sendiri. Banyak orang berhenti pada minggu kedua bukan karena lupa, tetapi karena malu melihat ke mana uangnya pergi. Padahal catatan bukan pengadilan, dan tidak ada yang membacanya kecuali pemiliknya.

D. YANG DIKERJAKAN

Yang dapat dikerjakan sekarang begini: sediakan satu buku dengan empat lajur, tanggal, keterangan, uang masuk, uang keluar, dan

catat setiap rupiah selama satu bulan penuh, pada hari yang sama, tanpa menghakimi diri sendiri. Jumlahkan pada akhir bulan dan tulis satu kalimat kesimpulan.

1. Mulai dari Uang Sendiri

Latihannya sederhana dan dapat dimulai malam ini. Sediakan satu buku tulis dengan empat lajur: tanggal, keterangan, uang masuk, dan uang keluar. Catat setiap rupiah yang Anda terima dan keluarkan selama satu bulan penuh, tanpa satu pun dilewatkan, termasuk yang paling kecil dan yang paling memalukan.

Pada akhir bulan, jumlahkan kedua lajur dan bandingkan. Hampir semua orang yang mengerjakannya untuk pertama kali terkejut pada dua hal: jumlah yang keluar untuk hal-hal kecil ternyata jauh lebih besar daripada dugaannya, dan ia sama sekali tidak dapat mengingat ke mana sebagian uangnya pergi.

Keterkejutan itulah pelajarannya. Ingatan bukan alat pencatat. Ia menyimpan yang berkesan, bukan yang benar.

2. Mengapa Ini Menentukan Kelak

Banyak pemilik usaha kecil tidak dapat menjawab satu pertanyaan sederhana: bulan ini saya untung atau rugi, dan berapa? Mereka mengetahui laris atau sepi, tetapi tidak mengetahui untung atau rugi. Keduanya berbeda, dan usaha yang laris pun dapat rugi.

Pada bab keenam Anda sudah melihat bahwa harga pokok, titik impas, dan marjin semuanya menuntut satu bahan yang sama, yaitu catatan. Tanpa catatan, semua rumus itu hanya latihan di atas kertas.

Dan kelak, ketika Anda mengajukan pembiayaan ke bank atau koperasi, yang pertama diminta bukan surat rekomendasi melainkan bukti uang masuk dan keluar. Orang yang sudah terbiasa mencatat sejak masa kuliah tinggal membuka bukunya; orang yang belum harus mengarang, dan karangan itu biasanya ketahuan.

3. Tiga Aturan agar Catatan Tidak Berhenti di Minggu Kedua

Yang pertama, catat pada hari yang sama. Catatan yang ditunda sampai akhir pekan berubah menjadi tebakan, dan tebakan lebih buruk daripada tidak mencatat sama sekali karena ia memberi rasa aman yang palsu.

Yang kedua, jangan menilai diri sendiri ketika mencatat. Banyak orang berhenti mencatat karena malu melihat angkanya. Catatan

bukan pengadilan; ia cermin. Cermin yang dipecahkan tidak membuat wajah berubah.

Yang ketiga, jumlahkan setiap akhir bulan dan tuliskan satu kesimpulan dalam satu kalimat. Tanpa penjumlahan, mencatat hanya menjadi kebiasaan menulis, bukan alat mengambil keputusan.

4. Dari Mencatat ke Memutuskan

Sesudah tiga bulan, catatan Anda akan mulai berbicara. Ia akan menunjukkan pengeluaran yang sebenarnya tidak Anda perlukan, waktu-waktu ketika uang selalu menipis, dan jumlah yang dapat Anda sisihkan setiap bulan.

Cara membacanya sederhana. Kelompokkan pengeluaran menjadi tiga. Yang wajib: makan, tempat tinggal, kuliah, transport. Yang menolong: buku, kuota untuk belajar, alat kerja. Dan yang habis begitu saja. Jumlahkan kelompok ketiga, lalu bandingkan dengan jumlah yang selama ini Anda kira tidak sanggup Anda tabung.

Hampir setiap orang yang mengerjakan ini menemukan hal yang sama: jumlah pada kelompok ketiga hampir persis sebesar jumlah yang selama ini ia keluhkan tidak dimilikinya.

Jumlah terakhir itu penting sekali, sebab dari situlah modal percobaan pertama Anda akan datang. Banyak mahasiswa mengira mereka tidak punya apa-apa untuk ditabung, sampai mereka melihat angkanya sendiri di atas kertas.

5. Memisahkan Uang sejak Sekarang

Latihan kedua ini sama pentingnya dengan mencatat, dan dapat dimulai pada hari yang sama.

Sediakan dua tempat terpisah untuk uang Anda: satu untuk keperluan harian, satu lagi untuk simpanan dan untuk uang yang bukan milik Anda, uang kegiatan, uang titipan teman, uang usaha percobaan. Bila memungkinkan pakai dua rekening; bila belum, cukup dua amplop yang jelas tandanya.

Sebabnya sederhana: uang yang bercampur tidak dapat dihitung. Ketika uang kegiatan bercampur dengan uang belanja, Anda tidak akan pernah tahu apakah kegiatan itu untung atau rugi, dan tidak akan tahu pula apakah Anda sedang memakai uang orang lain.

Kelak, ketika usaha Anda berjalan, aturannya persis sama, hanya jumlahnya yang berbeda. Orang yang terbiasa memisahkan sejak masa kuliah tidak perlu belajar apa-apa lagi pada hari usahanya dibuka.

6. Menghitung Apa yang Selama Ini Tidak Terlihat

Sesudah sebulan mencatat, jumlahkan kelompok ketiga tadi, pengeluaran yang habis begitu saja. Pada kebanyakan mahasiswa, angkanya berkisar antara Rp300.000 dan Rp600.000 sebulan.

Ambil angka tengahnya, Rp450.000. Dalam setahun itu Rp5.400.000. Dalam empat tahun, Rp21.600.000.

Sekarang bandingkan dengan angka lain di dalam buku ini: modal awal usaha kopi bubuk pada bab ketujuh belas Rp3.850.000, dan modal awal sebuah kios kecil sekitar Rp4.550.000.

Artinya, uang yang selama masa kuliah habis tanpa jejak sebenarnya cukup untuk memulai empat atau lima usaha kecil. Saya tidak menyebutkan ini untuk membuat Anda menyesal, tetapi supaya Anda mengetahui bahwa modal pertama itu selama ini memang ada, hanya belum pernah dilihat.

7. Bila Kelak Catatan Itu Dipindahkan ke Telepon

Saya sengaja menganjurkan buku tulis, dan alasannya bukan menolak kemajuan. Buku tulis tidak menuntut kuota, tidak mati baterainya, dan tidak menuntut sinyal, tiga hal yang di daerah kita tidak selalu tersedia.

Tetapi ketika usaha Anda bertambah besar, catatan di telepon menolong: mencari catatan lama menjadi cepat, penjumlahan tidak perlu dikerjakan tangan, dan laporan dapat dikirim kepada mitra atau bank tanpa menyalin ulang. Lembar hitung sederhana pada telepon atau komputer sudah cukup, dan tidak perlu aplikasi yang mahal.

Aturannya satu: pindahkan hanya sesudah kebiasaan mencatatnya sudah terbentuk. Orang yang belum tertib mencatat di kertas tidak akan menjadi tertib hanya karena memakai telepon; yang berubah hanyalah tempat catatannya kosong.

Dan simpan tetap buku tulisnya. Pada hari sinyal hilang atau telepon rusak, buku itulah yang menyelamatkan catatan Anda.

E. HASILNYA

Yang Anda peroleh begini. Dua hal sekaligus: Anda mengetahui berapa yang sebenarnya dapat disisihkan setiap bulan, dan Anda sudah memiliki kebiasaan yang kelak menjadi syarat pertama ketika mengajukan pembiayaan.

Kebiasaan ini bermula dari satu buku tulis seharga beberapa ribu rupiah. Jarang ada modal sekecil itu yang berbuah sebesar itu.

Yang belum akan berubah: mencatat tidak menambah pemasukan Anda sepeser pun, dan pada bulan pertama angkanya mungkin membuat Anda tidak nyaman. Yang bertambah hanyalah kejelasan, dan tanpa kejelasan, semua hitungan pada bab-bab berikutnya tidak mempunyai bahan.

LANGKAH PRAKTIS

1. Sediakan satu buku empat lajur malam ini juga.
2. Catat setiap rupiah selama satu bulan penuh, tanpa kecuali.
3. Catatan dipindahkan ke telepon hanya sesudah kebiasaan mencatat di kertas terbentuk, dan buku tulisnya tetap disimpan.
4. Buku empat lajur sudah berjalan tiga puluh hari berturut-turut tanpa satu hari pun terlewat.
5. Jumlah masuk dan keluar sudah dijumlahkan pada akhir bulan, dan satu kalimat kesimpulan tertulis.
6. Satu jumlah tetap sudah ditetapkan untuk disisihkan setiap bulan, sekecil apa pun.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Kebiasaan mencatat tidak dapat dipasang mendadak pada hari usaha dibuka.
2. Ingatan bukan alat pencatat; ia menyimpan yang berkesan, bukan yang benar.
3. Harga pokok, titik impas, dan marjin semuanya menuntut catatan sebagai bahannya.
4. Alat pencatat boleh berubah; kebiasaan mencatatlah yang menentukan.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Tanpa membuka catatan, tebak pengeluaran Anda bulan lalu. Lalu hitung yang sebenarnya, dan bandingkan.
2. Mengapa usaha yang laris pun dapat rugi?
3. Berapa jumlah yang benar-benar dapat Anda sisihkan setiap bulan mulai sekarang?
4. Apa yang membuat orang berhenti mencatat pada minggu kedua?

BAB DELAPAN

MEMBANGUN NAMA BAIK SEJAK DI KAMPUS

"Uang yang hilang mungkin dapat dicari kembali. Kepercayaan yang hilang sulit dikembalikan."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Seharusnya, ketika seorang sarjana baru mendatangi pemasok, bank, atau calon mitra, nama baiknya sudah lebih dahulu sampai di sana. Ia tidak perlu meyakinkan siapa pun bahwa ia dapat dipercaya.

B. KENYATAANNYA

Nyatanya, sebagian besar sarjana baru memulai dari nol dalam hal kepercayaan, dan sebagian bahkan memulai dari angka negatif karena hal-hal kecil yang tertinggal di masa kuliah: utang kos yang tidak dibayar, uang kegiatan yang dipakai lebih dahulu, janji yang tidak ditepati.

Nama baik di kota kecil dibangun bertahun-tahun dan dapat runtuh dalam satu malam, dan yang meruntuhkannya biasanya hal-hal yang tampak sepele.

Utang kos yang tidak dibayar berbulan-bulan. Uang kegiatan yang dipakai dahulu dengan niat mengembalikan. Janji mengerjakan sesuatu lalu menghilang tanpa kabar. Dan yang paling sering di kalangan anak muda: perkelahian dan minuman keras. Di kota sebesar Nabire atau Wamena, satu kejadian semacam itu diketahui hampir semua orang dalam beberapa hari, dan orang yang kelak Anda mintai pinjaman atau kerja sama mungkin termasuk yang mendengarnya.

Yang perlu dipahami: kesalahan tidak menghapus nama baik, tetapi kesalahan yang dibiarkan akan menghapusnya. Bila Anda telanjur berutang, temui orangnya sebelum ditagih dan sebutkan kapan akan dibayar, meskipun jumlahnya kecil dan waktunya lama. Bila telanjur gagal menepati janji, datangi dan katakan terus terang. Orang lebih mengingat cara seseorang menyelesaikan kesalahannya daripada kesalahannya sendiri.

Dan mengenai pergaulan, satu kalimat saja: pilihlah teman yang tidak akan membuat Anda harus menjelaskan diri kepada orang banyak.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Di kota-kota besar, kepercayaan lambat laun digantikan oleh catatan resmi: riwayat pinjaman, penilaian daring, dan rekam jejak digital. Di daerah kita, penggantinya belum ada, sehingga kepercayaan masih berjalan dari mulut ke mulut.

Itu berarti dua hal sekaligus. Nama baik di sini lebih mudah rusak, sebab kabar berjalan cepat di kota kecil. Tetapi ia juga lebih cepat berbuah, sebab satu orang yang menjamin Anda di hadapan pemasok atau koperasi masih lebih menentukan daripada berkas apa pun.

C. SEBABNYA

Alasannya ada tiga. Kepercayaan tidak dapat dibeli dan tidak dapat dipercepat. Ia hanya terbentuk dari perbuatan kecil yang berulang selama bertahun-tahun.

Sebab kedua, tidak ada catatan resmi yang menyimpan riwayat seseorang di daerah kita. Karena yang tersimpan hanyalah ingatan orang, satu perbuatan buruk melekat jauh lebih lama daripada seratus perbuatan baik yang tidak tercatat di mana pun.

Sebab ketiga, pada usia kuliah nama baik terasa belum ada gunanya. Belum ada bank yang menilai, belum ada pemasok yang memberi tempo. Karena manfaatnya baru terasa bertahun-tahun kemudian, orang merasa boleh lalai sekarang, dan kelalaian itulah yang kelak menagih.

D. YANG DIKERJAKAN

Inilah jalan yang saya usulkan: tepati janji sekecil apa pun, bayar utang sebelum ditagih, jangan menjanjikan yang belum tentu dapat

dipenuhi, dan bila telanjur bersalah, datangi orangnya lebih dahulu sebelum ia mencari Anda.

Dari pengalaman saya, dalam urusan apa pun di daerah ini: meminjam, bermitra, mengurus izin, mencari pemasok, yang lebih dahulu ditanyakan orang bukan berkas Anda, melainkan siapa Anda menurut cerita orang lain.

1. Mengapa Kepercayaan Bernilai Ekonomi

Kepercayaan bukan sekadar nilai moral yang diajarkan di rumah dan di rumah ibadah. Di dalam kegiatan ekonomi, kepercayaan adalah *modal* dalam arti yang sesungguhnya, sebab ia menekan biaya.

Bayangkan dua pedagang yang menjual barang yang sama dengan harga yang sama. Yang seorang sudah dikenal jujur menimbang dan menepati janji. Yang lain belum dikenal. Untuk berdagang dengan pedagang kedua, seorang pembeli harus mengeluarkan biaya tambahan: waktu untuk memeriksa, tenaga untuk menawar lebih hati-hati, risiko kerugian bila barang ternyata tidak sesuai.

Biaya-biaya itu tidak tercatat dalam pembukuan mana pun, tetapi nyata. Pedagang pertama sebenarnya sedang menikmati keuntungan dari modal yang ia kumpulkan selama bertahun-tahun tanpa pernah menyetorkan uang sepeser pun. Hal yang sama berlaku dalam skala yang lebih besar. Sebuah usaha yang dikenal menepati janji akan memperoleh pasokan lebih mudah, memperoleh tempo pembayaran yang lebih longgar, dan memperoleh pelanggan yang datang kembali tanpa harus dibujuk setiap kali.

2. Modal yang Paling Sulit Dipulihkan

Ada satu sifat kepercayaan yang perlu diperhatikan dengan sungguh-sungguh oleh siapa pun yang hendak memulai usaha: ia dikumpulkan perlahan-lahan dan dapat hilang dalam sekejap.

Uang yang hilang mungkin masih dapat dicari kembali. Barang yang rusak dapat diganti. Tetapi nama baik yang rusak akan mengikuti seseorang lebih lama daripada yang ia perkirakan, terutama di dalam masyarakat yang saling mengenal seperti masyarakat kita.

Di kota-kota kecil di Tanah Papua, hampir semua orang mengenal hampir semua orang. Kabar tentang seseorang yang tidak membayar utang, tidak menepati pesanan, atau memakai uang

usaha untuk keperluan lain akan tersebar lebih cepat daripada iklan apa pun. Kenyataan itu dapat dilihat sebagai ancaman. Tetapi ia dapat juga dilihat sebagai kesempatan, sebab di dalam masyarakat semacam itu kejujuran memberikan hasil yang lebih cepat terasa daripada di dalam masyarakat yang anonim.

3. Menepati Janji Kecil Secara Berulang

Kepercayaan tidak dibangun oleh satu perbuatan besar, melainkan oleh perbuatan kecil yang diulang sampai orang berhenti meragukannya. Sebab itu ukurannya bukan niat, melainkan jumlah dan waktu.

Tetapkan satu janji kecil setiap minggu selama satu semester, mengembalikan buku pada hari yang dijanjikan, datang tepat waktu pada pertemuan, menyerahkan tugas kelompok sebelum tenggat. Enam belas minggu berturut-turut sudah cukup untuk membuat orang menyebut nama Anda ketika mereka mencari orang yang dapat diandalkan.

4. Menyelesaikan Utang dan Kesalahan dalam Tujuh Hari

Aturan yang paling menolong berbentuk batas waktu, bukan niat baik. Bila Anda berutang, temui orangnya sebelum ditagih dan sebutkan tanggal pembayarannya. Bila telanjur gagal menepati sesuatu, datangi dalam tujuh hari, jangan lebih.

Tujuh hari adalah batas yang masuk akal di kota kecil: sesudah lewat satu minggu, cerita tentang kelalaian Anda biasanya sudah sampai kepada orang ketiga, dan memperbaikinya menuntut usaha berlipat.

Yang disampaikan cukup tiga hal, dan diucapkan langsung, bukan lewat pesan: mengakui kesalahannya tanpa mencari alasan, menyebut tanggal penyelesaiannya, lalu menepatinya. Jangan menjanjikan lebih cepat daripada yang sanggup Anda penuhi hanya supaya percakapan itu cepat selesai.

Orang jauh lebih mengingat cara seseorang menyelesaikan kesalahannya daripada kesalahannya sendiri. Banyak hubungan usaha menjadi kuat sesudah satu kesalahan diselesaikan dengan cara yang pantas.

5. Menjaga Catatan Uang Orang Lain

Uang yang paling menentukan nama baik seorang mahasiswa bukan uangnya sendiri, melainkan uang orang lain yang dititipkan kepadanya, uang kegiatan, uang kelompok, uang iuran.

Aturannya tiga dan tidak berat: setiap penerimaan dicatat pada hari itu juga, setiap pengeluaran mempunyai bukti sekecil apa pun jumlahnya, dan laporannya dibacakan terbuka paling lambat satu minggu sesudah kegiatan selesai. Satu kali laporan yang rapi lebih berbekas daripada sepuluh kali janji dapat dipercaya.

6. Menghitung Nilai Nama Baik

Nama baik terasa tidak berharga karena tidak berwujud. Wujudnya dapat dihitung.

Seorang pemasok yang memercayai Anda memberi tempo tujuh hari untuk barang senilai Rp3.000.000. Artinya Anda berdagang dengan modal orang lain selama tujuh hari, tanpa bunga dan tanpa agunan. Bila itu berulang empat kali sebulan, Anda memakai Rp3.000.000 modal tambahan sepanjang bulan tanpa membayar sepeser pun.

Bandingkan dengan pinjaman: modal sebesar itu dari lembaga keuangan menuntut agunan, berkas, dan bunga. Dari pinjaman perorangan berbunga tinggi, biayanya bahkan bisa ratusan ribu rupiah sebulan.

Itulah harga nama baik, dan ia diperoleh hanya dengan satu hal: menepati janji berulang kali sejak masa kuliah.

CONTOH DARI LAPANGAN:
Dua Alumni, Dua Nama

Contoh berikut disusun dari pola yang lazim terjadi, bukan kisah satu orang tertentu.

Dua orang lulus dari kampus yang sama pada tahun yang sama. Nilai keduanya hampir setara.

Yang pertama dikenal sebagai bendahara kegiatan yang laporannya selalu selesai tepat waktu, dan sebagai orang yang membayar utang kos sebelum ditagih. Yang kedua dikenal sebagai orang yang pandai berbicara, tetapi dua kali memegang uang kegiatan yang laporannya tidak pernah tuntas.

Tiga tahun lalu keduanya membuka usaha. Yang pertama memperoleh tempo pembayaran tujuh hari dari pemasok pada bulan pertama, tanpa diminta, karena pemilik toko itu dahulu bendahara di gereja yang sama. Yang kedua harus membayar tunai di muka selama dua tahun.

Selisih itu bukan soal keberuntungan. Modal kerja tambahan senilai jutaan rupiah setiap bulan itu, yang diperoleh tanpa bunga dan tanpa agunan, sesungguhnya sudah dikumpulkan di kampus bertahun-tahun sebelumnya, sedikit demi sedikit, lewat perbuatan yang pada waktu itu terlihat sepele.

Sumber: Contoh gabungan yang disusun untuk keperluan pembelajaran.

E. HASILNYA

Pada akhirnya, modal yang paling mahal harganya sudah Anda miliki sebelum wisuda, dan itulah satu-satunya modal yang tidak dapat dipinjam dari siapa pun.

Dan inilah modal yang paling adil di dunia: ia tidak menuntut uang, tidak menuntut keturunan, dan tidak menuntut kedekatan dengan siapa pun. Ia hanya menuntut ketekunan.

Yang belum akan berubah: nama baik tidak memberi hasil yang dapat dilihat pada semester ini. Ia bekerja diam-diam dan baru terasa bertahun-tahun kemudian, ketika seseorang memutuskan mempercayai Anda tanpa Anda pernah tahu bahwa keputusan itu sedang diambil.

LANGKAH PRAKTIS

1. Bayar utang tepat waktu, meskipun kepada teman sendiri.
2. Jangan menjanjikan yang belum tentu dapat Anda penuhi, sekalipun terdengar baik.
3. Enam belas minggu berturut-turut satu janji kecil ditepati.
4. Tidak ada utang yang melewati tanggal yang Anda sebutkan sendiri.
5. Setiap uang kegiatan yang Anda pegang dilaporkan terbuka paling lambat satu minggu sesudah kegiatan selesai.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Usaha dibangun di atas hubungan antarmanusia, bukan di atas gagasan semata.
2. Kepercayaan menekan biaya pemeriksaan, penawaran, dan risiko, sehingga bernilai ekonomi.
3. Kepercayaan dikumpulkan perlahan dan dapat hilang seketika.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Berikan satu contoh usaha di sekitar Anda yang runtuh bukan karena kekurangan uang, tetapi karena kehilangan kepercayaan.
2. Bagaimana seorang mahasiswa yang belum mempunyai usaha dapat mulai membangun nama baik sejak sekarang?
3. Mengapa masyarakat yang saling mengenal dapat mempercepat, sekaligus mempersulit, pembangunan sebuah usaha?

BAB SEMBILAN

MEMBANGUN JARINGAN SEJAK DI KAMPUS

"Jaringan tidak dibangun ketika Anda membutuhkannya. Ia dibangun jauh sebelum itu, ketika Anda belum meminta apa-apa."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Menurut yang seharusnya, ketika seorang sarjana hendak memulai usaha, ia sudah mengenal orang-orang yang akan menjadi pemasoknya, pembelinya, dan penasihatnya.

B. KENYATAANNYA

Pada praktiknya, kebanyakan sarjana baru mengenal hanya teman sekelas dan beberapa dosen. Ketika memerlukan pemasok, mereka mencari dari nol; ketika memerlukan nasihat, tidak ada yang dapat ditanya.

Bagian inilah yang tersering terhenti bukan karena tidak tahu caranya, tetapi karena rasa rendah diri.

Banyak mahasiswa merasa tidak pantas menemui pemilik usaha atau pejabat, merasa bahasanya kurang bagus, merasa penampilannya kurang, atau takut dianggap mencari muka oleh teman-temannya sendiri. Perasaan itu nyata dan tidak perlu disangkal.

Tetapi perhatikan dua hal. Yang Anda minta hanyalah tiga puluh menit untuk bertanya, dan nyaris tidak ada orang yang tersinggung karena ditanya tentang pekerjaannya; sebagian besar senang. Soal bahasa, orang di tanah ini menilai kesungguhan lebih tinggi daripada kefasihan.

Yang juga akan terjadi: sebagian orang tidak membalas pesan, sebagian membatalkan janji, sebagian menerima Anda dengan dingin. Itu bukan penolakan terhadap diri Anda; orang sibuk memang begitu. Aturannya, jangan menagih dan jangan tersinggung, cukup tunggu dua minggu, lalu hubungi sekali lagi dengan sopan. Bila tetap tidak ada jawaban, pindah ke nama berikutnya dalam daftar Anda.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Perhatikan bagaimana perantau dari daerah lain di Indonesia membangun usaha di daerah-daerah kita: hampir selalu lewat jaringan sedaerah, sesama perkumpulan, atau sesama rumah ibadah. Pola yang sama terlihat pada perantau di seluruh dunia, dan itu bukan rahasia dagang, melainkan kebiasaan yang dapat ditiru siapa pun. Modal pertama mereka biasanya bukan uang bank, melainkan pinjaman dari sesama anggota jaringan.

Cara itu bukan rahasia dan bukan pula milik satu suku. Ia dapat dikerjakan siapa saja, termasuk mahasiswa Papua, melalui lingkaran yang sudah kita miliki: rumah ibadah, lembaga adat, ikatan mahasiswa daerah, dan alumni satu kampus.

C. SEBABNYA

Sebab pertamanya, membangun hubungan terasa seperti hal yang dikerjakan nanti, sesudah punya usaha. Padahal sebaliknya: orang paling mudah didekati justru ketika kita belum meminta apa-apa. Ditambah lagi, tidak ada satu pun mata kuliah yang menyuruh mahasiswa menemui pelaku usaha di luar kampus, sehingga pekerjaan itu tidak pernah masuk ke dalam kebiasaan siapa pun.

Sebab kedua berakar pada kebiasaan. Di lingkungan kita, mahasiswa yang mendekati pemilik usaha atau pejabat kadang dicurigai mencari muka, bahkan oleh temannya sendiri. Kecurigaan itu membuat banyak orang memilih diam.

Sebab ketiga, kita mengira jaringan dibangun dengan meminta, padahal ia dibangun dengan memberi dan bertanya. Selama seseorang mengira dirinya harus datang membawa permintaan, ia akan menunda sampai merasa pantas, dan hari itu tidak pernah datang.

D. YANG DIKERJAKAN

Begini urutannya: tulis nama lima orang dari empat lingkaran yang sudah ada di sekitar Anda: teman seangkatan, dosen dan alumni, rumah ibadah dan lembaga adat, serta pelaku usaha di sekitar tempat tinggal. Temui satu setiap bulan dengan tiga pertanyaan yang sudah disiapkan, kirim terima kasih dalam dua hari, dan kabari kembali sesudah mengerjakan sarannya.

1. Empat Lingkaran yang Sudah Ada di Sekitar Anda

Lingkaran pertama adalah teman seangkatan. Mereka hari ini duduk di sebelah Anda; sepuluh tahun lagi mereka pegawai dinas, guru, pemilik toko, pengurus koperasi, dan petugas bank. Jaringan yang paling mahal dibangun pada masa yang paling murah.

Lingkaran kedua adalah dosen dan alumni. Dosen mengenal banyak orang di daerah Anda, dan hampir semua dosen bersedia menolong mahasiswa yang benar-benar mengerjakan sesuatu. Alumni adalah orang yang sudah menempuh jalan yang hendak Anda tempuh, dan biasanya senang ditanya.

Lingkaran ketiga adalah gereja, lembaga adat, dan perkumpulan kampung. Di daerah kita, inilah lingkaran yang paling kuat dan paling sering dilupakan mahasiswa. Banyak koperasi dan simpan pinjam yang berjalan puluhan tahun lahir dari sini.

Lingkaran keempat adalah pelaku usaha di sekitar tempat tinggal Anda dan kampus. Pemilik kios, penjual di pasar, pemilik bengkel, pengemudi angkutan. Merekalah yang paling mengetahui keadaan pasar yang sebenarnya, dan mereka jarang sekali ditanya oleh mahasiswa.

2. Cara Berkenalan yang Tidak Memalukan

Yang menghambat kebanyakan mahasiswa bukan keengganan, melainkan tidak tahu harus berkata apa. Caranya sederhana.

Datangi orang yang pekerjaannya ingin Anda pelajari, sebutkan nama dan asal, lalu ajukan satu permintaan yang kecil dan jelas: waktu tiga puluh menit untuk bertanya tentang pekerjaannya. Jangan meminta pekerjaan pada pertemuan pertama, dan jangan meminta uang. Permintaan kecil dikabulkan; permintaan besar ditolak.

Siapkan tiga pertanyaan sebelum datang: bagaimana Bapak atau Ibu memulai, apa kesalahan yang paling mahal, dan apa yang

sebaiknya saya kerjakan sekarang pada usia saya. Catat jawabannya di buku, bukan di kepala.

3. Yang Membuat Seseorang Diingat

Sesudah bertemu, kirim ucapan terima kasih dalam dua hari. Lalu, dan inilah bagian yang dilewatkan orang, kabari kembali sesudah Anda mengerjakan salah satu sarannya.

Jaringan tidak dibangun oleh perkenalan, tetapi oleh kabar kedua. Perkenalan hanya menyimpan nama; kabar kedua membuktikan bahwa Anda mengerjakan apa yang dikatakan orang.

Dan cara paling ampuh untuk dikenal bukanlah memperkenalkan diri, tetapi menolong. Kerjakan satu hal yang berguna bagi seseorang tanpa diminta dan tanpa bayaran, merapikan pembukuannya, membuatkan daftar harga, menolong pada satu kegiatan. Orang mengingat pertolongan lebih lama daripada perkenalan.

4. Menjaga Jaringan Tanpa Menjadi Beban

Ada dua kekeliruan yang membuat jaringan mahasiswa berhenti tumbuh.

Kekeliruan pertama, hanya menghubungi orang ketika membutuhkan sesuatu. Orang segera mengenali pola itu, dan lama-kelamaan berhenti membalas.

Kekeliruan kedua, meminta terlalu besar terlalu cepat. Meminta modal kepada orang yang baru dua kali ditemui hampir pasti merusak hubungan sekaligus menutup pintu.

Kaidahnya sederhana: berikan lebih dahulu, sekecil apa pun; minta belakangan, sekecil mungkin. Catat nama, nomor, dan hal yang pernah dibicarakan, sebab jaringan yang tidak dicatat akan hilang bersama pergantian telepon.

5. Menghitung Hasil Satu Percakapan

Satu percakapan tiga puluh menit sering terasa tidak menghasilkan apa-apa. Berikut satu contoh yang nyata.

Pada bab tentang pemasok, sarjana yang menjual kopi bubuk membeli biji dari pengumpul seharga Rp70.000 per kilogram. Ia mengetahui harga di tingkat petani, Rp45.000, bukan dari buku, melainkan dari satu percakapan dengan seorang pedagang lama di pasar.

Sesudah itu ia membeli langsung dengan harga Rp58.000 sudah termasuk angkut. Penghematannya Rp12.000 per kilogram, atau Rp240.000 sebulan pada pembelian dua puluh kilogram, dan Rp2.880.000 setahun.

Tiga puluh menit percakapan menghasilkan hampir tiga juta rupiah setahun. Dan percakapan itu tidak akan pernah terjadi bila ia tidak lebih dahulu membiasakan diri mendatangi orang dan bertanya.

6. Mencari Satu Guru Usaha

Dari seluruh isi bab ini, satu hal ini yang paling murah dan paling jarang dikerjakan orang: mencari seorang *guru usaha*.

Yang saya maksud bukan pengajar di kelas, melainkan orang yang sudah lebih dahulu berjalan di jalan yang hendak Anda tempuh. Pemilik kios yang bertahan dua puluh tahun sementara belasan kios lain di jalan yang sama tutup. Pengusaha orang asli Papua yang sudah mengambil pekerjaan pemerintah dan menyelesaikannya dengan baik. Mama-mama pasar yang mengetahui musim setiap barang tanpa pernah membaca buku ekonomi.

Orang-orang itu menyimpan pengetahuan yang tidak ada di perpustakaan mana pun, sebab pengetahuan mereka diperoleh dengan membayar mahal: dengan rugi, dengan barang busuk, dengan piutang yang tidak kembali.

Cara mendatanginya sederhana. Datang pada jam sepi, bukan jam ramai. Sebutkan maksud Anda dengan jujur: saya mahasiswa, saya ingin belajar usaha, bolehkah saya bertanya sebentar. Bawa tiga pertanyaan yang sudah disiapkan, bukan pertanyaan umum semacam bagaimana caranya sukses. Tanyakan hal yang konkret: apa kesalahan terbesar yang pernah Bapak buat, dari mana barang ini dibeli, dan mengapa kios sebelah tutup sedangkan yang ini bertahan.

Sesudah itu kerjakan satu hal yang membuat Anda dibedakan dari mahasiswa lain: kembali lagi. Datang kedua kali, laporkan apa yang sudah Anda kerjakan dari nasihatnya, lalu bertanya lagi. Orang mengajar dengan sungguh-sungguh kepada orang yang terbukti mengerjakan.

Satu guru usaha yang bersedia menerima Anda menghemat bertahun-tahun percobaan. Dan hampir selalu, orang seperti itu ada di jarak berjalan kaki dari tempat Anda tinggal sekarang.

E. HASILNYA

Akibatnya, pada hari Anda memerlukan pemasok, pembeli, atau penjamin, Anda tidak sedang mencari orang asing. Anda sedang menghubungi orang yang sudah mengenal Anda.

Mulailah dari satu nama. Satu percakapan tiga puluh menit minggu ini sudah cukup untuk memulai hal yang akan Anda syukuri sepuluh tahun lagi.

Yang belum akan berubah: sebagian orang tetap tidak akan membalas pesan Anda, dan sebagian pertemuan tidak menghasilkan apa-apa. Itu bagian dari pekerjaan ini. Dari sepuluh orang yang ditemui, biasanya satu atau dua yang kelak benar-benar menolong, dan mereka tidak dapat dikenali di muka.

LANGKAH PRAKTIS

1. Tulis nama lima orang yang pekerjaannya ingin Anda pelajari, satu dari tiap lingkaran.
2. Sediakan satu buku catatan nama, nomor, dan hal yang pernah dibicarakan.
3. Daftar dua puluh nama dari empat lingkaran sudah tertulis.
4. Satu orang ditemui setiap bulan, dengan tiga pertanyaan yang disiapkan sebelumnya.
5. Ucapan terima kasih terkirim dalam dua hari, dan kabar kedua terkirim sesudah sarannya dikerjakan.
6. Satu pertolongan tanpa diminta sudah diberikan pada bulan ini.
7. Satu guru usaha sudah didatangi, dan Anda sudah kembali kepadanya untuk kedua kali.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Pelanggan, pemasok, dan pinjaman pertama datang dari orang yang sudah lebih dahulu dikenal.
2. Empat lingkaran yang sudah ada: teman seangkatan, dosen dan alumni, rumah ibadah dan lembaga adat, serta pelaku usaha di sekitar kampus.
3. Permintaan yang kecil biasanya dikabulkan; permintaan yang besar dan datang terlalu cepat biasanya ditolak.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Sebutkan satu orang dari tiap lingkaran yang sudah Anda kenal hari ini.
2. Apa pertolongan kecil yang dapat Anda berikan kepada seorang pemilik usaha di sekitar tempat kos Anda?
3. Mengapa banyak orang berhenti pada perkenalan dan tidak pernah mengirim kabar berikutnya?
4. Apa yang akan Anda tanyakan kepada seorang alumni yang usahanya berjalan?

BAB SEPULUH

MELATIH DIRI MENAWARKAN DAN BERBICARA

> “Barang yang baik tidak berjalan sendiri ke tangan pembeli. Selalu ada yang harus berani membuka mulut lebih dahulu.”
>
> YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Semestinya seorang sarjana sanggup berdiri di hadapan orang yang belum ia kenal, menjelaskan apa yang ia tawarkan dalam tiga kalimat, menyebut harganya tanpa gemetar, dan menerima penolakan tanpa merasa dihina.

B. KENYATAANNYA

Kenyataan di daerah kita berbeda: inilah yang paling banyak menghentikan sarjana baru di lapangan. Barangnya baik, hitungannya benar, izinnya lengkap, tetapi ia tidak sanggup menawarkannya kepada orang.

Bentuknya bermacam-macam dan semuanya lazim. Ada yang menyiapkan barang berminggu-minggu tetapi tidak pernah menawarkannya kepada seorang pun di luar keluarga. Ada yang menawar tetapi tidak berani menyebut harga, lalu menunggu pembeli yang menyebutkannya lebih dahulu. Ada yang menurunkan harga sendiri bahkan sebelum ditawar, semata-mata karena tidak enak. Ada pula yang berhenti sesudah ditolak tiga kali dan menyimpulkan barangnya tidak laku.

Di ruang kuliah gejalanya sama. Ketika dosen bertanya, ruangan senyap. Ketika presentasi kelompok, satu orang berbicara dan yang lain menunduk. Ketika ada kesempatan bertanya kepada pembicara tamu, tidak ada tangan yang naik.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Keengganan berbicara di depan orang bukan sifat khas orang Papua, dan bukan pula tanda kurang cerdas. Di seluruh dunia, ketakutan berbicara di hadapan orang banyak tercatat sebagai salah satu ketakutan yang paling umum dimiliki manusia dewasa[11].

Bedanya bukan keberaniannya, tetapi latihannya. Di banyak negara, kegiatan berdebat, presentasi, dan menawarkan gagasan dilatih sejak sekolah menengah. Kita tidak memperolehnya, dan karena itu latihan itu harus disusun sendiri sekarang.

C. SEBABNYA

Sebab pertama ada pada cara kita dididik. Sejak sekolah dasar, murid yang baik adalah murid yang diam dan mendengarkan; yang banyak bertanya kadang dianggap mengganggu. Setelah dua belas tahun dilatih diam, tiba-tiba seseorang dituntut berbicara meyakinkan.

Yang kedua bersifat sosial. Dalam banyak lingkungan di tanah kita, memuji barang sendiri terasa tidak pantas, dan menyebut harga terasa seperti menuntut. Perasaan itu ada dasarnya dan tidak perlu dicela, tetapi ia menghambat orang yang harus menjual.

Sebab ketiga, kita salah memahami arti penolakan. Ketika seseorang berkata tidak, kita menerimanya sebagai penilaian atas diri kita, padahal ia hanya keterangan bahwa orang itu tidak membutuhkannya hari ini.

D. YANG DIKERJAKAN

Kerjakan begini: latih kemampuan ini sekarang, semasa kuliah, ketika kesalahan tidak menimbulkan kerugian apa pun. Latihannya bertingkat, dari yang paling ringan sampai yang paling berat.

Saya menyaksikan sendiri banyak anak muda Papua yang gagasannya baik dan hitungannya benar, lalu berhenti hanya karena tidak sanggup mengucapkan tawarannya di hadapan orang. Itu kehilangan yang sangat disayangkan, dan sepenuhnya dapat dilatih.

[11] Berbagai survei kecemasan sosial di banyak negara menempatkan ketakutan berbicara di depan umum pada peringkat teratas; gejalanya dikenal dalam kepustakaan psikologi sebagai glossophobia.

1. Menyusun Tiga Kalimat Penawaran

Susunannya tetap dan hanya tiga kalimat. Kalimat pertama menyebut persoalan yang Anda lihat. Kalimat kedua menyebut apa yang Anda tawarkan. Kalimat ketiga menyebut harganya secara terbuka.

Contohnya: "Bapak sering kehabisan es pada sore hari. Saya bisa mengantar es setiap pukul dua siang, tiga hari seminggu. Harganya sekian per balok, diantar sampai ke kios."

Tuliskan tiga kalimat itu untuk sesuatu yang benar-benar dapat Anda kerjakan hari ini, lalu hafalkan. Yang dihafalkan bukan supaya terdengar seperti mesin, melainkan supaya Anda tidak kehilangan kata-kata pada detik pertama.

2. Berlatih pada Orang yang Paling Mudah Lebih Dahulu

Naik bertahap dalam empat minggu. Minggu pertama, ucapkan tiga kalimat itu di depan cermin atau kepada satu teman satu tempat tinggal. Minggu kedua, kepada tiga teman seangkatan. Minggu ketiga, kepada satu orang yang Anda kenal tetapi bukan teman dekat, penjaga kos, pemilik kios langganan. Minggu keempat, kepada satu orang yang sama sekali belum benar-benar Anda kenal.

Jangan melompat ke minggu keempat pada hari pertama. Yang membuat orang berhenti bukan penolakan, tetapi malu yang datang terlalu besar sekaligus.

3. Berbicara di Depan Orang Banyak, Mulai dari Satu Menit

Ambil satu kesempatan berbicara setiap bulan, sekecil apa pun: bertanya satu pertanyaan di kelas, menyampaikan laporan singkat di organisasi, memimpin doa pembuka, atau menjelaskan satu bagian dalam presentasi kelompok.

Aturannya tiga. Siapkan satu kalimat pembuka dan hafalkan, sebab kegugupan paling besar berada pada sepuluh detik pertama. Berbicara pelan-pelan dan berhenti sejenak setiap selesai satu pokok. Pandang tiga orang bergantian, bukan lantai atau langit-langit.

Satu menit yang dikerjakan setiap bulan selama dua tahun jauh lebih mengubah seseorang daripada satu pelatihan tiga hari yang diikuti sekali.

4. Berlatih Menawar dan Menerima Penolakan

Menawar dilatih di pasar, bukan di kelas. Sekali seminggu, tawarlah satu barang di pasar dengan sopan, sekalipun akhirnya Anda membeli dengan harga semula. Yang dilatih bukan menekan harga, melainkan kesanggupan mengucapkan angka dan menunggu jawaban tanpa gelisah.

Untuk penolakan, pakai aturan sederhana: kejar sepuluh penolakan dalam satu bulan. Yang dikejar adalah penolakannya, bukan keberhasilannya. Dengan begitu setiap kali ditolak Anda maju satu langkah, dan rasa takut itu kehilangan tenaganya.

Setiap kali ditolak, ajukan satu pertanyaan sebelum pergi: apa yang membuat Bapak atau Ibu belum memerlukannya? Jawabannya adalah bahan perbaikan yang tidak dapat dibeli.

5. Menyiapkan Jawaban Atas Tiga Keberatan yang Paling Sering

Hampir semua penolakan berbunyi sama, dan karena itu jawabannya dapat disiapkan lebih dahulu. Yang membuat orang gugup biasanya bukan penolakannya, melainkan tidak tahu harus menjawab apa.

Keberatan pertama: “Mahal.” Jangan langsung menurunkan harga. Jawablah dengan isi, sebutkan takarannya, mutunya, atau layanan antarnya, lalu tawarkan ukuran yang lebih kecil dengan harga yang lebih ringan. Menurunkan harga pada penolakan pertama mengajarkan pembeli bahwa harga Anda memang dapat ditawar setiap kali.

Keberatan kedua: “Nanti dulu.” Jangan memaksa dan jangan pula menghilang. Tanyakan kapan sebaiknya Anda kembali, sebutkan tanggalnya, lalu benar-benar kembali pada tanggal itu. Orang yang menepati janji sekecil itu justru diingat.

Keberatan ketiga: “Saya sudah punya langganan.” Ini kabar baik, sebab berarti ia memang membeli barang seperti itu. Jangan menjelekkan penjual lama. Tawarkan diri menjadi pilihan kedua ketika yang pertama kehabisan, dan bersiaplah, sebab hampir setiap penjual pernah kehabisan.

Tuliskan ketiga jawaban itu dengan kalimat Anda sendiri, lalu ucapkan sampai lancar. Percakapan yang sudah disiapkan terdengar tenang, dan ketenangan itulah yang paling meyakinkan pembeli.

6. Bila Hambatan Itu Muncul di Tengah Jalan

Hambatan pertama, ditertawakan teman. Di kampus, mahasiswa yang berjualan atau berani berbicara kadang menjadi bahan olok-olok. Ingat bahwa yang menertawakan biasanya yang belum pernah mencoba, dan dalam lima tahun perbedaannya akan terlihat sendiri.

Hambatan kedua, bahasa. Barangkali Anda merasa bahasa Indonesia Anda kurang bagus atau logat Anda kental. Orang di tanah ini menilai kesungguhan lebih tinggi daripada kefasihan, dan penjual yang jujur dengan bahasa sederhana lebih dipercaya daripada yang pandai berbicara tetapi berputar-putar.

Hambatan ketiga, gugup yang tidak hilang-hilang. Ia memang tidak akan hilang, dan tidak perlu hilang. Yang berubah hanyalah Anda tetap berbicara meskipun sedang gugup.

7. Menghitung Berapa Penawaran yang Anda Perlukan

Menawarkan terasa menakutkan karena hasilnya tidak pasti. Hitungan berikut mengubahnya menjadi pekerjaan biasa.

Pada bab tentang pembeli pertama, perbandingan yang lazim adalah dari dua puluh orang yang ditawari, sekitar dua orang membeli, satu berbanding sepuluh.

Artinya, bila Anda menghendaki sepuluh pembeli, Anda perlu menawarkan kepada seratus orang. Bila satu penawaran memakan lima belas menit, seratus penawaran berarti dua puluh lima jam, kira-kira satu jam sehari selama satu bulan.

Perhatikan apa yang berubah oleh hitungan ini. Penolakan tidak lagi menjadi tanda kegagalan; ia menjadi hitungan yang memang harus dilalui. Delapan belas penolakan bukan berarti Anda tidak sanggup, melainkan berarti Anda sudah mengerjakan delapan belas dari dua puluh langkah menuju dua pembeli.

E. HASILNYA

Hasilnya, satu penghalang terbesar antara Anda dan pembeli pertama akan runtuh. Barang yang sama, harga yang sama, dan kemampuan yang sama akan menghasilkan penjualan yang jauh berbeda di tangan orang yang sanggup menawarkannya.

Yang belum akan berubah: gugup itu tidak akan hilang, dan sebagian orang tetap akan menolak Anda. Yang berubah hanyalah Anda berhenti menganggap penolakan sebagai penilaian atas diri sendiri, dan tetap menawarkan keesokan harinya.

LANGKAH PRAKTIS

1. Tulis tiga kalimat penawaran untuk sesuatu yang dapat Anda kerjakan hari ini, lalu hafalkan.
2. Jalankan latihan empat minggu, dari cermin sampai kepada orang yang belum dikenal.
3. Ambil satu kesempatan berbicara di depan orang setiap bulan, sekecil apa pun.
4. Tawar satu barang di pasar sekali seminggu, dengan sopan.
5. Kejar sepuluh penolakan dalam satu bulan, dan catat alasan setiap penolakan.
6. Pada akhir semester, Anda sudah menyebut harga di hadapan sekurang-kurangnya sepuluh orang yang bukan keluarga.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Barang yang baik tidak menolong orang yang tidak sanggup menawarkannya.
2. Penawaran cukup tiga kalimat: persoalannya, tawarannya, dan harganya.
3. Penolakan adalah keterangan, bukan penilaian atas diri Anda.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Tuliskan tiga kalimat penawaran Anda, lalu ucapkan di depan satu teman dan minta pendapatnya.
2. Kapan terakhir kali Anda bertanya di kelas? Apa yang menahan Anda waktu itu?
3. Mengapa banyak orang enggan menyebut harga lebih dahulu? Apa ruginya bagi usaha?
4. Sepuluh penolakan dalam sebulan: kepada siapa saja Anda akan menawarkan?

BAB SEBELAS

MENGUMPULKAN MODAL SEJAK KULIAH

"Modal yang kecil tetapi milik sendiri lebih menenangkan daripada modal besar yang setiap malam menagih."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Dalam susunan yang benar, pada hari wisuda seorang calon wirausaha sudah memegang sedikit modal sendiri, sehingga percobaan pertamanya tidak menuntut utang dari siapa pun.

B. KENYATAANNYA

Namun yang berlangsung berbeda: hampir semua sarjana baru memulai dengan tangan kosong, lalu mencari modal ke keluarga atau ke pinjaman, dan pinjaman yang diambil sebelum ada pelanggan pertama adalah sebab yang paling umum membuat usaha kecil berakhir dengan utang.

Menabung sebagai mahasiswa di tanah ini lebih sulit daripada yang tertulis di buku mana pun, dan ada tiga sebabnya.

Pertama, kiriman yang tidak menentu. Bulan ini cukup, bulan depan tidak ada sama sekali. Menyisihkan jumlah tetap menjadi mustahil. Sebab itulah ubah caranya: sisihkan bagian, bukan jumlah. Misalnya sepersepuluh dari setiap uang yang masuk, berapa pun besarnya. Sepersepuluh dari jumlah kecil tetap dapat dikerjakan.

Kedua, tanggungan. Tidak sedikit mahasiswa yang menanggung adik, sepupu, atau keluarga yang menumpang. Bila itu keadaan Anda, tabungannya akan kecil, dan itu tidak apa-apa. Yang penting kebiasaannya ada, sebab kebiasaan itulah yang kelak menentukan, bukan jumlah yang terkumpul selama kuliah.

Ketiga, dan yang paling berat: permintaan dari keluarga dan teman. Uang yang diketahui ada diminta. Maka simpan di tempat yang tidak mudah dijangkau dan tidak banyak diketahui, rekening tanpa kartu, atau simpanan di koperasi. Ini bukan pelit dan bukan menyembunyikan; ini menjaga agar modal itu masih ada ketika saatnya dipakai.

Dan bila suatu waktu tabungan itu habis karena keperluan keluarga yang tidak dapat ditolak, jangan berhenti. Mulai lagi dari nol pada bulan berikutnya. Yang dikumpulkan bukan uangnya, tetapi kebiasaannya.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Di tingkat nasional tersedia beberapa pintu yang sah dan tidak menuntut agunan besar: kredit usaha rakyat dengan bunga bersubsidi bagi usaha mikro, enam persen setahun, dan sampai Rp100 juta tanpa agunan tambahan[12], pembiayaan koperasi, serta berbagai program pendampingan usaha kecil. Semuanya menuntut hal yang sama, yaitu usaha yang sudah berjalan dan tercatat.

Di dunia mana pun, modal pertama sebuah usaha kecil hampir selalu berasal dari tiga sumber yang sama: tabungan sendiri, keluarga, dan hasil penjualan pertama. Pembiayaan dari luar hampir tidak pernah datang lebih dahulu; ia datang menyusul, kepada usaha yang sudah menunjukkan tanda hidup.

C. SEBABNYA

Mengapa demikian? Kebanyakan mahasiswa menganggap dirinya tidak mempunyai apa pun untuk disisihkan. Kiriman tidak menentu, tanggungan banyak, dan uang yang diketahui ada diminta orang. Yang jarang disadari, modal tidak selalu berbentuk uang: pengetahuan, keterampilan, waktu, jaringan, dan nama baik juga modal.

Sebab kedua, dalam masyarakat kekerabatan seperti kita, menyimpan uang bukan hanya soal disiplin, melainkan soal

[12] Ketentuan Kredit Usaha Rakyat menurut *Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 1 Tahun 2026*, berlaku sejak 13 Januari 2026: bunga enam persen setahun (tiga persen bagi kelompok super mikro), plafon sampai Rp100 juta tanpa agunan tambahan, dan usaha disyaratkan sudah berjalan sekurang-kurangnya enam bulan. Ketentuannya berubah dari waktu ke waktu; tanyakan langsung kepada bank penyalur.

menjaga agar simpanan itu tidak habis oleh permintaan yang sulit ditolak.

Sebab ketiga, banyak mahasiswa menilai kemampuan menabung dari besarnya jumlah, bukan dari ada tidaknya kebiasaan. Karena jumlah yang dapat disisihkan terasa terlalu kecil untuk berarti, akhirnya tidak disisihkan sama sekali.

D. YANG DIKERJAKAN

Cara mengerjakannya begini: buat inventarisasi modal bukan uang yang sudah Anda miliki, lalu tentukan berapa uang yang benar-benar diperlukan. Untuk uangnya, sisihkan bagian, bukan jumlah: dari setiap uang yang masuk, pada hari uang itu diterima, lalu simpan di tempat yang tidak mudah dijangkau.

1. Daftar yang Jarang Dibuat

Seseorang mungkin tidak mempunyai uang dalam jumlah besar, tetapi ia mempunyai pengetahuan yang diperolehnya melalui pendidikan bertahun-tahun.

Ia mempunyai keterampilan tertentu yang tidak dimiliki semua orang di kampungnya. Ia mempunyai waktu, yang adalah sumber daya paling mahal bagi orang yang sudah sibuk. Ia mempunyai jaringan pertemanan dan kekerabatan yang di dalam masyarakat kita lebih kuat daripada di tempat lain. Ia mempunyai telepon pintar dan akses internet, yang tiga puluh tahun lalu setara dengan sebuah kantor kecil. Ia mempunyai tenaga, kreativitas, dan nama baik. Ia mempunyai kepercayaan orang lain.

Semua itu adalah modal.

Sebelum berkata “saya tidak punya modal”, seseorang perlu terlebih dahulu membuat inventarisasi.

- Apa yang saya miliki?
- Apa yang saya ketahui?
- Apa yang dapat saya lakukan?
- Siapa yang saya kenal?
- Apa yang tersedia di lingkungan saya?
- Masalah apa yang dapat saya selesaikan?

Barulah sesudah daftar itu selesai, ditentukan berapa uang yang benar-benar diperlukan. Sering kali jumlahnya jauh lebih kecil daripada yang dibayangkan pada mulanya, sebab kebanyakan

kebutuhan ternyata dapat dipenuhi dengan sumber daya yang sudah ada.

Ini bukan berarti uang tidak penting. Banyak jenis usaha memang memerlukan modal finansial dan tidak dapat dimulai tanpa itu. Yang saya tolak adalah anggapan bahwa ketiadaan uang secara otomatis berarti seseorang tidak dapat memulai proses kewirausahaan sama sekali.

2. Mempelajari Pintu yang Kelihatannya Tertutup

Mengenai uang itu sendiri, ada satu hal yang jarang dikerjakan mahasiswa: mempelajari bagaimana lembaga keuangan sebenarnya bekerja. Kesempatan magang, kunjungan lapangan, dan kerja sama antara kampus dan perbankan sering diperlakukan sekadar sebagai syarat akademik yang harus dipenuhi. Padahal di dalam kesempatan itu terdapat pengetahuan yang sangat mahal: bagaimana sebuah bank menilai kelayakan usaha, apa yang dilihatnya pada sebuah proposal, mengapa satu pengajuan diterima dan yang lain ditolak, dan bagaimana skema pembiayaan bagi usaha kecil sebenarnya berjalan.

Orang yang memahami hal itu mempunyai keunggulan yang nyata dibandingkan orang yang hanya mendengar kabar dari mulut ke mulut bahwa "bank tidak mau meminjamkan kepada kita". Dan pengetahuan semacam itu adalah satu-satunya modal yang tidak menuntut agunan.

3. Mendahulukan Pelanggan Pertama Daripada Perlengkapan

Sering kali yang pertama kali diperlukan bukan perusahaan, bukan kantor, dan bukan kendaraan.

Yang pertama diperlukan adalah *pelanggan pertama*. Seseorang yang sudah mempunyai satu orang yang bersedia membayar berada pada posisi yang lebih kuat daripada seseorang yang mempunyai sepuluh gagasan cemerlang tanpa seorang pun pembeli.

Sebabnya dapat dihitung. Pelanggan pertama membawa uang masuk, dan uang masuk dapat dipakai membeli perlengkapan. Perlengkapan yang dibeli lebih dahulu tidak membawa pelanggan; ia hanya mengurangi modal dan menambah kegelisahan.

Karena itu urutannya selalu sama: cari orang yang bersedia membayar, kerjakan pesanannya dengan alat seadanya, baru belikan alat dari hasilnya. Banyak usaha kecil di daerah kita mati karena urutan ini dibalik, alatnya lengkap, pembelinya belum ada.

4. Mengumpulkan Modal Uang sejak Masa Kuliah

Sesudah semua modal bukan uang itu didaftar, tetap tersisa satu kenyataan: sebagian usaha memang menuntut uang tunai untuk dimulai. Dan uang itu paling baik dikumpulkan sejak masa kuliah, bukan dicari mendadak sesudah wisuda.

Banyak mahasiswa mengira mereka tidak mempunyai apa pun untuk disisihkan. Cobalah hitung dahulu sebelum menyimpulkan. Menyisihkan Rp50.000 setiap minggu berarti Rp200.000 sebulan dan Rp2.400.000 setahun. Dalam dua tahun terkumpul sekitar Rp4.800.000, kira-kira sebesar modal awal sebuah kios kecil yang dihitung pada bab ketujuh belas.

Jumlah itu tidak besar, dan itulah maksudnya. Yang menentukan bukan besarnya, tetapi bahwa ia terkumpul dari uang sendiri, sehingga ketika kelak habis dalam percobaan pertama, tidak ada seorang pun yang menagih.

Tiga sumbernya biasanya sama bagi setiap mahasiswa: sisihan tetap dari uang saku atau kiriman keluarga; sebagian dari beasiswa apabila Anda menerimanya; dan hasil usaha percobaan atau jasa yang Anda kerjakan di sela waktu kuliah.

Satu aturan menjaga agar tabungan itu tidak menguap. Sisihkan pada hari uang diterima, bukan pada akhir bulan dari sisa yang tinggal. Uang yang disisihkan dari sisa jarang sekali ada sisanya, sebab pengeluaran selalu menyesuaikan diri dengan yang tersedia.

Dan simpan di tempat yang agak sulit dijangkau: rekening terpisah tanpa kartu, atau titipan pada koperasi. Kemudahan mengambil adalah musuh terbesar tabungan kecil.

E. HASILNYA

Bila itu dikerjakan, dalam dua tahun terkumpul jumlah yang cukup untuk percobaan pertama, dan yang lebih penting: modal itu milik Anda sendiri, sehingga bila habis dalam percobaan, tidak ada seorang pun yang menagih.

Dan ingatlah, hampir semua pengusaha yang hari ini besar memulai dari jumlah yang kecil dan memalukan untuk disebut. Yang membedakan mereka bukan besarnya modal pertama, melainkan bahwa mereka benar-benar memulai.

Yang belum akan berubah: jumlah yang terkumpul selama kuliah tetap kecil, dan tidak akan cukup untuk usaha besar. Bukan jumlahnya yang sedang Anda kumpulkan, melainkan kebiasaannya,

dan kebiasaan itulah yang kelak menentukan ketika jumlah yang Anda pegang jauh lebih besar.

LANGKAH PRAKTIS

1. Buat inventarisasi modal pribadi sebelum menghitung kebutuhan uang.
2. Tetapkan jumlah uang yang benar-benar diperlukan untuk percobaan pertama.
3. Cari satu orang yang bersedia membayar sebelum menambah modal.
4. Sepersepuluh dari setiap uang yang masuk disisihkan pada hari uang itu diterima.
5. Simpanan disimpan pada rekening atau koperasi yang tidak mudah dijangkau, bukan di dalam dompet.
6. Sesudah dua belas bulan, jumlah yang terkumpul dihitung dan dicatat.
7. Daftar modal bukan uang sudah berisi sekurang-kurangnya enam butir.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Modal mencakup pengetahuan, keterampilan, waktu, jaringan, nama baik, dan kepercayaan.
2. Inventarisasi modal perlu dibuat sebelum menghitung kebutuhan uang.
3. Memahami cara lembaga keuangan menilai kelayakan usaha adalah modal yang tidak menuntut agunan.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Buat inventarisasi modal pribadi Anda dengan enam pertanyaan di atas, masing-masing minimal tiga butir.
2. Sesudah daftar itu selesai, berapa uang yang benar-benar Anda perlukan untuk memulai hal yang paling sederhana?
3. Siapa orang pertama yang paling mungkin membayar untuk hal yang dapat Anda kerjakan hari ini?

BAB DUA BELAS

MENJALANKAN USAHA PERCOBAAN

"Kesiapan tidak datang lebih dahulu lalu disusul percobaan. Ia lahir dari percobaan itu sendiri."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Yang sepatutnya terjadi begini. Seorang mahasiswa sudah pernah menjual sesuatu kepada orang yang benar-benar membayar sebelum ia lulus, sehingga pada hari wisuda ia sudah mengetahui rasanya ditolak, dihitung, dan diperbaiki.

B. KENYATAANNYA

Nyatanya, sebagian besar sarjana baru memulai usaha pertamanya pada saat paling mahal: sesudah wisuda, ketika ia sudah menanggung biaya hidup sendiri dan kadang menanggung keluarga, dengan modal pinjaman.

Sesudah *usaha percobaan* berjalan seminggu, empat hal berikut hampir pasti terjadi. Lebih baik Anda menyiapkan jawabannya sejak sekarang.

Pertama, teman meminta harga teman, atau meminta gratis, atau meminta utang. Bila Anda menuruti semuanya, modal habis dalam dua minggu dan usaha itu selesai. Tetapkan sejak awal dan katakan terus terang: harga sama untuk semua orang, dan tidak ada utang. Sampaikan sebelum ada yang meminta, sebab lebih mudah menyebut aturan daripada menolak orang.

Kedua, jam kuliah dan jam usaha bertabrakan, biasanya pada minggu ujian. Di sinilah batas dua jam sehari itu diuji. Bila usaha mulai memakan jam kuliah, hentikan sementara, dan itulah gunanya usaha percobaan berukuran kecil, sebab ia dapat dihentikan tanpa kehilangan apa-apa.

Ketiga, barang rusak, hilang, atau tidak laku. Anggap itu biaya belajar dan catat jumlahnya. Angka kerugian yang tercatat adalah pelajaran; kerugian yang tidak dicatat hanya menjadi kekecewaan.

Keempat, keluarga mengetahui Anda berjualan dan mulai ikut mengambil barang. Bicarakan sejak awal, sebelum usahanya besar: ini uang belajar, bukan uang belanja.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Di seluruh dunia, sebagian besar usaha kecil yang dibuka tahun ini tidak akan bertahan sampai tahun kelima. Itu bukan keadaan khas Papua dan bukan pula tanda bahwa orang kita kurang mampu; itu sifat dasar usaha.

Karena itu di banyak tempat orang tidak lagi bertanya bagaimana caranya tidak gagal, melainkan bagaimana caranya gagal dengan murah dan cepat, supaya masih tersisa modal dan keberanian untuk mencoba lagi. Itulah yang sedang kita kerjakan dalam bab ini.

C. SEBABNYA

Akar persoalannya begini: mencoba semasa kuliah terasa tidak pantas dan memalukan, apalagi bila usahanya kecil. Padahal pada masa kuliah harga kegagalan justru paling murah, dan pembelinya sudah tersedia di sekeliling.

Sebab kedua ada pada kelembagaan. Berjualan kecil-kecilan sebagai mahasiswa masih dipandang rendah di sebagian lingkungan kita, apalagi bila keluarga membiayai kuliah dengan harapan anaknya menjadi pegawai.

Sebab ketiga, kita mengira berusaha menuntut modal besar dan tempat yang layak. Selama gambaran itu dipegang, percobaan pertama akan terus ditunda sampai keadaannya lengkap, padahal keadaan yang lengkap hampir tidak pernah datang.

D. YANG DIKERJAKAN

Yang harus Anda kerjakan begini: pilih satu bentuk usaha bermodal kecil dan berputar cepat, jasa, dagang kecil, atau titipan pada kios yang sudah ada, lalu tetapkan empat batas sebelum memulai: batas jam, batas uang, batas waktu percobaan, dan tanda berhenti.

1. Mengapa Dicoba Semasa Kuliah, Bukan Sesudahnya

Sebab pada masa kuliah harga kegagalan paling murah. Kehilangan lima ratus ribu rupiah pada semester empat adalah pelajaran; kehilangan lima juta rupiah pada bulan ketiga sesudah wisuda, ketika Anda sudah menanggung keluarga, adalah bencana.

Sebab pada masa kuliah pembelinya sudah tersedia di sekeliling: teman satu kos, teman satu angkatan, panitia kegiatan, dan penghuni kampung tempat Anda tinggal.

Dan sebab pada masa kuliah masih ada orang yang dapat ditanyai secara gratis, yakni dosen, dan masih ada waktu untuk mengulang dari awal.

2. Bentuk yang Masuk Akal bagi Mahasiswa

Pilihlah usaha yang modalnya kecil, perputarannya cepat, dan tidak menuntut tempat khusus.

Jasa hampir selalu paling masuk akal, sebab modalnya keterampilan: mengetik dan merapikan laporan, mengantar barang, menata pembukuan kios, memperbaiki telepon, memotong rambut, mengajar les anak sekolah, atau mengambil foto kegiatan.

Bila hendak berdagang, mulailah dari barang yang sudah pasti dibeli orang di sekitar Anda setiap hari, bukan barang yang menurut Anda seharusnya mereka beli. Mulailah dengan jumlah yang habis dalam hitungan hari, bukan bulan.

Menitipkan barang pada kios yang sudah ada juga cara yang baik untuk memulai tanpa menyewa tempat. Yang perlu disepakati sejak awal hanya dua: berapa bagian pemilik kios, dan siapa menanggung barang yang tidak laku.

3. Empat Aturan supaya Kuliah Tidak Terbengkalai

Bagian ini penting, sebab tidak sedikit mahasiswa yang usahanya berjalan tetapi kuliahnya berhenti. Keduanya sebenarnya dapat dijaga dengan aturan yang sederhana.

Yang pertama, tetapkan batas jam. Misalnya tidak lebih dari dua jam sehari dan tidak pada jam kuliah. Usaha yang menuntut lebih dari itu bukan usaha percobaan lagi, dan sebaiknya ditunda sampai wisuda.

Yang kedua, tetapkan batas uang. Tentukan sejak awal jumlah yang sanggup Anda kehilangan seluruhnya, dan jangan sekali pun menambahnya dengan pinjaman.

Yang ketiga, tetapkan batas waktu percobaan, misalnya tiga bulan, lalu nilai hasilnya dengan angka: berapa yang masuk, berapa yang keluar, berapa jam yang terpakai.

Yang keempat, tetapkan tanda berhenti sejak sebelum memulai. Misalnya: bila selama tiga bulan tidak ada pembeli yang kembali untuk kedua kalinya, percobaan dihentikan. Menetapkan tanda berhenti sejak awal lebih mudah daripada memutuskannya kelak ketika perasaan sudah terlibat.

4. Yang Anda Cari dari Percobaan Itu

Perhatikan baik-baik: hasil yang dicari dari usaha percobaan bukanlah keuntungan.

Yang dicari adalah jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang tidak dapat dijawab di ruang kelas. Adakah orang yang benar-benar bersedia membayar? Berapa lama waktu yang terpakai? Bagian mana yang paling melelahkan? Berapa harga pokok sebenarnya sesudah semua kelalaian dihitung? Pertanyaan yang paling jujur: apakah saya menikmati pekerjaan ini ketika sedang tidak bersemangat?

Keuntungan pada tahap ini hanyalah tanda tambahan. Yang lebih berharga adalah catatan tentang kesalahan sendiri, sebab kesalahan yang dibuat dengan lima ratus ribu rupiah akan menyelamatkan Anda ketika kelak bermain dengan lima puluh juta.

5. Yang Menahan Orang Memulai

Sesudah semua aturan itu jelas, kebanyakan mahasiswa tetap tidak memulai. Sebab itu bagian ini perlu ditulis, dan saya menulisnya tanpa menyalahkan siapa pun.

Penahan pertama adalah kebiasaan menunggu. Menunggu modal, menunggu bantuan, menunggu waktu yang tepat, menunggu orang lain membuka jalan lebih dahulu. Kebiasaan itu tidak muncul dari kemalasan; ia tumbuh dari kenyataan bahwa selama ini banyak hal memang datang dalam bentuk pemberian. Persoalannya, harapan yang disusun menurut pola pemberian akan runtuh ketika pemberian itu berhenti, dan pemberian selalu berhenti.

Penahan kedua adalah gengsi. Seorang mahasiswa merasa berjualan pinang atau mengantar barang tidak sesuai dengan statusnya. Padahal pendidikan seharusnya membuat seseorang lebih mampu bekerja, bukan lebih malu bekerja.

Penahan ketiga adalah pola belanja. Setiap uang yang masuk langsung berubah menjadi konsumsi, sehingga tidak pernah ada sisa yang menjadi modal percobaan. Bab sebelumnya sudah menunjukkan jalan keluarnya: sisihkan pada hari uang diterima, bukan dari sisa pada akhir bulan.

Dan penahan keempat, yang paling jujur: takut gagal di depan orang banyak. Justru untuk itulah usaha percobaan dijalankan dalam ukuran sekecil ini. Gagal dengan lima ratus ribu rupiah pada semester empat hampir tidak ada yang memerhatikan; gagal dengan lima puluh juta pada usia tiga puluh tahun akan diingat orang bertahun-tahun.

CONTOH DARI LAPANGAN:
Tiga Percobaan dalam Empat Semester

Yang berikut ini bukan kisah satu orang, melainkan gabungan dari beberapa kejadian yang lazim ditemui.

Seorang mahasiswa semester tiga di Nabire memulai percobaan pertamanya dengan modal Rp400.000: menjual pulsa dan paket data kepada penghuni tempat kosnya. Sesudah dua bulan ia berhenti. Alasannya ia catat: keuntungan per transaksi terlalu tipis, dan hampir semua pembeli meminta utang karena merasa sudah kenal sebagai tetangga sekamar.

Percobaan kedua, semester empat, modal Rp600.000: menjual sarapan pagi tiga kali seminggu. Berjalan lima bulan dan menghasilkan sekitar Rp300.000 sebulan. Ia berhenti bukan karena rugi, tetapi karena jam masaknya bertabrakan dengan kuliah pagi pada semester berikutnya.

Percobaan ketiga, semester enam: jasa menata pembukuan untuk kios. Modal hampir nol, hanya buku dan waktu. Empat kios membayar antara Rp250.000 dan Rp400.000 sebulan.

Yang ia bawa keluar dari kampus bukan hanya penghasilan dari percobaan ketiga. Ia membawa tiga catatan kegagalan yang ia pahami sebabnya, dan itulah yang membuat usaha pertamanya sesudah wisuda tidak mengulang kesalahan yang sama.

Sumber: Gabungan dari beberapa kejadian nyata, disusun untuk keperluan pembelajaran.

E. HASILNYA

Pada akhirnya Anda memperoleh jawaban yang tidak dapat diberikan ruang kelas mana pun: adakah orang yang benar-benar bersedia membayar. Dan kesalahan yang Anda buat dengan lima ratus ribu rupiah akan menyelamatkan Anda ketika kelak bermain dengan lima puluh juta.

Jangan menunggu merasa siap. Kesiapan tidak datang sebelum percobaan pertama; ia lahir darinya.

Yang belum akan berubah: percobaan ini mungkin gagal, dan memang kebanyakan percobaan pertama gagal. Yang penting bukan berhasilnya, melainkan bahwa gagalnya terjadi sekarang, dengan uang kecil, ketika Anda belum menanggung siapa pun.

LANGKAH PRAKTIS

1. Tetapkan jumlah uang yang sanggup Anda kehilangan seluruhnya, lalu jangan lampaui.
2. Pilih satu bentuk usaha jasa atau titipan yang dapat dimulai minggu ini.
3. Tetapkan batas jam, batas waktu percobaan, dan tanda berhenti sebelum memulai.
4. Jumlah uang yang sanggup hilang sudah ditetapkan tertulis sebelum memulai.
5. Tidak lebih dari dua jam sehari, dan tidak pada jam kuliah.
6. Setiap uang masuk dan keluar dicatat pada hari yang sama selama tiga bulan.
7. Pada akhir bulan ketiga, hasilnya dinilai dengan angka: berapa masuk, berapa keluar, berapa jam terpakai.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Usaha percobaan dijalankan untuk belajar, bukan untuk mencari keuntungan besar.
2. Masa kuliah adalah saat termurah untuk gagal.
3. Bentuk yang paling masuk akal bagi mahasiswa adalah jasa, dagang kecil berputar cepat, atau titipan pada kios yang sudah ada.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Keterampilan apa yang Anda miliki hari ini yang sudah dapat dijual minggu depan?
2. Berapa jumlah uang yang sanggup Anda kehilangan seluruhnya tanpa mengubah jalan hidup Anda?
3. Apa tanda berhenti yang akan Anda tetapkan bagi percobaan Anda?
4. Menurut Anda, mengapa banyak usaha mahasiswa berhenti pada bulan kedua?

BAGIAN DUA

YANG DIKERJAKAN SESUDAH MENJADI SARJANA

Inilah bagian yang dikerjakan sesudah wisuda. Dua puluh satu pekerjaan yang disusun menurut urutan sebenarnya, sejak hari sesudah wisuda sampai usaha berjalan, bertahan, dan dinilai. Lima langkahnya sama dengan bagian pertama. Bekal yang dikumpulkan pada Bagian Satu dipakai di sini satu per satu: rencana, mata yang melihat peluang, hitungan, catatan uang, nama baik, dan jaringan. Bagi yang belum mengumpulkannya, bagian ini tetap dapat dikerjakan, hanya jalannya lebih panjang.

BAB TIGA BELAS

MEMUTUSKAN JALAN: BEKERJA DAHULU ATAU BERUSAHA DAHULU

"Yang keliru bukan bekerja dahulu, dan bukan pula langsung berusaha, melainkan memilih tanpa menetapkan batas waktunya."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Dalam keadaan yang wajar, sesudah wisuda seorang sarjana memutuskan jalannya dengan sadar: bekerja dahulu untuk mengumpulkan modal dan pengalaman, atau langsung berusaha karena bekalnya sudah cukup.

B. KENYATAANNYA

Di lapangan, sebagian besar tidak memutuskan apa-apa. Mereka melamar ke mana-mana sambil menunggu, dan tahun berjalan tanpa arah. Sebagian menunggu penerimaan aparatur sipil negara bertahun-tahun; sebagian lagi membuka usaha dengan tergesa karena malu belum bekerja.

Keputusan ini jarang diambil sendirian, dan di situlah beratnya.

Di kebanyakan keluarga kita, sarjana diharapkan menjadi pegawai. Orang tua sudah menjual hasil kebun bertahun-tahun untuk membiayai kuliah, dan bagi mereka pegawai negeri adalah bukti bahwa pengorbanan itu tidak sia-sia. Ketika Anda mengatakan hendak berdagang, sebagian keluarga akan bertanya untuk apa kuliah kalau ujungnya jualan. Pertanyaan itu tidak pantas dijawab dengan kesal, sebab di baliknya ada kecemasan yang wajar.

Yang menolong dalam percakapan semacam ini bukan pembelaan, tetapi angka dan batas waktu. Sampaikan berapa yang sudah Anda kumpulkan, apa yang sudah Anda uji, berapa pembeli yang sudah membayar, dan berapa lama Anda memberi waktu bagi diri sendiri sebelum meninjau kembali. Rencana yang mempunyai angka lebih menenangkan orang tua daripada semangat yang tidak berbatas.

Hambatan kedua, gengsi kampung. Berdagang kecil sering dipandang rendah bagi seorang sarjana, dan pandangan itu terasa berat pada bulan-bulan pertama ketika hasilnya belum kelihatan. Yang benar-benar menolong hanya satu: hasil. Bertahanlah sampai ada yang dapat ditunjukkan.

Dan bila akhirnya Anda memilih bekerja dahulu, jangan menjadikannya alasan untuk menunda selamanya. Tulis tanggalnya.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Keadaannya sama di seluruh Indonesia: jumlah pelamar aparatur sipil negara jauh melampaui jumlah yang diterima, dan seleksinya berlangsung menurut jadwal yang tidak dapat diatur siapa pun. Di banyak negara lain pun jalur pegawai negeri menyempit, dan lulusan muda diarahkan menempuh gabungan bekerja, magang berbayar, dan merintis usaha kecil. Di Tanah Papua, lowongan formal lebih sempit lagi karena jumlah usaha besar memang sedikit.

Di banyak negara, sebagian besar lapangan kerja diciptakan oleh usaha kecil dan menengah, bukan oleh kantor pemerintah. Bila kita ingin lapangan kerja bertambah di daerah ini, sebagiannya harus datang dari orang-orang yang hari ini sedang membaca buku ini.

C. SEBABNYA

Penyebabnya berlapis. Yang pertama, biaya kuliah di daerah kita jarang ditanggung satu orang; ia dikumpulkan dari kebun, dari saudara, dan kadang dari kampung. Karena ditanggung bersama, hasilnya pun dianggap milik bersama, sehingga pilihan yang tampak pribadi sebenarnya menyangkut banyak orang.

Sebab kedua, pasar kerja formal di daerah kita memang sempit dan jadwal penerimaannya tidak dapat diatur siapa pun. Menunggu menjadi pilihan yang masuk akal secara perorangan, meskipun merugikan bila dijalani tanpa batas waktu.

Sebab ketiga, memutuskan berarti melepaskan salah satu kemungkinan, dan melepaskan terasa seperti kehilangan. Jadi banyak orang memilih menggantung keduanya, melamar sambil setengah berdagang, dan akhirnya tidak sungguh-sungguh pada keduanya.

D. YANG DIKERJAKAN

Sebelum memilih, ingat kembali pendirian yang dinyatakan pada pendahuluan: seorang sarjana di tanah ini tidak cukup hanya mencari pekerjaan, ia perlu sanggup menciptakannya. Keputusan pada bab inilah yang pertama kali menguji pendirian itu, bukan sebagai gagasan, melainkan sebagai pilihan yang harus Anda ambil dengan tanggal.

Inilah yang dapat dikerjakan: periksa tiga hal pada diri sendiri: modal, keterampilan menjalankan, dan jaringan. Lalu pilih satu dari tiga jalan: bekerja dahulu dengan batas waktu dan jumlah yang disisihkan setiap bulan, langsung berusaha bila sekurang-kurangnya tiga syarat terpenuhi, atau bekerja sambil merintis. Tuliskan pilihan itu beserta tanggal peninjauannya.

Saya tidak akan menyuruh Anda memilih salah satu, sebab saya melihat orang berhasil pada kedua jalan itu. Yang saya lihat selalu merugikan hanyalah satu: menjalani keduanya setengah-setengah tanpa batas waktu.

1. Tiga Hal yang Belum Dimiliki Hampir Semua Sarjana Baru

Untuk memilih dengan alasan, periksalah lebih dahulu tiga hal berikut pada diri sendiri.

Pertama, modal uang. Bukan sekadar modal untuk membeli barang, melainkan juga uang untuk menghidupi diri selama usaha belum menghasilkan. Sebagian besar usaha kecil baru menutup biaya hidup pemiliknya sesudah beberapa bulan, dan bulan-bulan itu harus dibiayai dari suatu tempat.

Kedua, keterampilan menjalankan. Mengetahui teori pemasaran tidak sama dengan pernah menawarkan barang kepada orang asing dan ditolak sepuluh kali berturut-turut.

Ketiga, jaringan pemasok dan pembeli. Ini yang paling sering diremehkan. Seorang pedagang lama memperoleh harga lebih murah bukan karena lebih pintar, melainkan karena sudah dikenal pemasoknya bertahun-tahun.

2. Kapan Sebaiknya Bekerja Dahulu

Bekerja dahulu masuk akal bila ketiga hal tadi belum Anda miliki, dan terutama apabila Anda dapat memperoleh pekerjaan yang sejalan dengan usaha yang kelak hendak dibangun.

Bekerja pada bidang yang sejalan berarti Anda dibayar untuk mempelajari hal yang nanti Anda perlukan. Calon pengusaha toko sebaiknya pernah bekerja di toko. Calon pengusaha perikanan sebaiknya pernah bekerja pada usaha perikanan, meskipun sebagai pencatat. Yang Anda kumpulkan bukan hanya gaji. Anda juga mengumpulkan pengetahuan tentang pemasok, harga, musim, dan kesalahan yang lazim terjadi.

Bila menempuh jalan ini, tetapkan sejak awal dua hal: berapa lama, dan berapa yang disisihkan. Misalnya dua tahun, dengan menyisihkan sekitar seperlima gaji setiap bulan. Tanpa dua angka itu, bekerja dahulu berubah menjadi bekerja selamanya, dan usaha yang direncanakan tidak pernah dimulai.

3. Kapan Sebaiknya Langsung Berusaha

Langsung berusaha masuk akal bila Anda sudah memiliki pelanggan pertama sejak masa kuliah, sudah pernah menjalankan usaha percobaan dan mengetahui angkanya, biaya hidup Anda masih ditanggung keluarga untuk beberapa bulan, dan usaha yang hendak dijalankan tidak menuntut modal besar.

Empat syarat itu jarang terpenuhi seluruhnya. Bila tiga di antaranya terpenuhi, jalan ini masuk akal. Bila hanya satu, sebaiknya ditunda.

Ada pula keadaan yang membuat jalan ini hampir wajib ditempuh: ketika lapangan kerja di daerah Anda memang sempit. Menunggu lowongan yang tidak pernah terbuka bukanlah kehati-hatian, melainkan penundaan.

4. Jalan Ketiga yang Jarang Dibicarakan

Ada jalan ketiga yang di daerah kita paling banyak ditempuh orang, tetapi jarang disebut dalam nasihat mana pun: bekerja sambil merintis.

Bekerja pada pagi sampai sore, merintis usaha pada sore dan hari libur, dengan istri, suami, saudara, atau teman yang menjaga usaha ketika Anda bekerja. Cara ini lebih lambat, tetapi jauh lebih

aman, sebab biaya hidup ditanggung gaji sementara usaha diberi waktu tumbuh.

Syaratnya satu: usaha itu tetap harus dicatat dan dihitung secara terpisah, jangan sampai hanya menjadi tempat menghabiskan gaji.

5. Menunggu Lowongan yang Belum Tentu Terbuka

Ada satu keadaan yang perlu disebut terang-terangan, sebab banyak sarjana kehilangan tahun-tahun terbaiknya di dalamnya.

Pada Februari 2026, jumlah penganggur berpendidikan diploma empat sampai doktor di Indonesia tercatat 1.033.737 orang, dan tingkat pengangguran lulusan perguruan tinggi 6,13 persen, di atas tingkat pengangguran nasional yang 4,68 persen. Di daerah kita, lowongan formal lebih sempit lagi, dan penerimaan aparatur sipil negara berlangsung menurut jadwal yang tidak dapat kita atur.

Menunggu bukanlah kesalahan; menunggu tanpa batas waktu itulah kesalahannya. Bila Anda memilih menanti seleksi, tetapkan berapa kali percobaan dan berapa lama, lalu tetapkan pula apa yang Anda kerjakan sementara menanti. Waktu menunggu yang diisi dengan magang, jasa kecil, atau usaha percobaan tetap menghasilkan bekal; waktu menunggu yang diisi dengan menunggu tidak menghasilkan apa pun.

6. Menghitung Kedua Jalan Itu

Supaya keputusan ini tidak berhenti pada perasaan, hitunglah kedua jalan itu dengan angka kasar.

Jalan pertama, bekerja dahulu. Andaikan penghasilan bersih Rp3.500.000 sebulan dan Anda sanggup menyisihkan Rp700.000, maka dalam tiga tahun terkumpul Rp25.200.000, cukup untuk memulai usaha yang lumayan, dan selama tiga tahun itu Anda memperoleh pengalaman serta jaringan.

Jalan kedua, langsung berusaha. Andaikan usaha Anda pada tahun pertama hanya menghasilkan Rp800.000 sebulan, tahun kedua Rp1.500.000, dan tahun ketiga Rp2.500.000. Dalam tiga tahun itu penghasilan Anda jauh lebih kecil, tetapi pada akhir tahun ketiga Anda memiliki usaha yang berjalan, pembeli tetap, dan pengalaman yang tidak dapat dibeli.

Perhatikan bahwa kedua jalan itu sama-sama masuk akal, dan keduanya menuntut ketekunan yang sama. Yang keliru hanyalah jalan ketiga: menunggu tanpa menyisihkan dan tanpa memulai apa

pun, sehingga pada akhir tahun ketiga tidak ada tabungan dan tidak ada usaha.

E. HASILNYA

Hasilnya, waktu Anda berjalan menurut rencana, bukan menurut kebetulan. Ketika keluarga bertanya, yang Anda sampaikan bukan semangat, tetapi angka dan tanggal.

Apa pun yang Anda pilih, pilihlah dengan sadar dan tuliskan tanggalnya. Hidup yang dijalani menurut rencana sendiri terasa jauh berbeda dari hidup yang dijalani menurut kebetulan.

Yang belum akan berubah: keputusan ini tidak membuka lowongan yang tidak ada, dan tidak menghilangkan kecemasan orang tua dalam semalam. Perubahannya: waktu Anda berjalan menurut rencana sendiri, dan setiap bulan yang lewat menghasilkan sesuatu, bukan hanya berlalu.

LANGKAH PRAKTIS

1. Periksa ketiga hal itu pada diri sendiri: modal, keterampilan menjalankan, dan jaringan.
2. Bila memilih langsung berusaha, pastikan sekurang-kurangnya tiga dari empat syarat terpenuhi.
3. Pilihan jalan sudah tertulis beserta alasannya dalam tujuh hari sesudah wisuda.
4. Batas waktunya ditetapkan dengan tanggal, bukan dengan kata nanti.
5. Bila memilih bekerja dahulu, jumlah yang disisihkan setiap bulan sudah ditetapkan dan dijalankan.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Bekerja dahulu dan langsung berusaha sama-sama sah; yang keliru hanyalah memilih tanpa alasan.
2. Tiga hal yang biasanya belum dimiliki sarjana baru: modal, keterampilan menjalankan, dan jaringan.
3. Bekerja dahulu berguna bila bidangnya sejalan, dan harus disertai batas waktu dan jumlah yang disisihkan.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Dari tiga hal tadi, mana yang paling belum Anda miliki hari ini?
2. Bila memilih bekerja dahulu, pekerjaan seperti apa yang sejalan dengan usaha yang Anda rencanakan?
3. Berapa bulan biaya hidup Anda masih dapat ditanggung tanpa penghasilan dari usaha?
4. Apa risiko terbesar dari jalan bekerja sambil merintis, dan bagaimana menjaganya?

BAB EMPAT BELAS

MEMILIH SATU USAHA DARI SEKIAN PELUANG

"Sepuluh gagasan yang disimpan tidak pernah mengalahkan satu gagasan yang dikerjakan sampai selesai."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Menurut yang seharusnya, sesudah melihat banyak peluang, seseorang memilih satu yang paling mungkin ia jalankan sampai selesai, lalu mengerjakannya sungguh-sungguh.

B. KENYATAANNYA

Yang terjadi justru sebaliknya: Orang yang melihat sepuluh peluang sering berakhir tidak mengerjakan satu pun. Yang lain memilih yang sedang ramai, ketika kios pulsa ramai semua membuka kios pulsa, lalu bertemu pasar yang sudah sesak enam bulan kemudian.

Pada tahap ini tekanan datang dari luar, bukan dari dalam.

Ketika satu jenis usaha sedang ramai di daerah Anda, orang-orang terdekat akan menyarankan hal yang sama. Semua menyarankan buka kios pulsa ketika kios pulsa sedang ramai, semua menyarankan jual bakso ketika bakso sedang laku. Nasihat itu tulus, tetapi ia menunjuk ke masa lalu: yang ramai hari ini adalah yang sudah penuh besok.

Tekanan kedua datang dari peluang besar yang ditawarkan orang. Ada yang mengajak masuk proyek, ada yang menawarkan barang dalam jumlah besar dengan janji untung berlipat, ada pula yang menjanjikan sambungan ke pejabat. Bagi sarjana baru, tawaran semacam ini terdengar seperti pintu yang terbuka. Jalankan tawaran itu lewat empat saringan yang diuraikan di bawah, dan tambahkan

satu pertanyaan: mengapa peluang sebesar ini ditawarkan kepada saya yang belum berpengalaman?

Dan tekanan ketiga, yang paling halus: keinginan menyenangkan orang tua dengan memilih usaha yang terdengar terhormat, meskipun pembelinya tidak jelas. Usaha dipilih menurut pembelinya, bukan menurut bunyinya.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Ada satu keterangan nasional yang menolong dalam memilih. Pola ini pun bukan hanya pola kita: daerah yang perekonomiannya bertumpu pada satu komoditas tambang, di mana pun di dunia, biasanya menyimpan ruang tumbuh justru di luar komoditas itu, pada perdagangan, jasa, dan pengolahan yang melayani penduduknya sendiri. Meskipun perekonomian Papua Tengah bergantung pada tambang, di luar tambang ekonominya tetap tumbuh, dan yang tumbuh adalah perdagangan, pengangkutan, informasi dan komunikasi, jasa keuangan, pertanian, industri pengolahan, serta penyediaan akomodasi.

Artinya, ruang yang sedang tumbuh berada tepat pada bidang-bidang yang dapat dimasuki dengan modal yang masuk akal. Peluang di sini tidak menuntut penemuan besar; ia menuntut kesediaan mengisi mata rantai yang belum diisi orang.

C. SEBABNYA

Alasannya ada tiga. Memilih menuntut melepaskan, dan melepaskan terasa seperti kehilangan. Ditambah lagi, tidak ada seorang pun yang menuntut Anda menetapkan pilihan pada tanggal tertentu, sehingga menunda tidak menimbulkan akibat apa pun hari ini.

Sebab kedua, di kota kecil orang saling melihat. Ketika satu jenis usaha kelihatan berhasil, dalam beberapa bulan berdirilah usaha serupa di sekelilingnya, sebab itulah satu-satunya bukti keberhasilan yang dapat dilihat orang.

Sebab ketiga, memilih menuntut kesediaan menanggung akibat pilihan sendiri. Selama gagasan masih banyak dan belum dipilih, belum ada yang dapat disalahkan bila tidak berjalan, dan kenyamanan itulah yang menahan banyak orang di tahap mengumpulkan gagasan.

D. YANG DIKERJAKAN

Kerjakan begini: jalankan setiap peluang melalui empat saringan berurutan, adakah pembelinya yang dapat Anda sebutkan namanya, sanggupkah dikerjakan dengan kemampuan sekarang, terjangkaukah modalnya, dan sanggupkah Anda mengerjakannya pada hari ketika sedang tidak bersemangat. Sesudah tersisa dua atau tiga, tawarkan kepada lima orang dan hitung berapa yang bertanya harga.

1. Empat Saringan

Ambil daftar peluang yang sudah Anda kumpulkan, lalu jalankan melalui empat saringan berikut secara berurutan. Yang gugur pada saringan pertama tidak perlu diuji pada saringan berikutnya.

Saringan pertama: adakah pembelinya di dekat Anda hari ini? Bukan pembeli yang mungkin ada suatu hari nanti, tetapi orang yang namanya dapat Anda sebutkan. Peluang yang pembelinya masih berupa bayangan sebaiknya ditunda.

Saringan kedua: sanggupkah Anda mengerjakannya dengan kemampuan yang dimiliki sekarang, atau dengan kemampuan yang dapat dipelajari dalam tiga bulan? Usaha yang menuntut keahlian yang belum ada dan tidak jelas cara memperolehnya adalah rencana, bukan peluang.

Saringan ketiga: apakah modalnya berada dalam jangkauan Anda, termasuk cadangan untuk beberapa bulan pertama? Peluang yang menuntut modal sepuluh kali lipat dari yang Anda punya bukan peluang bagi Anda pada hari ini, meskipun ia peluang bagi orang lain.

Saringan keempat: sanggupkah Anda mengerjakannya pada hari ketika sedang tidak bersemangat? Ini saringan yang paling jarang dipakai dan paling menentukan. Setiap usaha mempunyai bagian yang membosankan dan berulang. Bila membayangkan bagian itu saja Anda sudah lelah, usaha itu tidak akan bertahan sampai tahun kedua.

2. Dua Kekeliruan yang Lazim

Kekeliruan pertama adalah memilih menurut apa yang sedang ramai. Ketika satu jenis usaha kelihatan menguntungkan, dalam beberapa bulan orang berbondong-bondong masuk, harga jatuh,

dan yang bertahan hanya yang lebih dahulu mempunyai pelanggan tetap. Ramai hari ini biasanya berarti sesak enam bulan lagi.

Kekeliruan kedua adalah memilih menurut besarnya keuntungan yang dibayangkan, bukan menurut kepastian pembelinya. Usaha dengan keuntungan kecil yang pembelinya jelas lebih baik daripada usaha dengan keuntungan besar yang pembelinya belum ada.

3. Menguji Pilihan dengan Hitungan Kasar

Sebelum menetapkan pilihan, jalankan satu hitungan kasar di atas kertas. Tidak perlu tepat; yang dicari hanya apakah rencana itu masuk akal atau tidak.

Tiga angka saja. Pertama, perkiraan harga pokok satu satuan barang atau satu kali jasa. Kedua, harga jual yang menurut Anda sanggup dibayar orang di daerah Anda. Ketiga, perkiraan biaya tetap sebulan, sewa, listrik, angkut, atau kuota.

Lalu hitung titik impasnya: biaya tetap dibagi selisih harga jual dan harga pokok. Bandingkan angka itu dengan jumlah pembeli yang benar-benar ada di sekitar Anda.

Contohnya: bila titik impas menuntut seratus pembeli sehari sedangkan yang lewat di depan tempat Anda hanya tiga puluh orang, pilihan itu gugur sebelum satu rupiah pun dikeluarkan. Dan itu penghematan, bukan kegagalan.

Hitungan kasar ini menggugurkan kebanyakan gagasan dalam sepuluh menit. Yang lolos barulah pantas diuji kepada orang.

4. Menguji Pilihan Sebelum Menetapkannya

Sesudah tersisa dua atau tiga peluang, jangan langsung memilih dengan perasaan. Ujilah dengan cara yang paling murah: tawarkan kepada lima orang yang tidak wajib membeli, lalu perhatikan bukan pujiannya. Apakah ada yang bertanya berapa harganya dan kapan bisa diambil.

Pertanyaan tentang harga dan waktu adalah tanda paling awal bahwa seseorang benar-benar berniat membeli. Pujian tidak menanggung risiko apa pun; pertanyaan tentang harga menanggung sedikit.

Dan bila dari lima orang tidak seorang pun bertanya demikian, jangan menyimpulkan bahwa mereka tidak mengerti. Lebih sering,

itu tanda bahwa gagasan Andalah yang belum menjawab kebutuhan mereka.

5. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Mulai bab ini sampai bab terakhir, buku ini mengikuti satu usaha yang sama supaya Anda melihat bagaimana keputusan pada satu tahap menentukan angka pada tahap berikutnya. Contoh ini disusun untuk keperluan pembelajaran, tetapi seluruh angkanya masuk akal untuk daerah-daerah kita.

Seorang sarjana di Nabire memilih usaha kopi bubuk. Ia menjalankannya lewat empat saringan. Pembelinya ada dan dapat disebutkan namanya: tiga kantor dinas yang menyediakan kopi untuk rapat, dua rumah makan, dan belasan kenalan yang selama ini membeli kopi kemasan dari luar. Kemampuannya ada, sebab keluarganya berkebun kopi di Dogiyai dan ia sendiri sudah belajar menyangrai. Modalnya terjangkau, sebab ia dapat mulai dari sepuluh kilogram biji. Bagian yang membosankan, menyangrai, menggiling, menimbang, menempel label setiap minggu, sanggup ia kerjakan berulang.

Sekarang angkanya diikuti satu per satu.

6. Jalan Lain: Menjadi Agen atau Mitra Merek

Bab ini mengandaikan Anda menyusun usaha sendiri dari awal. Padahal ada jalan lain yang lebih ringan dan sering terlewat: menjadi agen, pemegang keagenan, atau mitra sebuah merek yang sudah punya nama.

Bentuknya bermacam-macam. Menjadi agen resmi satu jenis barang untuk satu distrik atau kabupaten. Menjadi penyalur barang pabrik yang selama ini hanya sampai di kota kabupaten. Atau mengambil *kemitraan merek* makanan dan minuman yang sudah dikenal, dengan biaya kemitraan yang dibayar di muka.

Keuntungannya jelas. Barangnya sudah dikenal sehingga Anda tidak perlu membangun kepercayaan dari nol. Cara kerjanya sudah teruji. Dan sebagian pemberi keagenan menyediakan pelatihan serta tempo pembayaran.

Kerugiannya juga harus dihitung. Keuntungan per satuan biasanya lebih kecil, aturannya ditentukan pihak lain, dan bila kemitraan itu berakhir, yang tersisa bagi Anda hanyalah pengalaman, sebab namanya bukan nama Anda.

Bagi sarjana yang baru mulai, jalan ini masuk akal sebagai tahap belajar: dua atau tiga tahun menjadi agen, mengumpulkan modal dan pengetahuan pasar, lalu membangun usaha bernama sendiri di atas jaringan pembeli yang sudah terbentuk. Yang keliru hanyalah berhenti di situ selamanya sambil menyangka usaha itu milik sendiri.

E. HASILNYA

Bila itu dikerjakan, Anda berhenti mengumpulkan gagasan dan mulai mengerjakan satu, yang dipilih bukan karena paling menggiurkan, melainkan karena paling mungkin bertahan di tangan Anda.

Dan bila pilihan pertama ternyata keliru, Anda masih dapat memilih lagi. Yang tidak dapat diperbaiki hanyalah tahun-tahun yang habis tanpa satu pilihan pun dikerjakan.

Yang belum akan berubah: memilih tidak menjamin pilihan itu benar. Sebagian pilihan akan terbukti keliru sesudah beberapa bulan, dan itu wajar. Yang dijamin hanyalah bahwa Anda mengerjakan satu hal sampai dapat dinilai, bukan sepuluh hal yang tidak satu pun selesai.

LANGKAH PRAKTIS

1. Bayangkan bagian yang paling membosankan dari usaha itu, lalu tanyakan apakah Anda sanggup mengerjakannya berulang-ulang.
2. Sekurang-kurangnya lima peluang sudah dijalankan melalui empat saringan secara tertulis.
3. Untuk peluang yang lolos, tiga nama calon pembeli sudah dapat disebutkan.
4. Kemungkinan menjadi agen atau mitra merek sudah ikut ditimbang, bukan hanya usaha yang dibangun dari nol.
5. Lima orang yang tidak wajib membeli sudah ditawari, dan jumlah yang bertanya harga sudah dicatat.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Melihat banyak peluang tidak berguna bila tidak ada satu pun yang dipilih dan dikerjakan.
2. Empat saringan: pembeli yang nyata, kemampuan yang ada, modal yang terjangkau, dan kesanggupan pada hari yang tidak bersemangat.
3. Memilih menurut apa yang sedang ramai biasanya berakhir pada pasar yang sesak.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Jalankan tiga peluang yang Anda minati melalui empat saringan itu, lalu catat yang gugur dan mengapa.
2. Apa bagian paling membosankan dari usaha yang Anda pilih? Sanggupkah Anda mengerjakannya tiap hari?
3. Sebutkan satu jenis usaha yang di daerah Anda sedang ramai dimasuki orang. Apa yang akan terjadi dalam enam bulan?
4. Mengapa pujian bukan tanda bahwa sebuah gagasan layak dijalankan?
5. Untuk usaha yang Anda pilih, lebih masuk akal membangun sendiri dari awal atau menjadi agen lebih dahulu? Sebutkan alasannya dengan angka.

BAB LIMA BELAS

MEMUTUSKAN DI MANA USAHA AKAN BERDIRI

"Usaha yang tepat di tempat yang salah akan kelihatan seperti usaha yang salah. Padahal yang keliru hanya letaknya."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Seharusnya, tempat usaha dipilih dengan sengaja: di mana pembelinya berada, di mana barangnya paling murah diperoleh, di mana urusan tanahnya paling jelas, dan di mana Anda sendiri sanggup bertahan bertahun-tahun.

B. KENYATAANNYA

Di daerah kita, nyaris tidak ada sarjana baru yang memutuskan hal ini. Tempat usaha ditentukan oleh keadaan: pulang ke kampung karena orang tua meminta, tinggal di kota kabupaten karena sudah telanjur mengontrak di situ, atau merantau karena teman mengajak.

Akibatnya bermacam-macam dan semuanya nyata. Ada yang membuka usaha jasa yang bagus di kampung yang penduduknya tiga ratus jiwa, lalu heran mengapa pembelinya sedikit. Ada yang berdagang di kota besar dengan harga beli yang sama dengan pedagang lama, tetapi tanpa jaringan pemasok, lalu kalah pada bulan keempat. Ada pula yang membuka usaha di tanah keluarga di kampung, tetapi seluruh pembelinya berada tiga jam perjalanan dari situ.

Dan ada satu bentuk yang paling sering: usaha dibuka di kota, sementara keluarga tetap tinggal di kampung, sehingga setiap bulan penghasilan usaha habis untuk dua rumah tangga sekaligus.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Persoalan tempat bukan hal kecil dan bukan pula khas Papua. Di seluruh dunia, letak adalah salah satu penentu utama berhasil atau tidaknya usaha kecil, khususnya usaha dagang dan jasa yang pembelinya harus datang.

Yang membuatnya lebih berat di Tanah Papua adalah jarak dan biaya angkut. Perbedaan harga antara kota pelabuhan seperti Sorong, Jayapura, atau Biak, kota kabupaten seperti Nabire atau Timika, dan kampung di pedalaman yang jauh dari ibu kota kabupaten lebih besar daripada di daerah lain di Indonesia, dan perbedaan itu langsung menentukan harga pokok Anda.

C. SEBABNYA

Sebab pertama, keputusan tempat bercampur dengan urusan keluarga dan adat. Pulang ke kampung bukan sekadar pilihan usaha; ia juga pemenuhan harapan orang tua dan tanggung jawab terhadap marga. Menolaknya menuntut penjelasan yang tidak mudah.

Sebab kedua datang dari lingkungan sekitar. Sebagian besar kesempatan, izin, pembiayaan, dan pembeli lembaga berada di kota kabupaten, sedangkan sebagian besar tanah, bahan baku, dan dukungan keluarga berada di kampung. Keduanya jarang berada di satu tempat.

Sebab ketiga, orang menganggap tempat sebagai keadaan yang sudah ada, bukan sebagai keputusan yang harus diambil. Padahal ia dapat dipilih, dan dapat diubah sebelum modal dikeluarkan.

D. YANG DIKERJAKAN

Mulailah dari sini: perlakukan tempat sebagai keputusan tersendiri, dan ambil sebelum satu rupiah pun dibelanjakan.

Selama bertahun-tahun bekerja di pemerintahan daerah, saya sering melihat usaha yang baik berdiri di tempat yang salah, lalu disimpulkan orang sebagai usaha yang salah. Itulah sebabnya bab ini saya tulis tersendiri.

1. Menimbang Tiga Pilihan dengan Jujur

Kampung asal. Kelebihannya: tanah tersedia tanpa sewa, bahan baku dekat, tenaga keluarga dapat diandalkan, dan hidup lebih

murah. Kekurangannya: jumlah pembeli sedikit dan uang tunai jarang berputar, sehingga usaha yang menuntut penjualan harian sulit hidup.

Kota kabupaten. Kelebihannya: pembeli lebih banyak, ada lembaga yang membeli, ada bank dan kantor perizinan, dan barang lebih mudah masuk. Kekurangannya: sewa tempat mahal, persaingan lebih keras, dan Anda masuk sebagai orang baru di jaringan dagang yang sudah lama terbentuk.

Kota besar di luar Papua. Kelebihannya: pasar sangat luas dan harga beli paling murah. Kekurangannya: biaya hidup tinggi, tidak ada dukungan keluarga, dan yang paling menentukan, nama baik Anda tidak berlaku di sana, padahal itulah modal terbesar Anda.

Jawaban terbaik berbeda menurut jenis usahanya. Usaha jasa dan dagang eceran menuntut banyak pembeli, jadi condong ke kota. Usaha pengolahan hasil bumi menuntut dekat bahan baku, jadi condong ke kampung. Sebagian usaha paling baik dijalankan dengan kaki di dua tempat.

2. Menjalankan Usaha dengan Kaki di Dua Tempat

Inilah bentuk yang paling masuk akal bagi banyak sarjana Papua, dan paling jarang dipikirkan.

Bahan baku diambil dari kampung, tempat keluarga tinggal dan tanah tersedia. Pengolahan dan penjualan dikerjakan di kota kabupaten, tempat pembeli dan pengangkutan berada. Satu orang keluarga menjaga bagian kampung, Anda menjaga bagian kota.

Yang berubah begini. Anda memakai kelebihan kedua tempat sekaligus: harga bahan baku kampung dan pasar kota. Tetapi bentuk ini menuntut dua perkara yang tidak boleh diabaikan: kesepakatan yang jelas dengan orang yang menjaga bagian kampung, dan hitungan ongkos angkut yang dimasukkan ke dalam harga pokok sejak awal.

3. Memperhitungkan Pemekaran dan Proyek Besar

Peta ekonomi Tanah Papua sedang berubah cepat, dan perubahan itu menciptakan tempat-tempat yang lima tahun lalu belum ada.

Pemekaran daerah melahirkan provinsi-provinsi baru beserta ibu kotanya. Wamena bagi Papua Pegunungan, Merauke bagi Papua Selatan, Sorong bagi Papua Barat Daya, dan Nabire bagi Papua Tengah. Setiap ibu kota provinsi baru menuntut kantor, perumahan, penginapan, rumah makan, percetakan, angkutan, dan jasa

pemeliharaan, dan seluruhnya dibutuhkan sejak tahun pertama. Bagi pelaku usaha baru, kota yang sedang tumbuh biasanya lebih terbuka daripada kota yang jaringan dagangnya sudah mapan puluhan tahun.

Begitu pula daerah yang dimasuki proyek besar. Peringatan tentang tanah pada keadaan seperti itu dibahas tersendiri pada bab tentang mengurus tempat dan tanah (Bab 19). Ketika satu kawasan menjadi tempat proyek berskala nasional, penduduk bertambah, uang beredar bertambah, dan permintaan atas barang serta jasa harian melonjak.

Tetapi timbanglah dua risikonya dengan jujur. Pertama, kota yang tumbuh karena anggaran dan proyek dapat menyusut ketika anggaran dan proyeknya berhenti; usaha yang seluruh pembelinya berasal dari situ akan ikut berhenti. Kedua, di daerah yang sedang dimasuki proyek besar, urusan tanah menjadi rumit dan harga sewa melonjak lebih cepat daripada kemampuan usaha kecil menanggungnya.

Kaidah yang paling aman: masuklah ke kota yang sedang tumbuh, tetapi bangun usaha yang pembelinya orang biasa: makanan, kebutuhan harian, perbaikan, angkutan, bukan usaha yang seluruhnya bergantung pada satu proyek atau satu kantor.

4. Menguji Tempat Sebelum Menetap

Jangan menyewa tempat untuk setahun sebelum menguji. Ujilah selama satu bulan dengan cara yang paling murah.

Hitung berapa orang yang melewati calon tempat itu pada tiga waktu berbeda, pagi, siang, dan sore, masing-masing selama satu jam. Tanyakan kepada tiga pedagang di sekitarnya sejak kapan mereka berjualan di situ dan bagaimana keadaannya pada bulan sepi. Cari tahu berapa usaha sejenis yang pernah buka lalu tutup di jalan yang sama dalam dua tahun terakhir, dan tanyakan sebabnya.

Jawaban atas pertanyaan ketiga itu sering paling menentukan, dan jarang sekali ditanyakan orang.

5. Membicarakannya dengan Keluarga Sebelum Diputuskan

Bila keputusan Anda berbeda dengan harapan orang tua, bicarakan sebelum dijalankan, bukan sesudah.

Yang menolong bukan pembelaan, tetapi angka dan batas waktu: berapa pembeli yang ada di masing-masing tempat, berapa harga pokoknya, dan berapa lama Anda memberi waktu bagi diri

sendiri sebelum meninjau kembali. Sampaikan pula bagaimana Anda tetap memenuhi tanggung jawab kepada keluarga meskipun tinggal di tempat lain.

Dan bila akhirnya Anda memilih pulang ke kampung meskipun pasarnya kecil, pilihlah jenis usaha yang cocok dengan kampung: pengolahan, penyimpanan, pengumpulan hasil, atau jasa yang melayani kampung sekitarnya, bukan usaha kota yang dipindahkan ke kampung.

6. Bila Hambatan Itu Muncul di Tengah Jalan

Hambatan pertama, tekanan pulang. Ia akan datang berulang kali, terutama pada masa duka dan hari besar. Yang menolong adalah kesepakatan yang jelas sejak awal: berapa kali setahun Anda pulang, dan berapa yang Anda kirim setiap bulan.

Hambatan kedua, biaya dua rumah tangga. Bila Anda berusaha di kota sementara keluarga di kampung, hitung kedua-duanya sejak awal dan masukkan ke dalam biaya hidup, bukan ke dalam biaya usaha.

Hambatan ketiga, tempat yang ternyata salah. Itu bukan aib. Bila sesudah enam bulan angka menunjukkan pembeli tidak cukup, pindahkan usaha selagi barangnya masih sedikit dan sewanya belum panjang. Memindahkan usaha kecil lebih murah daripada mempertahankan tempat yang salah.

7. Menghitung Selisih Biaya antara Kampung dan Kota

Keputusan tempat menjadi mudah bila diletakkan dalam angka. Ambil usaha pengolahan hasil kebun.

Di kampung: sewa tempat nol karena memakai rumah keluarga, bahan baku Rp45.000 per kilogram karena langsung dari kebun, tetapi ongkos mengangkut barang jadi ke kota Rp6.000 per kilogram, dan pembeli harian hampir tidak ada.

Di kota kabupaten: sewa tempat kecil Rp700.000 sebulan, bahan baku Rp58.000 per kilogram karena sudah termasuk angkut, tetapi pembeli tersedia setiap hari dan pesanan lembaga dapat dilayani.

Pada penjualan dua puluh kilogram sebulan, selisih bahan baku Rp13.000 per kilogram berarti Rp260.000, jauh lebih kecil daripada sewa Rp700.000; artinya berusaha di kota lebih mahal Rp440.000 sebulan. Sepintas kampung menang.

Tetapi hitungan itu belum lengkap. Bila di kampung hanya laku lima kilogram sebulan sedangkan di kota laku dua puluh kilogram, selisih keuntungannya jauh melampaui Rp440.000 tadi. Sebab itulah tempat dipilih menurut pembelinya lebih dahulu, baru menurut biayanya.

E. HASILNYA

Yang Anda peroleh begini. Anda berhenti menyerahkan keputusan terpenting kepada kebetulan. Tempat dipilih menurut pembeli, bahan baku, dan kesanggupan Anda bertahan, bukan menurut siapa yang paling keras memintanya.

Yang belum akan berubah: tidak ada tempat yang sempurna. Setiap pilihan menuntut pengorbanan, dan sebagian pengorbanan itu menyangkut keluarga. Yang berubah hanyalah Anda mengetahui apa yang Anda korbankan dan untuk apa.

Dan ingatlah, tempat bukan keputusan seumur hidup. Banyak pengusaha yang hari ini besar memulai di satu tempat, gagal, lalu berhasil di tempat lain dengan usaha yang sama.

LANGKAH PRAKTIS

1. Tulis tiga pilihan tempat beserta kelebihan dan kekurangannya masing-masing.
2. Cocokkan jenis usaha Anda dengan tempat: usaha jasa dan eceran condong ke kota, pengolahan hasil condong ke kampung.
3. Hitung jumlah orang yang melewati calon tempat pada tiga waktu yang berbeda, masing-masing satu jam.
4. Tanyakan kepada tiga pedagang di sekitarnya, dan cari tahu berapa usaha sejenis yang tutup di situ dalam dua tahun terakhir.
5. Bila memakai dua tempat, buat kesepakatan tertulis dengan orang yang menjaga bagian kampung.
6. Bicarakan keputusan ini dengan keluarga sebelum modal dikeluarkan, dengan angka dan batas waktu.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Tempat adalah keputusan tersendiri, bukan keadaan yang diterima begitu saja.
2. Usaha jasa dan eceran menuntut pembeli banyak; usaha pengolahan menuntut kedekatan dengan bahan baku.
3. Menjalankan usaha dengan kaki di dua tempat memakai kelebihan kampung dan kota sekaligus, asal kesepakatannya jelas.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Untuk usaha yang Anda rencanakan, tempat mana yang paling masuk akal? Sebutkan alasannya dengan angka.
2. Hitung berapa orang yang melewati satu calon tempat di daerah Anda selama satu jam pada pagi hari.
3. Sebutkan satu usaha di daerah Anda yang tutup karena salah tempat. Apa tandanya yang sudah terlihat sejak awal?
4. Bagaimana Anda menjelaskan kepada orang tua bila memilih tidak pulang ke kampung?

BAB ENAM BELAS

MENGUJI GAGASAN SEBELUM MODAL KELUAR

"Menguji lebih dahulu bukan menunda. Ia cara paling murah untuk mengetahui apakah gagasan itu memang layak dimodali."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Pada keadaan yang sehat, sebelum modal dikeluarkan, sebuah gagasan sudah diuji pada orang yang benar-benar membayar, sehingga yang dipertaruhkan lalu bukan tebakan.

B. KENYATAANNYA

Yang tampak sehari-hari lain: Sebagian besar usaha kecil dimulai terbalik: menyewa tempat, membeli peralatan, memesan papan nama, baru mencari pembeli. Ketika ternyata pembelinya sedikit, modal sudah telanjur berubah menjadi barang yang tidak dapat dikembalikan.

Pengujian ini paling sering gagal bukan karena gagasannya buruk, melainkan karena hasilnya palsu.

Sebabnya begini. Anda menawarkan kepada keluarga dan teman, dan mereka membeli, bukan karena membutuhkan, melainkan karena tidak enak hati. Sepuluh orang membeli, Anda menyimpulkan gagasan itu berhasil, lalu mengeluarkan seluruh modal. Sesudah itu tidak ada lagi yang membeli, sebab lingkaran yang tidak enak hati sudah habis.

Karena itu ujilah kepada orang yang tidak berutang budi apa pun kepada Anda. Bila terpaksa menawarkan kepada kenalan, katakan terus terang: tolong beli hanya kalau memang

membutuhkan, sebab saya sedang menguji. Dan hitung yang membeli untuk kedua kalinya, bukan yang membeli sekali.

Hambatan kedua, malu. Berjualan dalam jumlah kecil di kota tempat semua orang mengenal kita terasa memalukan, apalagi bila baru saja diwisuda. Yang benar-benar menolong adalah mengingat bahwa ini pengujian berjangka, bukan pekerjaan seumur hidup, dan bahwa orang yang menertawakan percobaan kecil biasanya adalah orang yang tidak pernah mencoba apa pun.

Hambatan ketiga, waktu. Pada bulan-bulan itu Anda mungkin masih dikejar urusan wisuda, berkas, atau seleksi kerja. Tetapkan hari tetap dalam seminggu untuk pengujian, dan perlakukan hari itu seperti jadwal kuliah yang tidak boleh dilewatkan.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Cara kerja ini bukan gagasan lokal. Di seluruh dunia, usaha rintisan diajarkan menguji gagasannya dalam bentuk terkecil lebih dahulu, sebelum mengeluarkan modal besar. Istilahnya bermacam-macam, tetapi isinya satu: cari bukti sebelum membelanjakan.

Bagi kita di daerah dengan modal terbatas dan pengangkutan mahal, kaidah itu lebih penting, bukan kurang penting. Modal yang salah belanja di Jakarta masih dapat dijual kembali; di kampung kita, barang yang salah beli akan tinggal di rak sampai rusak.

C. SEBABNYA

Ada beberapa sebab. Memulai dengan lengkap terasa lebih meyakinkan, bagi diri sendiri maupun bagi orang tua yang menanyakan. Menguji dalam ukuran kecil terasa seperti main-main, padahal itulah yang dikerjakan orang yang serius. Ditambah bulan-bulan sesudah wisuda yang penuh urusan lain, sehingga pengujian mudah ditunda.

Yang kedua bersifat kelembagaan. Pembiayaan dan bantuan usaha umumnya menuntut usaha yang sudah berbentuk dan berizin, sehingga orang merasa harus mendirikan seluruhnya lebih dahulu sebelum boleh menguji apa pun.

Sebab ketiga, menguji tidak kelihatan seperti kemajuan. Tempat yang disewa dan papan nama yang terpasang dapat ditunjukkan kepada orang tua dan tetangga; percobaan kecil yang berjalan di dalam tas tidak dapat ditunjukkan kepada siapa pun, sehingga orang memilih pekerjaan yang kelihatan.

D. YANG DIKERJAKAN

Maka begini cara mengerjakannya: bagi seratus hari pertama menjadi tiga. Tiga puluh hari memutuskan dan mengurus berkas dan menemui lima orang; tiga puluh hari menguji tanpa menyewa tempat dan tanpa membeli peralatan; empat puluh hari memulai dengan tertib bila hasilnya baik. Hitung pembeli yang kembali untuk kedua kalinya.

1. Tiga Puluh Hari Pertama: Memutuskan dan Mengurus

Jangan memulai usaha pada minggu pertama. Mulailah dengan memutuskan dan mengurus.

Putuskan jalan yang Anda tempuh: bekerja dahulu, langsung berusaha, atau bekerja sambil merintis, beserta alasan dan batas waktunya. Tuliskan, jangan hanya dipikirkan.

Lalu urus berkas yang akan diperlukan siapa pun yang berusaha: kartu tanda penduduk yang berlaku, kartu keluarga, nomor pokok wajib pajak, dan rekening bank atas nama sendiri yang terpisah dari rekening harian.

Pada bulan ini pula, temui sekurang-kurangnya lima orang: dua pemilik usaha sejenis dengan yang Anda rencanakan, satu pegawai dinas yang mengurus perizinan atau koperasi, satu petugas bank penyalur pembiayaan, dan satu alumni yang sudah menempuh jalan itu. Bawa tiga pertanyaan pada setiap pertemuan.

2. Tiga Puluh Hari Kedua: Menguji, Bukan Membangun

Bulan kedua dipakai untuk menguji gagasan dengan biaya sekecil mungkin.

Jangan menyewa tempat. Jangan memesan papan nama. Jangan membeli peralatan. Kerjakan bentuk terkecil dari gagasan Anda dan tawarkan kepada orang yang benar-benar tidak wajib membeli, bukan kepada keluarga dan bukan kepada teman dekat, sebab mereka membeli karena tidak enak hati, dan itu bukan bukti.

Hitung tiga angka dari percobaan itu: harga pokok sebenarnya, waktu yang benar-benar terpakai, dan berapa orang yang membeli untuk kedua kalinya. Angka ketiga itu yang paling penting. Pembeli pertama dapat diperoleh dengan bujukan; pembeli kedua hanya diperoleh karena barangnya memang layak.

Pada akhir bulan ini Anda sudah memegang keterangan yang tidak dimiliki kebanyakan orang yang membuka usaha: bukti kasar bahwa gagasannya berjalan atau tidak.

3. Empat Puluh Hari Terakhir: Memulai dengan Tertib

Bila hasil ujian bulan kedua menunjukkan tanda yang baik, barulah usaha dimulai dengan tertib.

Tetapkan bentuk usahanya, urus nomor induk berusaha, dan pisahkan rekening usaha dari rekening pribadi. Susun buku kas empat lajur dan mulai mengisinya pada hari pertama, bukan pada bulan ketiga.

Bicarakan secara terbuka dengan keluarga mengenai pemisahan kas dan jatah berbagi dari keuntungan. Percakapan ini lebih mudah dilakukan sekarang, ketika belum ada uang, daripada nanti ketika sudah ada.

Tetapkan pula batas kerugian dan tanda berhenti: jumlah yang bila habis, usaha dihentikan; dan keadaan yang bila terjadi, usaha ditinjau ulang. Menetapkannya sekarang adalah tanda keberanian, bukan tanda ragu.

Bila hasil ujian bulan kedua menunjukkan tanda yang buruk, jangan memaksa. Kembali ke bulan kedua dengan gagasan lain. Seratus hari yang berakhir dengan keputusan menghentikan satu gagasan yang salah lebih berharga daripada tiga tahun mempertahankan gagasan itu dengan uang pinjaman.

4. Yang Perlu Dijaga Sepanjang Seratus Hari Itu

Jaga jam bangun. Orang yang tidak lagi mempunyai jadwal kuliah dan belum mempunyai jadwal kerja paling mudah kehilangan pagi, dan yang kehilangan pagi biasanya kehilangan bulan.

Jaga hubungan. Temui orang sekurang-kurangnya sekali seminggu, meskipun hanya untuk bertanya. Sarjana baru yang menghilang dari pergaulan biasanya juga menghilang dari kesempatan.

Dan jaga kejujuran kepada diri sendiri dalam membaca angka. Godaan terbesar pada masa ini adalah menafsirkan angka yang buruk sebagai belum waktunya. Kadang memang belum waktunya; lebih sering angka itu sedang mengatakan yang sebenarnya.

Banyak orang membayangkan bahwa sebuah usaha harus dimulai dengan kantor, kendaraan, karyawan, modal besar, dan

fasilitas yang lengkap. Karena bayangan itulah banyak orang tidak pernah memulai apa pun.

Usaha tumbuh lewat proses yang sederhana:

IDE → UJI → PELANGGAN → EVALUASI →

PERBAIKAN → PERTUMBUHAN

Pertama, temukan masalahnya. Kedua, pahami siapa yang mempunyai masalah itu. Ketiga, tawarkan solusi yang paling sederhana yang dapat Anda kerjakan hari ini. Keempat, lihat apakah ada orang yang benar-benar bersedia membayar. Kelima, perbaiki berdasarkan pengalaman. Keenam, ulangi.

Tahap ketiga sering disalahpahami, maka perlu diterangkan. Solusi yang paling sederhana bukan berarti solusi yang asal jadi. Yang dimaksud adalah bentuk terkecil yang sudah dapat menjawab masalah orang. Kalau gagasannya rumah makan, bentuk terkecilnya bukan rumah makan, melainkan sepuluh bungkus nasi yang dijual di satu kantor pada hari Senin. Kalau gagasannya usaha ikan asap, bentuk terkecilnya bukan tempat pengasapan, melainkan dua puluh bungkus yang diasap di dapur sendiri.

Tujuannya bukan mengecilkan cita-cita, tetapi mempercepat jawaban atas satu pertanyaan yang menentukan segalanya: adakah orang yang benar-benar bersedia membayar? Pertanyaan itu tidak dapat dijawab oleh renungan, tidak dapat dijawab oleh pendapat teman, dan tidak dapat dijawab oleh proposal yang rapi. Ia hanya dapat dijawab oleh percobaan.

Dan percobaan yang kecil mempunyai satu keunggulan yang sering dilupakan: kalau ia gagal, Anda masih mempunyai uang, waktu, dan keberanian untuk mencoba yang kedua.

Perhatikan baik-baik tahap keempat. Sebuah ide belum tentu peluang usaha. Teman dapat memuji. Keluarga dapat mendukung. Dosen dapat memberi nilai bagus pada proposalnya. Tetapi ketika seseorang benar-benar membayar, di situlah bukti pertama diperoleh bahwa solusi itu mempunyai nilai ekonomi.

Karena itu ukuran keberhasilan tahap awal bukanlah besarnya modal yang berhasil dikumpulkan, tetapi adanya orang yang bersedia mengeluarkan uangnya sendiri.

5. Berbicara tentang Kegagalan

Sekarang saya harus menulis bagian yang jarang ditulis dalam buku semacam ini, dan justru karena itu saya wajib menulisnya.

Usaha bisa gagal. Banyak yang memang gagal. Sebagian besar usaha kecil yang dimulai tahun ini tidak akan bertahan sampai tahun kelima, dan itu berlaku di mana saja di dunia, bukan hanya di Tanah Papua.

Menyembunyikan kenyataan itu dari orang muda bukanlah tindakan yang baik hati. Justru sebaliknya. Orang yang didorong memulai usaha tanpa pernah diberi tahu bahwa kegagalan mungkin terjadi akan mengambil risiko yang tidak ia pahami, dan ketika jatuh ia akan menanggung akibat yang jauh melampaui usahanya sendiri.

Yang perlu diajarkan bukan cara menghindari kegagalan, sebab tidak ada cara semacam itu. Yang perlu diajarkan adalah cara gagal dengan murah.

6. Tiga Aturan Sederhana

Yang pertama, mulailah dari yang paling kecil yang masih masuk akal. Uji gagasan dengan biaya yang sanggup Anda kehilangan tanpa mengubah hidup Anda. Kalau gagasan itu benar, ia akan tetap benar pada skala kecil.

Yang kedua, jangan berutang untuk gagasan yang belum mempunyai pelanggan pertama. Utang mengubah kegagalan usaha menjadi kegagalan pribadi, dan di dalam masyarakat kita ia juga sering berubah menjadi persoalan keluarga.

Yang ketiga, sejak hari pertama pisahkan uang usaha dari uang keluarga. Ini kelihatan sepele dan paling sering dilanggar. Usaha kecil yang uangnya bercampur dengan uang dapur tidak akan pernah dapat dinilai untung ruginya, dan pemiliknya tidak akan pernah tahu kapan ia sebenarnya sudah harus berhenti.

Ketiga aturan itu mempunyai satu tujuan yang sama: supaya apabila usaha itu jatuh, yang jatuh hanya usahanya, bukan hidup orangnya. Orang yang gagal dengan murah dapat mencoba lagi tahun depan. Orang yang gagal dengan mahal sering kali tidak pernah mencoba lagi seumur hidupnya.

7. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Pada bulan kedua, sarjana tadi menguji tanpa menyewa tempat dan tanpa membeli alat. Ia meminjam penggilingan milik keluarga, membeli lima kilogram biji, dan menghasilkan enam belas bungkus berisi 250 gram.

Ia menawarkan kepada dua puluh nama yang sudah ia daftar. Enam membeli. Yang lain menolak dengan alasan yang ia catat:

empat mengatakan sudah punya langganan, tiga mengatakan tidak jelas isinya berapa, dua mengatakan mahal, sisanya tidak menjawab.

Tiga minggu kemudian ia menghubungi keenam pembeli itu. Empat memesan lagi. Empat pembeli yang kembali dari enam yang membeli, inilah tanda yang ia cari, dan itu jauh lebih berarti daripada enam belas bungkus yang habis terjual.

Catatan mengenai isi yang tidak jelas ia pakai untuk memperbaiki label sebelum modal besar dikeluarkan.

8. Menghitung Selisih Biaya Menguji dan Memulai Penuh

Inilah hitungan yang membuat orang berhenti memulai dengan lengkap.

Memulai penuh sebuah usaha makanan kecil: sewa tempat tiga bulan di muka Rp3.000.000, peralatan Rp2.500.000, papan nama dan perlengkapan Rp700.000, serta persediaan awal Rp1.500.000, seluruhnya Rp7.700.000, dan kebanyakan tidak dapat dikembalikan.

Mengujinya lebih dahulu: bahan untuk lima puluh porsi Rp750.000, kemasan Rp150.000, dan kuota untuk menawarkan Rp50.000, seluruhnya Rp950.000.

Selisihnya Rp6.750.000. Itulah jumlah yang Anda pertaruhkan bila memulai dengan lengkap sebelum tahu apakah ada yang membeli, dan itulah jumlah yang Anda selamatkan bila menguji lebih dahulu.

Dan bila pengujian itu berhasil, uang Rp6.750.000 tadi tidak hilang; ia hanya belum dibelanjakan, dan kini dibelanjakan dengan keyakinan.

E. HASILNYA

Ujungnya, modal Anda baru keluar sesudah ada bukti, sekecil apa pun. Kalau gagasan itu ternyata tidak berjalan, yang hilang hanyalah waktu satu bulan, bukan seluruh tabungan.

Seratus hari itu akan berlalu bagaimanapun juga. Pertanyaannya hanya satu: pada hari keseratus nanti, Anda memegang bukti, atau memegang penyesalan?

Yang belum akan berubah: pengujian tidak memberi kepastian, hanya mengurangi kemungkinan salah. Sebagian gagasan yang lulus pengujian tetap gagal ketika dijalankan penuh. Tetapi gagal sesudah diuji lebih murah daripada gagal sesudah seluruh modal berubah menjadi barang dan sewa.

LANGKAH PRAKTIS

1. Pada minggu pertama sesudah wisuda, tuliskan pilihan jalan Anda beserta batas waktunya.
2. Tetapkan lebih dahulu jumlah uang yang sanggup Anda kehilangan.
3. Berkas dasar selesai dalam tiga puluh hari pertama.
4. Pengujian dijalankan tanpa menyewa tempat dan tanpa membeli peralatan.
5. Jumlah pembeli yang kembali untuk kedua kalinya sudah dihitung sebelum modal besar dikeluarkan.
6. Batas kerugian dan tanda berhenti sudah tertulis sebelum usaha dimulai.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Enam bulan pertama sesudah wisuda paling sering hilang karena tidak ada urutan yang ditetapkan.
2. Tiga puluh hari pertama untuk memutuskan dan mengurus; tiga puluh hari kedua untuk menguji; empat puluh hari terakhir untuk memulai dengan tertib.
3. Usaha tumbuh melalui pengujian bertahap, bukan melalui modal besar di awal.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Tuliskan rencana seratus hari Anda sendiri, dengan tanggal.
2. Apa bentuk terkecil dari gagasan usaha Anda yang dapat diuji tanpa menyewa tempat?
3. Berapa jumlah uang yang sanggup Anda kehilangan tanpa mengubah hidup Anda?
4. Apa tanda berhenti yang akan Anda tetapkan, dan mengapa menetapkannya sekarang lebih mudah?

BAB TUJUH BELAS

MENYIAPKAN MODAL AWAL

"Berutang sebelum ada pembeli pertama bukan keberanian. Itu hanya memindahkan risiko ke pundak orang yang menagih."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Yang semestinya terjadi begini. Modal awal dihitung lebih dahulu, dikumpulkan dari sumber yang paling murah risikonya, dan jumlahnya tepat, tidak kurang sehingga usaha tersendat, tidak berlebih sehingga menanggung angsuran yang tidak perlu.

B. KENYATAANNYA

Di lapangan, banyak yang memulai dengan menebak jumlah modalnya, menghabiskan sebagian besar untuk tempat dan peralatan, lalu kehabisan uang untuk mengisi barang. Yang lain mencari pinjaman lebih dahulu sebelum tahu berapa yang diperlukan.

Di bagian inilah paling banyak orang tergelincir, dan bukan karena mereka kurang berani.

Pertama, penolakan. Pengajuan pertama ke bank ditolak, dan penolakan itu jarang dijelaskan alasannya. Jangan menyimpulkan bahwa bank tidak berpihak kepada orang Papua. Tanyakan langsung apa yang kurang, perbaiki, dan ajukan kembali. Sebagian besar yang berhasil pada pengajuan kedua atau ketiga adalah orang yang bertanya, bukan yang marah.

Kedua, penipuan. Setiap kali ada program bantuan atau dana bergulir, muncul pula orang yang menjanjikan pengurusan dengan biaya di muka, atau menjanjikan dana hibah asalkan menyetor sekian persen. Aturannya satu dan tidak ada kecualinya: tidak ada

bantuan yang sah yang menuntut pembayaran di muka. Urus sendiri langsung ke kantornya.

Ketiga, pinjaman berbunga tinggi. Ketika pengajuan resmi ditolak dan modal terasa mendesak, pinjaman daring atau pinjaman perorangan berbunga berlipat terasa seperti jalan keluar. Ia bukan jalan keluar; ia jalan masuk ke lubang yang lebih dalam. Lebih baik memulai dengan modal setengah dan skala setengah daripada memulai penuh dengan utang semacam itu.

Keempat, uang keluarga. Modal yang berasal dari orang tua atau saudara terasa paling mudah, tetapi ia menanggung beban yang tidak tertulis. Bila memakainya, sepakati sejak awal: ini pinjaman yang akan dikembalikan, atau ini penyertaan yang akan berbagi hasil. Ketidakjelasan di awal menjadi perkara di kemudian hari.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Persoalan *agunan* bukan hanya persoalan Papua. Di seluruh dunia, usaha kecil yang tidak mempunyai aset bersertifikat menghadapi hambatan yang sama, dan karena itulah lahir berbagai bentuk pembiayaan tanpa agunan: kelompok penjamin, tanggung renteng, dan koperasi simpan pinjam.

Di Indonesia, kredit usaha rakyat disediakan dengan bunga bersubsidi bagi usaha mikro, dan sebagian skemanya tidak menuntut agunan untuk jumlah tertentu. Ketentuannya berubah dari waktu ke waktu, karena itu tanyakan langsung ke bank penyalur di daerah Anda, bukan kepada perantara.

C. SEBABNYA

Duduk perkaranya begini. Sumber modal yang paling aman paling lambat terkumpul, sedangkan yang paling cepat justru paling mahal. Ditambah kenyataan khas tanah ini: tanah keluarga yang luas tidak dapat dijadikan agunan karena dimiliki bersama oleh marga, sehingga pengajuan sering ditolak tanpa penjelasan.

Sebab kedua, usaha yang baru berdiri belum mempunyai catatan apa pun untuk ditunjukkan, sedangkan catatan itulah yang pertama diminta setiap pemberi pinjaman.

Sebab ketiga, ketika pintu resmi tertutup dan kebutuhan mendesak, tawaran yang cepat selalu tersedia: pinjaman berbunga tinggi, perantara yang menjanjikan pengurusan, atau janji dana

hibah dengan setoran di muka. Semuanya tumbuh subur karena jalan yang benar terasa lambat.

D. YANG DIKERJAKAN

Yang dapat dikerjakan sekarang begini: pisahkan *modal alat* dan *modal kerja*, hitung keduanya sampai rupiah terakhir, lalu tempuh urutan yang paling aman, uang sendiri, patungan, koperasi, baru pembiayaan bank. Kumpulkan bukti usaha berjalan tiga bulan sebelum mengajukan, dan jangan pernah berutang sebelum ada pelanggan pertama.

Saya ingin menegaskan satu perkara yang sering saya dengar keliru di kampung: penolakan bank atas permohonan seorang anak muda Papua hampir tidak pernah soal siapa dia, melainkan soal syarat agunan yang memang tidak dapat dipenuhi tanah ulayat.

1. Urutan yang Paling Aman

Ada urutan yang sebaiknya ditempuh, dari yang paling murah risikonya sampai yang paling berat.

Pertama, uang sendiri: tabungan, sisihan dari gaji, atau hasil usaha percobaan semasa kuliah. Ini modal yang paling mahal harganya bagi perasaan tetapi paling murah risikonya, sebab kegagalannya tidak melahirkan utang.

Kedua, patungan dengan teman atau saudara. Cara ini menambah modal sekaligus membagi risiko, tetapi menuntut satu hal yang sering dilewatkan: kesepakatan tertulis tentang berapa bagian modal masing-masing, siapa mengerjakan apa, bagaimana hasil dibagi, dan apa yang terjadi bila salah seorang keluar. Tuliskan sebelum uang dikumpulkan, bukan sesudah ada masalah.

Ketiga, koperasi. Simpan pinjam lewat koperasi biasanya lebih ringan syaratnya daripada bank dan lebih dekat jangkauannya, dan di banyak tempat di Tanah Papua koperasi gereja sudah berjalan lama.

Keempat, pembiayaan bank, terutama skema kredit usaha rakyat yang bunganya disubsidi pemerintah dan ditujukan bagi usaha mikro dan kecil.

Dan yang terakhir sekaligus yang harus dihindari: pinjaman daring berbunga tinggi dan pinjaman perorangan dengan bunga berlipat. Uangnya cair dalam hitungan menit dan bunganya menghancurkan.

2. Apa yang Sebenarnya Dinilai Pemberi Pinjaman

Banyak orang mengira bank menilai kejujuran wajah atau kepandaian berbicara. Yang dinilai sebenarnya empat hal, dan keempatnya dapat disiapkan.

Yang pertama, apakah usaha itu sudah berjalan dan ada buktinya. Oleh sebab itu usaha yang sudah berjalan tiga bulan dengan catatan yang rapi jauh lebih mudah dibiayai daripada rencana yang masih di atas kertas.

Yang kedua, apakah pemohon dapat menunjukkan uang masuk dan keluar. Di sinilah buku kas empat lajur yang dibahas pada bab ketujuh berbuah.

Yang ketiga, apakah ada jaminan atau penjamin. Bagi banyak keluarga Papua inilah bagian yang paling sulit, sebab tanah adat tidak dapat diperlakukan sebagai agunan. Karena itu skema tanpa agunan, kelompok penjamin, dan koperasi menjadi jalan yang lebih masuk akal.

Yang keempat, apakah pemohon dikenal baik. Nama baik yang dibangun sejak masa kuliah berbunyi di sini.

3. Berapa yang Sebenarnya Diperlukan

Sebelum meminjam, hitung dahulu, sebab meminjam lebih banyak daripada yang diperlukan sama berbahayanya dengan meminjam terlalu sedikit.

Pisahkan dua jenis kebutuhan. Modal alat adalah barang yang dipakai berulang: rak, meja, timbangan, wadah. Modal kerja adalah barang dagangan dan biaya berjalan.

Contoh sebuah kios kecil: rak dan meja sederhana sekitar Rp600.000, timbangan dan wadah Rp250.000, barang dagangan awal Rp3.000.000, dan cadangan untuk belanja berikutnya Rp700.000; seluruhnya sekitar Rp4.550.000. Perhatikan susunannya: alat hanya sekitar delapan belas persen, sedangkan barang dan cadangan hampir delapan puluh dua persen.

Kesalahan pemula kebalikannya, yaitu menghabiskan sebagian besar uang untuk membuat tempat yang bagus, lalu kehabisan uang untuk mengisi raknya. Rak sederhana dengan barang lengkap lebih menghidupi daripada rak bagus yang isinya setengah kosong.

4. Aturan Berutang yang Tidak Boleh Dilanggar

Tiga aturan berikut sederhana dan menyelamatkan banyak orang.

Jangan berutang untuk gagasan yang belum mempunyai pelanggan pertama. Jangan berutang untuk keperluan yang tidak menghasilkan, betapapun mendesaknya. Jangan berutang melebihi jumlah yang angsurannya masih dapat Anda bayar seandainya penjualan turun setengah.

Aturan ketiga itu menuntut hitungan, bukan keyakinan. Hitunglah angsuran bulanan, lalu bandingkan dengan keuntungan bulanan pada keadaan terburuk yang masuk akal. Bila pada keadaan itu angsurannya sudah tidak terbayar, jumlah pinjamannya terlalu besar.

5. Bila Modalnya Memang Belum Ada

Ketiga aturan tadi sering terdengar seperti pintu yang tertutup bagi orang yang memang tidak mempunyai apa-apa. Pertanyaannya wajar: bila berutang dilarang sebelum ada pelanggan pertama, sedangkan uang sendiri tidak ada, dari mana usaha itu dimulai?

Jawabannya bukan menunggu, melainkan menukar urutan. Yang didahulukan bukan uangnya, melainkan pembelinya. Empat jalan berikut sudah ditempuh banyak orang di daerah ini, dan tidak satu pun menuntut modal besar pada langkah pertama.

Pertama, mulai dari modal yang bukan uang: keterampilan, waktu, alat yang sudah ada di rumah, dan nama baik. Bab kesebelas menguraikan cara mendaftarnya. Jasa menata pembukuan, mengetik, mengantar, atau mengolah hasil kebun milik orang lain dapat dijalankan sebelum ada satu rupiah pun modal.

Kedua, jalankan usaha percobaan berbiaya kecil lebih dahulu, sebagaimana dibahas pada bab kedua belas. Uang yang dibutuhkan pada tahap ini biasanya sebesar uang saku beberapa minggu, bukan sebesar pinjaman bank.

Ketiga, bekerja dahulu dengan sasaran yang tertulis. Ini bukan menunda cita-cita, melainkan mengumpulkan modal sambil dibayar untuk belajar. Bab ketiga belas menguraikan cara menetapkan batas waktunya supaya tidak berkepanjangan.

Keempat, berhimpun. Sepuluh orang yang berkumpul dalam kelompok atau koperasi sanggup memenuhi pesanan yang tidak mungkin dipenuhi seorang diri, dan lembaga semacam itu juga membuka pembiayaan yang tidak menuntut agunan perorangan.

Aturan tentang utang tetap berlaku dan tidak dilunakkan di sini. Yang berubah hanyalah urutannya: pembeli lebih dahulu, baru modal. Orang yang sudah mempunyai pembeli akan menemukan bahwa pintu pembiayaan justru terbuka lebih mudah baginya, sebab yang dinilai bank adalah usaha yang berjalan, bukan gagasan yang menunggu.

6. Mengapa Agunan Menjadi Soal di Tanah Ini

Ada satu hambatan yang khas Tanah Papua dan perlu Anda pahami sebelum berhadapan dengan bank, supaya tidak salah menafsirkan penolakan.

Sebagian besar keluarga orang asli Papua memiliki tanah, kadang sangat luas. Menurut ukuran aset, mereka tidak miskin. Tetapi tanah itu hampir tidak dapat diubah menjadi modal, sebab agunan menuntut kejelasan pemilik perorangan, kejelasan batas, dan kemungkinan berpindah tangan secara sah, sedangkan tanah ulayat dimiliki bersama oleh marga, batasnya dikenali melalui pengetahuan bersama, dan memang tidak dimaksudkan berpindah kepada orang luar.

Akibatnya seorang pemuda Papua yang keluarganya memiliki tanah berhektar-hektar dapat ditolak permohonan kreditnya, sementara seseorang dengan satu petak bersertifikat di tengah kota memperoleh pinjaman. Itu bukan kecurangan bank, tetapi pertemuan dua sistem kepemilikan yang belum bertemu.

Karena itu bagi kebanyakan orang yang membaca buku ini, jalan yang lebih masuk akal bukan pembiayaan beragunan, melainkan urutan yang sudah disebut di atas: uang sendiri, patungan, koperasi, lalu skema pembiayaan usaha kecil yang tidak menuntut agunan besar. Karena itulah usaha yang sudah berjalan tiga bulan dengan catatan rapi jauh lebih berharga daripada sertifikat mana pun.

7. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Sesudah pengujian berhasil, ia menghitung modal awalnya, dan memisahkannya menjadi dua seperti aturan di atas.

Modal alat: timbangan digital Rp350.000, alat perekat kemasan Rp450.000, dan wajan sangrai beserta perlengkapan Rp700.000, seluruhnya Rp1.500.000.

Modal kerja untuk satu bulan pertama: dua puluh kilogram biji kopi kering Rp1.400.000, dua ratus kemasan beserta label Rp500.000, dan cadangan biaya berjalan Rp450.000, seluruhnya Rp2.350.000.

Jumlah modal awalnya Rp3.850.000, dan alat hanya memakan sekitar tiga puluh sembilan persen. Lihatlah, kebanyakan modalnya berada pada barang yang akan berputar, bukan pada alat yang diam. Uang itu ia peroleh dari tabungan semasa kuliah dan tambahan dari kakaknya, yang disepakati sebagai pinjaman dengan tanggal pengembalian tertulis.

E. HASILNYA

Sesudah itu, usaha Anda berjalan dengan modal yang cukup pada tempat yang benar, sebagian besar di barang, bukan di tempat: dan bila gagal, kegagalannya tidak berubah menjadi utang yang menghantui bertahun-tahun.

Dan jangan berkecil hati bila modal Anda kecil. Usaha yang dimulai dengan modal kecil dan catatan rapi lebih sering bertahan daripada usaha yang dimulai dengan pinjaman besar dan catatan kosong.

Yang belum akan berubah: syarat agunan tidak akan berubah karena Anda membaca bab ini, dan sebagian pengajuan tetap akan ditolak. Yang berubah adalah Anda mengetahui alasannya, tidak menyalahkan diri sendiri, dan mengetahui pintu mana yang masih terbuka.

LANGKAH PRAKTIS

1. Tanyakan langsung ke bank penyalur dan ke koperasi setempat mengenai syarat yang berlaku sekarang.
2. Bila berpatungan, tuliskan kesepakatan sebelum uang dikumpulkan.
3. Kebutuhan modal alat dan modal kerja sudah dihitung terpisah sampai rupiah terakhir.
4. Bukti usaha berjalan tiga bulan sudah terkumpul sebelum mengajukan pembiayaan.
5. Angsuran bulanan sudah diuji terhadap keadaan penjualan turun setengah.
6. Tidak ada satu rupiah pun modal yang berasal dari pinjaman berbunga tinggi.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Urutan modal yang paling aman: uang sendiri, patungan, koperasi, lalu bank.
2. Pemberi pinjaman menilai usaha yang sudah berjalan, catatan keuangan, jaminan atau penjamin, dan nama baik.
3. Sebagian besar modal sebaiknya masuk ke barang dan cadangan, bukan ke alat dan tempat.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Berapa modal awal yang benar-benar diperlukan usaha yang Anda rencanakan? Rinci alat dan modal kerjanya.
2. Sumber mana yang paling mungkin Anda pakai, dan apa syaratnya di daerah Anda?
3. Hitung angsuran bulanan bila Anda meminjam sejumlah itu, lalu uji pada keadaan penjualan turun setengah.
4. Mengapa usaha yang sudah berjalan lebih mudah dibiayai daripada rencana di atas kertas?

BAB DELAPAN BELAS

MENENTUKAN MITRA ATAU BERJALAN SENDIRI

"Tulis kesepakatan ketika semua orang masih senang. Kesepakatan yang dibuat ketika orang sudah marah tidak pernah menjadi kesepakatan."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Yang semestinya terjadi begini: keputusan bermitra diambil karena mitra itu membawa sesuatu yang benar-benar tidak kita miliki, dan seluruh kesepakatannya ditulis sebelum satu rupiah pun dikumpulkan.

B. KENYATAANNYA

Di daerah kita, usaha biasanya dimulai bersama saudara atau teman karena kebetulan mereka ada di dekat kita, tanpa satu lembar kesepakatan pun. Setahun kemudian salah seorang merasa dirugikan, usahanya bubar, dan yang rusak bukan hanya usahanya melainkan juga hubungannya.

Di tanah ini, persoalan mitra jarang berbentuk perselisihan terbuka. Ia datang perlahan dan karena itu sulit ditangani.

Bentuknya biasanya begini. Seorang saudara ikut sejak awal, mula-mula membantu, lalu jarang datang, tetapi tetap mengambil bagian dari hasil. Menegurnya terasa tidak pantas karena ia keluarga. Persoalan itu dibiarkan berbulan-bulan, sampai akhirnya yang bekerja merasa dirugikan dan usahanya bubar dengan hubungan yang rusak.

Yang mencegahnya bukan kepercayaan, melainkan kejelasan yang disepakati ketika semua orang masih senang. Bacakan kesepakatan itu bersama, kalau perlu di hadapan orang tua atau tua

adat. Dan sediakan satu waktu tetap setiap bulan untuk membuka buku bersama, bukan ketika ada masalah. Dengan begitu membuka buku menjadi kebiasaan yang biasa, bukan tuduhan.

Hambatan kedua: mitra yang menghilang. Ada yang pindah kota, ada yang mendapat pekerjaan, ada yang berhenti tanpa kabar. Sebab itu sejak awal sepakati siapa yang memegang berkas, rekening, dan hubungan dengan pemasok, agar usaha tidak lumpuh ketika satu orang pergi.

Dan bila akhirnya Anda memutuskan berjalan sendiri, sampaikan dengan hormat dan sejak awal, bukan dengan menghindar. Menolak di depan jauh lebih murah daripada membubarkan di belakang.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Usaha bersama antarkerabat bukan kekhasan Papua. Hampir semua usaha kecil di Indonesia adalah usaha keluarga, dan itu terlihat pada kios, rumah makan, dan angkutan di daerah Anda sendiri. Bahkan di negara-negara maju, sebagian besar perusahaan yang berumur panjang bermula sebagai usaha keluarga. Yang membedakan usaha keluarga yang bertahan dari yang bubar biasanya satu hal yang dapat diperiksa: ada atau tidaknya kesepakatan tertulis.

Di Indonesia, bentuk hukum untuk itu sudah tersedia dan tidak mahal: persekutuan, perseroan perorangan, dan koperasi. Yang menghambat kita bukan ketiadaan bentuk, tetapi keengganan menuliskan kesepakatan di antara orang-orang yang saling mengenal.

C. SEBABNYA

Akar persoalannya begini: menuliskan kesepakatan dengan keluarga terasa seperti menaruh curiga. Karena kepercayaan sudah ada sejak awal, orang merasa tidak perlu mengatur apa pun, dan karena hubungan kekerabatan pula, orang enggan menegur ketika ada yang tidak beres, sampai persoalan kecil menjadi perkara keluarga.

Sebab kedua terletak pada aturan dan kelembagaan. Menolak ajakan saudara untuk ikut serta terasa tidak pantas, sehingga banyak orang menerima mitra bukan karena membutuhkannya, melainkan karena tidak sanggup menolak.

Sebab ketiga, hampir tidak ada contoh yang dapat ditiru. Kebanyakan usaha keluarga di sekitar kita juga berjalan tanpa kesepakatan tertulis, sehingga menuliskannya terasa aneh dan berlebihan.

D. YANG DIKERJAKAN

Inilah jalan yang saya usulkan: terima mitra hanya bila ia membawa modal, keterampilan, waktu, atau jaringan yang belum ada. Uji lebih dahulu dengan satu pekerjaan kecil berbatas waktu. Lalu tuliskan empat hal, bagian modal dan hasil, pembagian kerja dan keputusan, upah harian, dan cara keluar, dan bacakan bersama di hadapan saksi.

Saya sudah terlalu sering mendengar cerita usaha keluarga yang bubar bukan karena uangnya sedikit, tetapi karena tidak ada satu lembar pun yang disepakati bersama pada awalnya.

1. Kapan Bermitra Menguntungkan

Bermitra masuk akal bila mitra itu membawa hal yang benar-benar tidak Anda miliki, dan sesuatu itu menentukan jalannya usaha.

Ada empat hal yang layak dibawa seorang mitra: modal, keterampilan yang tidak Anda kuasai, waktu pada jam ketika Anda tidak dapat hadir, atau jaringan pembeli dan pemasok yang tidak Anda punyai.

Bila calon mitra tidak membawa satu pun dari keempatnya, ia bukan mitra melainkan teman yang ingin ikut. Menerimanya bukan kebaikan, sebab kelak ia akan menuntut bagian atas sesuatu yang tidak ia kerjakan, dan hubungan baik itulah yang akan rusak.

2. Kapan Sebaiknya Sendiri

Berjalan sendiri lebih baik apabila usahanya kecil dan sederhana, bila keputusan harus diambil cepat setiap hari, dan apabila Anda belum pernah bekerja sama dengan orang itu dalam pekerjaan apa pun.

Bagian terakhir itu jarang dipikirkan orang. Berteman baik tidak sama dengan sanggup bekerja bersama. Banyak persahabatan yang selesai bukan karena uangnya banyak, melainkan karena keduanya baru mengetahui perbedaan cara kerja mereka sesudah usaha berjalan.

Bila belum pernah bekerja bersama, ujilah dahulu dengan satu pekerjaan kecil yang berbatas waktu, misalnya satu kegiatan atau satu pesanan besar. Cara orang mengerjakan hal kecil sama dengan cara ia mengerjakan hal besar.

3. Empat Hal yang Wajib Disepakati Sebelum Uang Dikumpulkan

Bila memutuskan bermitra, sepakati empat hal ini secara tertulis sebelum satu rupiah pun dikumpulkan. Menuliskannya bukan tanda saling curiga; ia cara menjaga hubungan ketika kelak muncul perkara.

Pertama, berapa bagian modal masing-masing dan berapa bagian hasil masing-masing. Keduanya tidak harus sama: orang yang menyetor lebih sedikit uang tetapi bekerja penuh setiap hari layak memperoleh bagian yang lebih besar daripada perbandingan modalnya.

Kedua, siapa mengerjakan apa, dan siapa yang berhak memutuskan bila keduanya berbeda pendapat. Usaha yang setiap keputusannya harus disetujui dua orang akan berjalan lambat.

Ketiga, berapa upah bagi yang bekerja harian. Ini bagian yang paling sering menimbulkan sengketa: seorang mitra bekerja setiap hari, yang lain hanya menyetor uang, dan keduanya membagi hasil sama rata. Sesudah setahun yang bekerja merasa dirugikan, dan biasanya ia benar. Pisahkan upah kerja dari bagian keuntungan.

Keempat, apa yang terjadi bila salah seorang keluar, meninggal, atau tidak lagi sanggup bekerja. Sepakati sekarang bagaimana bagiannya dihitung dan dibayar, ketika semua pihak masih dalam keadaan baik.

4. Menghitung Pembagian Hasil yang Adil

Butir yang tersering menimbulkan sengketa adalah pembagian hasil. Berikut satu contoh, dihitung sampai selesai.

Dua orang mendirikan usaha percetakan kecil. Yang pertama menyetor Rp8.000.000 tetapi tidak bekerja harian. Yang kedua menyetor Rp2.000.000 tetapi bekerja penuh setiap hari. Bila hasil dibagi menurut perbandingan modal saja, pembagiannya delapan berbanding dua, dan dalam setahun yang bekerja akan merasa dirugikan, sebab memang benar demikian.

Cara yang lebih adil memisahkan dua hal. Pertama, tetapkan upah bagi yang bekerja, sebesar upah yang harus dibayar bila pekerjaan itu diserahkan kepada orang lain, misalnya Rp1.500.000

sebulan. Upah itu biaya usaha, dibayar sebelum menghitung keuntungan. Kedua, baru bagi keuntungan yang tersisa menurut perbandingan modal, delapan berbanding dua.

Contohnya: keuntungan sebelum upah Rp3.500.000. Dikurangi upah Rp1.500.000, tersisa Rp2.000.000. Yang bermodal besar menerima Rp1.600.000; yang bekerja menerima Rp400.000 ditambah upahnya Rp1.500.000, yaitu Rp1.900.000.

Perhatikan hasilnya: keduanya menerima jumlah yang masuk akal menurut apa yang mereka berikan, dan tidak ada yang merasa dipakai. Susunan inilah yang menyelamatkan persaudaraan, bukan sekadar niat baik.

5. Bermitra dengan Saudara Sendiri

Di Tanah Papua, mitra pertama hampir selalu saudara atau anggota marga. Itu wajar dan mempunyai kekuatannya sendiri: kepercayaan sudah ada sejak awal, dan tidak perlu dibangun dari nol.

Tetapi kekuatan itu sekaligus bahaya. Karena kepercayaan sudah ada, orang merasa tidak perlu menuliskan apa pun, dan karena hubungan kekerabatan, orang enggan menegur ketika ada yang tidak beres. Persoalan kecil dibiarkan sampai membesar, lalu pecah menjadi perkara keluarga yang lebih mahal daripada uangnya sendiri.

Maka justru dengan saudara sendiri kesepakatan itu perlu dituliskan dan dibacakan bersama, kalau perlu di hadapan orang tua atau tua adat sebagai saksi. Yang dijaga bukan uangnya, melainkan hubungannya.

E. HASILNYA

Pada akhirnya, kesepakatan yang ditulis ketika semua orang masih senang menjadi satu-satunya rujukan yang masih berlaku ketika keadaan berubah.

Kejelasan di awal bukan tanda curiga; ia tanda bahwa Anda menghargai hubungan itu cukup tinggi untuk menjaganya tetap utuh sesudah usaha berjalan.

Yang belum akan berubah: kesepakatan tertulis tidak menjamin mitra Anda menepatinya. Yang dijamin adalah bahwa ketika terjadi perselisihan, ada rujukan yang disepakati bersama, dan itu biasanya cukup untuk menyelesaikan persoalan sebelum berubah menjadi perkara keluarga.

LANGKAH PRAKTIS

1. Sepakati sejak awal cara keluar bagi masing-masing pihak.
2. Calon mitra sudah diuji lewat satu pekerjaan kecil berbatas waktu sebelum diajak.
3. Empat butir kesepakatan sudah tertulis dan dibacakan bersama sebelum uang dikumpulkan.
4. Upah kerja harian dipisahkan dari bagian keuntungan di dalam kesepakatan itu.
5. Buku dibuka bersama pada tanggal yang sama setiap bulan.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Mitra layak diterima hanya bila membawa modal, keterampilan, waktu, atau jaringan yang belum ada.
2. Berteman baik tidak sama dengan sanggup bekerja bersama; ujilah dengan pekerjaan kecil lebih dahulu.
3. Empat hal wajib tertulis: bagian modal dan hasil, pembagian kerja dan keputusan, upah harian, dan cara keluar.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Siapa calon mitra Anda, dan apa yang ia bawa yang tidak Anda miliki?
2. Susun kesepakatan empat butir itu untuk sebuah usaha yang didirikan tiga orang dengan sumbangan berbeda.
3. Mengapa upah kerja harian sebaiknya dipisahkan dari bagian keuntungan?
4. Sebutkan satu usaha bersama di daerah Anda yang bubar. Menurut Anda, butir mana yang tidak pernah disepakati?

BAB SEMBILAN BELAS

MENGURUS TEMPAT DAN TANAH

> "Tanah yang dilepas tidak pernah kembali, sedangkan uangnya habis dalam hitungan tahun. Sewakan, sertakan, dan wariskan, jangan dijual."
>
> YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Idealnya, sebuah usaha berdiri di atas tempat yang jelas kedudukannya, dengan bentuk usaha yang ditetapkan sejak awal dan izin yang lengkap sebelum barang pertama dibeli.

B. KENYATAANNYA

Namun yang berlangsung berbeda: Kebanyakan usaha kecil di daerah kita berjalan tanpa bentuk dan tanpa izin, dan berdiri di atas tanah yang kesepakatannya hanya diucapkan. Persoalannya baru muncul bertahun-tahun kemudian, ketika ada pihak yang mengaku pemilik hak, atau ketika usaha hendak mengajukan pembiayaan dan ternyata tidak dapat.

Perhatikan baik-baik, sebab bentuk persoalannya di lapangan hampir selalu sama. Persetujuan diberikan lisan oleh satu orang yang dianggap mewakili, tanpa saksi dan tanpa catatan, dan Anda menerimanya karena merasa tidak enak menuntut lebih. Batas tanah disebut kepada Anda dengan tanda alam, sampai pohon itu, sampai kali itu, yang beberapa tahun kemudian sudah berubah atau hilang. Dan orang yang hadir pada malam persetujuan itu tidak selalu masih ada ketika perkaranya muncul.

Ada pula bentuk yang lebih halus: usaha berjalan bertahun-tahun dengan tenang, lalu ketika usahanya mulai kelihatan menghasilkan, muncul pihak yang menyatakan bahwa haknya belum pernah dimintakan persetujuan. Yang berubah bukan tanahnya, tetapi nilainya.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Kedudukan tanah adat diakui hukum negara, antara lain melalui *Undang-Undang Pokok Agraria* dan lewat undang-undang otonomi khusus bagi Tanah Papua yang menegaskan perlindungan hak-hak masyarakat adat[13]. Pengakuan itu penting dan harus dipertahankan.

Persoalan hubungan antara hak adat dan hak keperdataan modern juga dihadapi masyarakat adat di berbagai belahan dunia, dan pelajaran mereka serupa: hak yang tidak dituliskan lebih mudah dipersoalkan ketika nilai tanah naik.

Di banyak tempat jalan keluarnya pun sama: bukan melepaskan tanah, melainkan menyewakan, bermitra, atau menyertakannya sebagai modal, sehingga tanahnya tetap tinggal pada pemiliknya. Di Indonesia, hasil musyawarah tentang pemakaian tanah untuk usaha dapat dicatatkan di kantor kelurahan atau distrik sebagai surat keterangan. Pencatatan itu murah, tidak menghapus kedudukan adatnya, dan jauh lebih kuat daripada kesepakatan yang hanya diucapkan.

C. SEBABNYA

Akar persoalannya begini. Mengurus izin dan surat di daerah memang berliku: loket tutup tanpa pemberitahuan, jaringan mati, berkas dinyatakan kurang sesudah menunggu setengah hari. Ditambah lagi, urusan tanah hampir tidak pernah diajarkan kepada siapa pun, sehingga orang mengurusnya dengan menebak dan meniru tetangga.

Sebab kedua, tanah di tanah ini memang tidak dirancang untuk berpindah tangan. Ia dimiliki bersama oleh marga, batasnya dikenali melalui pengetahuan bersama dan tanda-tanda alam, dan persetujuan seorang saja tidak pernah mengikat seluruh pemilik hak.

Sebab ketiga, akibat kekeliruan di bidang ini datang sangat lambat. Usaha dapat berjalan bertahun-tahun sebelum ada pihak yang mengaku pemilik hak, sehingga orang merasa urusan tanah sudah selesai padahal belum pernah benar-benar diselesaikan.

[13] *Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria*, serta ketentuan perlindungan hak masyarakat adat dalam undang-undang otonomi khusus bagi Tanah Papua.

D. YANG DIKERJAKAN

Begini urutannya: ketahui kedudukan tanahnya sebelum membangun apa pun, temui pihak yang benar-benar berwenang menurut adat, dan tuliskan hasil musyawarah dengan saksi kedua pihak. Untuk izin, tempuh urutannya: identitas usaha, identitas pajak, izin khusus, lalu rekening usaha, dan datang pagi dengan berkas lengkap beserta salinannya.

1. Mengapa Tanah Tidak Dapat Diagunkan

Sebuah bank memberikan pinjaman dengan syarat ada barang yang dapat diambil bila pinjaman itu tidak terbayar. Barang itu disebut agunan. Agar dapat menjadi agunan, sebuah tanah harus jelas siapa pemiliknya, jelas batasnya, dan dapat berpindah tangan secara sah.

Tanah adat tidak memenuhi ketiga syarat itu, dan bukan karena kekurangan, tetapi karena memang bukan untuk itu. Tanah ulayat dimiliki bersama oleh marga atau suku, batasnya dikenali melalui pengetahuan bersama dan tanda-tanda alam, dan tidak dimaksudkan untuk berpindah tangan kepada orang luar.

Hukum negara mengakui keberadaan hak ulayat, antara lain lewat *Undang-Undang Pokok Agraria* dan melalui undang-undang otonomi khusus bagi Tanah Papua yang menegaskan perlindungan hak-hak masyarakat adat. Pengakuan itu penting dan harus dipertahankan. Tetapi pengakuan atas hak bersama tidak menciptakan sertifikat atas nama perorangan, dan bank bekerja dengan sertifikat.

Dengan begitu seorang pemuda Papua yang keluarganya memiliki tanah berhektar-hektar dapat ditolak permohonan kreditnya, sementara seorang pendatang yang memiliki satu petak bersertifikat di tengah kota memperoleh pinjaman. Itu bukan kecurangan bank. Itu perbedaan antara dua sistem kepemilikan yang belum bertemu.

2. Tiga Jenis Tanah dan Tiga Cara Memakainya

Bagi calon pelaku usaha, tanah di sekitar kita sebaiknya dibaca dalam tiga golongan.

Pertama, tanah bersertifikat atas nama perorangan. Ini tanah yang dapat dijualbelikan, disewakan secara aman, dan dijadikan agunan. Jumlahnya terbatas dan umumnya berada di dalam kota.

Kedua, tanah marga atau tanah ulayat. Tanah ini dapat dipakai untuk usaha, tetapi melalui musyawarah dan persetujuan pemilik hak, bukan lewat pembelian perorangan. Cara pemakaiannya bermacam-macam: izin pakai untuk jangka waktu tertentu, sewa dengan kesepakatan tertulis, atau penyertaan tanah sebagai bagian modal dalam usaha bersama.

Ketiga, tanah yang dikuasai negara atau lembaga, termasuk lahan pasar, terminal, pelabuhan, dan kawasan milik pemerintah daerah. Di sini yang berlaku adalah izin dan sewa resmi, dan di sini banyak peluang usaha kecil yang jarang dilirik karena orang mengira semuanya sudah penuh.

3. Kesalahan yang Paling Sering Diulang

Kesalahan pertama adalah membangun lebih dahulu, mengurus persetujuan lalu. Bangunan yang sudah berdiri di atas tanah yang belum disepakati akan menjadi beban, sebab menghentikan usaha berarti kehilangan seluruh biaya bangunan.

Kesalahan kedua adalah memperoleh persetujuan dari satu orang saja. Tanah marga dimiliki bersama; persetujuan seorang tua atau seorang saudara tidak mengikat seluruh pemilik hak. Sengketa yang muncul lima tahun kemudian berasal dari sini.

Kesalahan ketiga adalah kesepakatan yang hanya diucapkan. Musyawarah adalah cara adat yang sah dan terhormat, tetapi hasilnya perlu dituliskan, ditandatangani para pihak, dan disaksikan oleh pihak yang dihormati kedua belah pihak. Menuliskan kesepakatan bukan tanda kurang percaya; ia adalah cara menjaga hubungan ketika orang-orang yang bermusyawarah hari ini sudah tidak ada lagi.

Kesalahan keempat adalah melepaskan tanah untuk memperoleh uang tunai sesaat. Tanah yang dilepas tidak kembali. Uang hasil pelepasan yang tidak diubah menjadi aset produktif akan habis dalam hitungan tahun, dan yang tinggal hanyalah kenyataan bahwa keluarga itu kini tidak mempunyai tanah dan tidak pula mempunyai uang.

4. Jalan yang Lebih Masuk Akal

Dari kenyataan di atas dapat ditarik beberapa jalan yang lebih aman bagi pemula. Mulailah dengan usaha yang tidak menuntut kepemilikan tanah: jasa, perdagangan, pengangkutan, pengolahan berskala kecil, atau usaha yang menumpang pada tempat yang

sudah ada. Apabila tanah keluarga hendak dipakai, tempatkan tanah itu sebagai penyertaan modal dalam usaha bersama, bukan sebagai barang yang dijual. Dengan begitu keluarga tetap memiliki tanahnya dan sekaligus memperoleh bagian dari hasil usaha.

Dan apabila hendak berurusan dengan pihak luar yang membutuhkan tanah, ingatlah bahwa posisi tawar terkuat pemilik tanah bukanlah harga jual, melainkan bentuk kerja sama: bagi hasil, penyertaan saham, kewajiban mempekerjakan orang setempat, atau penyediaan fasilitas bagi kampung. Semua itu memerlukan orang yang sanggup membaca perjanjian, menghitung nilai, dan menuliskan kesepakatan. Sekali lagi, itu pekerjaan sarjana.

5. Bagi Anda yang Bukan Orang Asli Papua

Bagian ini saya tujukan khusus kepada Anda yang berasal dari daerah lain, dan saya menuliskannya dengan niat menolong, bukan menegur.

Sebagian besar persoalan usaha yang berakhir buruk di tanah ini bermula dari urusan tanah yang dianggap sudah selesai padahal belum. Bangunan berdiri, usaha berjalan beberapa tahun, lalu datang pihak yang mengaku pemilik hak dan menuntut. Kerugiannya ditanggung orang yang membangun.

Karena itu ada beberapa hal yang perlu diketahui sejak awal. Pertama, sertifikat tidak selalu menghapus hak ulayat dalam pandangan masyarakat pemilik tanah. Kekuatan hukumnya boleh jadi ada, tetapi ketenangan usaha ditentukan oleh hubungan dengan orang-orang yang tinggal di sekitarnya.

Kedua, persetujuan satu orang bukan persetujuan marga. Berurusanlah dengan pihak yang benar-benar berwenang menurut adat setempat, dan tanyakan siapa saja yang perlu hadir sebelum kesepakatan dibuat. Ketiga, kesepakatan sebaiknya dituliskan dan disaksikan, termasuk hal-hal yang tampak jelas: berapa lama, untuk apa, apa yang terjadi bila usaha berpindah tangan, dan apa yang menjadi bagian pemilik tanah.

Yang kedua, bentuk kerja sama biasanya lebih aman dan lebih menguntungkan kedua pihak daripada pembelian. Pemilik tanah yang memperoleh bagian dari hasil usaha mempunyai kepentingan agar usaha itu berjalan panjang. Yang terakhir: usaha yang menyediakan pekerjaan bagi orang setempat hampir selalu lebih aman daripada usaha yang menutup diri. Itu bukan hanya soal kebaikan hati; itu perhitungan risiko yang masuk akal.

Banyak usaha di daerah kita berjalan tanpa bentuk. Tidak berbadan hukum, tidak berizin, tidak tercatat, dan tidak mempunyai pembukuan.

Untuk usaha yang sangat kecil, keadaan itu masih dapat dimaklumi. Tetapi begitu usaha hendak tumbuh, ketiadaan bentuk berubah menjadi penghalang. Usaha tanpa bentuk tidak dapat membuka rekening atas nama usaha, tidak dapat mengikuti pengadaan pemerintah, tidak dapat mengajukan pembiayaan yang layak, dan tidak dapat menerima penyertaan dari orang lain.

Bab ini membahas bentuk-bentuk itu secara ringkas. Ketentuan dan syaratnya berubah dari waktu ke waktu, karena itu Anda wajib memeriksa aturan yang berlaku pada saat hendak mendaftar.

CONTOH DARI LAPANGAN:
Kios yang Dibongkar pada Tahun Ketiga

Cerita berikut dirangkai dari beberapa kejadian serupa, bukan dari satu orang tertentu.

Seorang pemuda membangun kios di pinggir jalan di atas tanah yang menurut pamannya adalah tanah keluarga. Persetujuan diberikan secara lisan pada satu malam, dihadiri paman dan dua saudaranya. Tak seorang pun dituliskan.

Usahanya berjalan baik selama hampir tiga tahun. Pada tahun ketiga, seorang tua dari marga yang sama datang menyatakan bahwa tanah itu bagian dari wilayah yang belum pernah dibagi, dan bahwa ia tidak pernah dimintai persetujuan.

Yang menjadi soal bukan siapa yang benar. Yang menjadi soal, tidak ada satu lembar pun yang dapat ditunjukkan kedua pihak, dan dua orang yang hadir pada malam itu sudah meninggal.

Kiosnya dibongkar, dan modal tiga tahun hilang bersamanya. Bila malam itu hasil musyawarah dituliskan, dibacakan, dan ditandatangani dengan saksi dari kedua belah pihak, seluruh perkara ini dapat diselesaikan dalam satu pertemuan.

Sumber: Disusun untuk keperluan pembelajaran dari kejadian yang lazim ditemui.

6. Berhati-hati pada Gelombang Pelepasan Tanah

Ada satu keadaan yang sedang berlangsung di tanah ini dan berpengaruh langsung pada tanah keluarga Anda, dan saya menuliskannya bukan untuk menakut-nakuti melainkan supaya Anda mengambil keputusan dengan mata terbuka.

Sejumlah proyek strategis nasional berskala besar sedang berjalan di Tanah Papua. Yang terbesar berada di Merauke, Papua Selatan, berupa kawasan pangan dan energi yang menurut berbagai catatan mencakup lahan dalam hitungan jutaan hektare, meliputi cetak sawah, perkebunan tebu, dan bioetanol[14]. Sebagian pihak menilai proyek semacam ini membuka pekerjaan dan pasar baru; sebagian lain, termasuk kalangan masyarakat adat dan organisasi masyarakat sipil, menyoroti pembukaan kawasan hutan dan

[14] Berbagai catatan tentang luas kawasan proyek strategis nasional pangan dan energi di Kabupaten Merauke; angka yang beredar berbeda-beda menurut sumber dan tahap proyek.

akibatnya bagi ruang hidup masyarakat adat. Keduanya perlu Anda ketahui.

Yang jelas bagi seorang pelaku usaha adalah ini: setiap kali proyek besar masuk, harga tanah di sekitarnya melonjak, dan bersamaan dengan itu muncul gelombang jual beli tanah adat[15]. Pada saat itulah keluarga-keluarga menghadapi godaan menjual tanah untuk memperoleh uang tunai yang jumlahnya terasa besar hari itu.

Kaidah tentang tanah pada bab kesembilan belas berlaku dengan lebih keras di sini. Tanah yang dilepas tidak kembali, sedangkan uangnya habis dalam hitungan tahun. Bila tanah keluarga hendak dipakai untuk usaha atau kerja sama, tempuhlah bentuk yang tidak memutus kepemilikan: disewakan dengan jangka waktu dan nilai yang jelas, atau disertakan sebagai modal dengan bagian hasil yang tertulis.

Dan sebagaimana sudah dibahas pada bab tentang memutuskan di mana usaha akan berdiri, sebelum menetapkan tempat usaha periksalah status kawasan itu, apakah termasuk kawasan yang sedang diusulkan atau sudah ditetapkan untuk proyek tertentu. Usaha yang dibangun di atas lahan yang statusnya sedang berubah menanggung risiko yang tidak dapat dikendalikan pemiliknya sendiri.

7. Menimbang Keamanan Tempat Usaha

Selain kedudukan tanah, ada satu perkara yang wajib ditimbang sebelum menetapkan tempat, dan biasanya tidak disebut orang: keamanan.

Tanyakan kepada pedagang yang sudah lama berjualan di sekitar calon tempat Anda tiga hal secara terus terang. Apakah pernah terjadi kehilangan atau perusakan di jalan itu, dan berapa sering. Sampai jam berapa usaha di situ biasanya masih aman dibuka. Bagaimana keadaannya ketika ada keributan di kota.

Jawaban atas ketiga pertanyaan itu menentukan tiga keputusan: jam tutup Anda, jumlah barang yang boleh ditinggal semalam, dan apakah tempat itu menuntut penjaga atau tidak.

Yang paling melindungi usaha kecil di daerah kita sebenarnya bukan pagar dan bukan gembok, melainkan hubungan baik dengan lingkungan sekitar. Pemilik usaha yang dikenal, disapa, dan

[15] Catatan organisasi masyarakat sipil mengenai dampak proyek pangan berskala besar pada masyarakat adat di Merauke.

diterima warga sekelilingnya lebih aman daripada yang datang, berjualan, lalu pulang tanpa mengenal siapa pun. Berkenalanlah dengan tetangga kanan kiri pada minggu pertama, bukan sesudah terjadi sesuatu.

8. Menghitung Biaya Mengurus dengan Benar

Mengurus surat terasa mahal sampai dibandingkan dengan biaya tidak mengurusnya.

Andaikan Anda menyewa tempat Rp700.000 sebulan. Menyiapkan kesepakatan tertulis di hadapan pemilik dan pihak yang berhak memakan biaya beberapa ratus ribu rupiah, sekali saja, termasuk perjalanan, meterai, dan sedikit biaya adat sebagaimana kebiasaan setempat.

Sekarang bandingkan dengan biaya bila kesepakatan itu tidak dibuat. Usaha yang harus pindah pada bulan kedelapan menanggung kehilangan seluruh biaya penataan tempat, kehilangan pembeli yang sudah terbentuk, dan waktu berhenti berdagang selama beberapa minggu. Pada usaha yang keuntungannya Rp1.500.000 sebulan, dua bulan berhenti saja sudah Rp3.000.000, belum termasuk penataan tempat yang hangus.

Biaya mengurus dengan benar lebih kecil daripada biaya satu kali salah urus. Dan pada urusan tanah, salah urus tidak berhenti pada uang.

E. HASILNYA

Buahnya, usaha Anda berdiri di atas dasar yang tidak dapat digugat orang di kemudian hari, dan pintu ke pembiayaan, pengadaan, serta kerja sama terbuka, sebab hampir semuanya menuntut nomor induk berusaha.

Tanah adalah warisan yang paling berharga di tanah ini. Mengurusnya dengan benar berarti menjaga agar warisan itu masih ada ketika anak-anak Anda kelak membutuhkannya.

Yang belum akan berubah: tanah adat tetap tidak dapat dijadikan agunan, dan kesepakatan tertulis tidak menghapus kemungkinan munculnya pihak lain yang mengaku pemilik hak. Perubahannya: Anda memiliki bukti dan saksi ketika hari itu tiba, dan itu menentukan segalanya.

LANGKAH PRAKTIS

1. Untuk permulaan, pilih usaha yang tidak menuntut kepemilikan tanah.
2. Kedudukan tanah sudah diketahui sebelum satu batu pun diletakkan.
3. Musyawarah dihadiri pihak yang berwenang menurut adat, bukan satu orang saja.
4. Hasil musyawarah tertulis, ditandatangani, dan disaksikan kedua belah pihak.
5. Bila tanah keluarga dipakai, bentuknya penyertaan atau sewa, bukan penjualan.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Tanah adat sulit diubah menjadi modal karena tidak memenuhi syarat agunan.
2. Tanah perlu dibaca dalam tiga golongan: bersertifikat perorangan, tanah marga, dan tanah yang dikuasai negara.
3. Kesalahan yang paling sering diulang adalah membangun sebelum ada persetujuan dan tidak menuliskan kesepakatan.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Sebutkan satu usaha di daerah Anda yang berhenti karena persoalan tanah. Pada tahap mana kesalahannya terjadi?
2. Susun pokok-pokok kesepakatan tertulis bila keluarga meminjamkan tanah untuk usaha selama sepuluh tahun.
3. Apa bedanya menjual tanah dan menyertakan tanah sebagai modal? Hitung akibatnya setelah dua puluh tahun.
4. Susun daftar pertanyaan yang wajib diajukan pelaku usaha dari luar sebelum membangun di atas tanah adat.

BAB DUA PULUH

MENETAPKAN BENTUK USAHA DAN MENGURUS IZIN

"Urusan yang membosankan hari ini adalah pintu yang terbuka bertahun-tahun sesudahnya."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Pada keadaan yang sehat, sebuah usaha mempunyai bentuk yang jelas dan izin yang lengkap sejak sebelum barang pertama dibeli, sehingga ia dapat membuka rekening atas nama usaha, menerima pembayaran dari instansi, dan mengajukan pembiayaan.

B. KENYATAANNYA

Yang terjadi justru sebaliknya: Kebanyakan usaha kecil di daerah kita berjalan bertahun-tahun tanpa bentuk dan tanpa izin. Persoalannya baru terasa ketika ada pesanan besar dari sekolah atau dinas yang menuntut nomor induk berusaha, atau ketika hendak mengajukan pembiayaan dan ternyata tidak bisa.

Urusan ini di lapangan lebih lambat dan lebih berliku daripada yang tertulis di papan pengumuman kantor.

Loket kadang tutup tanpa pemberitahuan. Petugas yang berwenang sedang keluar kota. Berkas dinyatakan kurang satu lembar sesudah Anda menunggu setengah hari. Sistem daring tidak dapat diakses karena jaringan. Semua itu lazim, dan bila Anda datang dengan harapan selesai dalam sehari, Anda akan pulang dengan marah.

Cara menghadapinya: datang pagi, bawa seluruh berkas beserta salinannya, catat nama petugas yang melayani, dan tanyakan sebelum pulang apa yang masih kurang serta kapan sebaiknya kembali. Simpan setiap tanda terima. Dan bila mungkin, urus

bersama satu atau dua orang lain yang juga sedang mengurus, sebab perjalanan dan waktu tunggu menjadi lebih ringan.

Ada pula kenyataan yang tidak enak disebut tetapi harus: kadang muncul permintaan pembayaran di luar ketentuan, atau tawaran jalan cepat lewat perantara. Bila Anda menurutinya sekali, Anda akan diminta lagi. Tanyakan tarif resminya, minta buktinya tertulis, dan bila keberatan diminta, sampaikan bahwa Anda akan menanyakan ke bagian pengaduan. Sebagian besar permintaan semacam itu berhenti pada kalimat tersebut.

Mengenai tanah, hambatan terberat datang belakangan: pihak yang mengaku pemilik hak muncul sesudah usaha berjalan. Maka kesepakatan tertulis dengan saksi dari kedua belah pihak bukan formalitas, itulah satu-satunya yang melindungi Anda ketika hari itu tiba.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Pendaftaran usaha di Indonesia kini dijalankan melalui satu sistem perizinan berusaha secara daring, dan nomor induk berusaha menjadi identitas tunggal yang dipakai hampir semua urusan berikutnya. Sistem itu dirancang untuk mempercepat, meskipun di daerah dengan jaringan terbatas hasilnya belum selalu terasa.

Di tingkat dunia, kemudahan mendirikan usaha secara resmi dianggap salah satu penentu tumbuhnya usaha kecil[16]. Sebabnya jelas: usaha yang tidak tercatat tidak dapat meminjam, tidak dapat menjadi rekanan, dan tidak dapat menerima penyertaan dari siapa pun.

C. SEBABNYA

Mengapa demikian? Mengurus izin di daerah memang berliku, dan banyak orang mengira izin hanya perlu bagi usaha besar. Ditambah lagi, tidak ada seorang pun yang menerangkan urutannya, sehingga orang mengurusnya dengan bertanya sana-sini.

Sebab kedua bersifat struktural. Sistem perizinan dirancang untuk daerah dengan jaringan stabil dan petugas yang cukup, sedangkan di kabupaten petugas sering merangkap beberapa pekerjaan dan jaringan tidak menentu.

[16] Pandangan ini antara lain menjadi dasar penilaian kemudahan berusaha yang selama bertahun-tahun diterbitkan Bank Dunia, dan tetap dipakai dalam berbagai kajian iklim usaha meskipun penilaian itu sendiri sudah dihentikan.

Sebab ketiga, banyak orang mengira mengurus nomor pajak berarti langsung dikenai pajak. Ketakutan itu tidak berdasar, tetapi ia cukup kuat untuk menahan orang bertahun-tahun dari mengurus hal yang sebenarnya sederhana.

D. YANG DIKERJAKAN

Berikut cara mengerjakannya: tetapkan bentuk usaha sebelum berbelanja modal, lalu tempuh urutannya, nomor induk berusaha, nomor pokok wajib pajak, izin khusus bila diperlukan, dan rekening atas nama usaha.

Saya tahu bagian ini paling membosankan, dan saya juga tahu inilah yang paling banyak ditunda orang. Karena itu saya tegaskan sekali lagi: satu nomor ini membuka hampir semua pintu berikutnya.

1. Empat Bentuk yang Paling Relevan

Pertama, usaha perseorangan. Paling sederhana, dimiliki dan dijalankan satu orang, tanpa pemisahan antara harta usaha dan harta pribadi. Kelemahannya terletak di situ: apabila usaha berutang, harta pribadi ikut menanggung.

Kedua, persekutuan seperti CV. Dimiliki beberapa orang, lebih mudah didirikan daripada perseroan, dan lazim dipakai usaha jasa dan konstruksi kecil. Ketiga, perseroan terbatas, termasuk perseroan perorangan bagi usaha mikro dan kecil yang kini dapat didirikan oleh satu orang. Bentuk ini memisahkan harta usaha dari harta pribadi dan paling siap untuk tumbuh besar.

Keempat, koperasi. Dimiliki bersama oleh para anggotanya, keputusan diambil dalam rapat anggota, dan hasil usaha dibagikan menurut jasa masing-masing anggota, bukan menurut besarnya modal.

2. Mengapa Koperasi Patut Diperhatikan di Tanah Papua

Koperasi sering dianggap bentuk usaha yang kuno. Pada keadaan Papua, anggapan itu keliru. Pertama, susunan koperasi menyerupai susunan sosial yang sudah kita kenal: kepemilikan bersama, keputusan melalui musyawarah, dan pembagian hasil menurut sumbangan masing-masing. Yang ditambahkan koperasi hanyalah aturan tertulis dan pencatatan.

Kedua, koperasi mengatasi persoalan yang dibahas pada bab kedua puluh sembilan. Barang milik koperasi tidak dapat diambil begitu saja oleh kerabat pengurus, sebab barang itu bukan milik pengurus.

Ketiga, koperasi memperbesar daya tawar. Sepuluh penjual yang membeli bersama-sama memperoleh harga yang lebih baik daripada sepuluh penjual yang membeli sendiri-sendiri. Hal yang sama berlaku pada pengangkutan dan penyimpanan.

Keempat, koperasi sudah lama hidup di tanah ini lewat rumah ibadah dan melalui perkumpulan simpan pinjam. Yang dibutuhkan bukan memperkenalkan hal yang asing, tetapi mengurus yang sudah ada agar tercatat dan sehat. Perlu ditambahkan bahwa program pemerintah beberapa tahun terakhir mendorong pendirian koperasi sampai tingkat kampung dan kelurahan, termasuk pada kawasan kampung nelayan yang dibahas pada bab ketiga. Bagi mahasiswa, di situ terbuka pekerjaan yang nyata: menyusun anggaran dasar, menata pembukuan, dan melatih pengurus.

3. Langkah Dasar Mengurus Izin

Langkah pertama adalah memperoleh nomor induk berusaha melalui sistem perizinan berusaha secara daring. Nomor ini adalah identitas usaha dan menjadi pintu bagi hampir semua urusan berikutnya.

Langkah kedua adalah nomor pokok wajib pajak. Banyak orang menghindarinya karena takut dikenai pajak. Padahal usaha kecil yang peredaran brutonya di bawah batas tertentu justru tidak terutang pajak penghasilan, dan yang di atasnya dikenai tarif final yang sangat rendah. Tanpa nomor ini, usaha tidak dapat menerima pembayaran dari instansi pemerintah.

Langkah ketiga adalah izin khusus bila jenis usahanya menuntut demikian, misalnya izin edar untuk produk makanan olahan, sertifikat halal, atau izin usaha perikanan. Langkah keempat adalah rekening atas nama usaha, terpisah dari rekening pribadi. Ini bentuk pemisahan kas yang paling mudah dijaga.

Sekali lagi, syarat dan tarif berubah. Yang tidak berubah adalah urutannya: identitas usaha, identitas pajak, izin khusus, lalu rekening usaha. Daftar lembaga yang perlu didatangi menurut keperluannya tersedia pada Lampiran 6.

4. Melengkapi Syarat Menjadi Penyedia bagi Pemerintah

Bila Anda berniat memanfaatkan keberpihakan *pengadaan pemerintah* bagi pelaku usaha orang asli Papua, syaratnya lebih banyak daripada usaha biasa, dan seluruhnya bersifat administratif, artinya dapat dipenuhi siapa saja yang mau mengurusnya.

Yang dituntut biasanya: badan usaha yang sah beserta akta dan pengesahannya; nomor induk berusaha; nomor pokok wajib pajak beserta laporan pajak yang tertib; rekening atas nama badan usaha; alamat usaha yang jelas dan dapat didatangi; dan pendaftaran pada sistem pengadaan pemerintah daerah.

Untuk pekerjaan tertentu, konstruksi, misalnya, masih ditambah kualifikasi teknis dan tenaga bersertifikat. Bila Anda belum memilikinya, jangan mengambil pekerjaan itu lebih dahulu; ambil dahulu yang sesuai kualifikasi Anda, sambil menyiapkan sertifikasinya.

Urutan yang saya sarankan: lengkapi berkas dasar pada tahun pertama sambil menjalankan usaha biasa, ambil satu atau dua paket kecil pada tahun kedua, dan naikkan kualifikasi pada tahun ketiga. Yang paling sering menggagalkan pengusaha muda di daerah kita bukan penolakan panitia, melainkan berkas yang tidak pernah selesai diurus.

5. Kewajiban Pajak yang Paling Sederhana

Bagian ini pendek, sebab bagi usaha kecil ketentuannya memang sederhana, dan ketakutan terhadapnya biasanya lebih besar daripada kewajibannya.

Usaha kecil yang peredaran usahanya masih di bawah batas tertentu tidak terutang pajak penghasilan[17], dan yang di atasnya dikenai tarif final yang sangat rendah dari peredaran usaha, bukan dari keuntungan. Batas dan tarifnya berubah dari waktu ke waktu, karena itu tanyakan langsung ke kantor pelayanan pajak di daerah Anda.

Yang wajib Anda kerjakan hanya tiga: memiliki nomor pokok wajib pajak, mencatat peredaran usaha setiap bulan, dan itu sudah

[17] *Peraturan Pemerintah Nomor 20 Tahun 2026 tentang Perubahan atas Peraturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2022 tentang Penyesuaian Pengaturan di Bidang Pajak Penghasilan*, berlaku sejak 22 April 2026: tarif final setengah persen tanpa batas waktu bagi orang pribadi, perseroan perorangan, dan koperasi dengan peredaran sampai Rp4,8 miliar setahun, sedangkan bagi orang pribadi bagian peredaran sampai Rp500 juta pertama tidak dikenai pajak penghasilan.

Anda kerjakan lewat buku kas, serta melaporkannya sesuai ketentuan yang berlaku.

Mengurusnya sejak awal lebih ringan daripada mengurusnya belakangan ketika usaha sudah besar dan catatannya berantakan.

6. Memakai Pintu Afirmasi dalam Pengadaan Pemerintah

Ada satu pintu yang secara hukum memang dibuka untuk Anda, dan banyak sarjana Papua tidak mengetahuinya.

Peraturan Presiden Nomor 108 Tahun 2025 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dalam Rangka Percepatan Pembangunan di Papua memberi ruang[18] bagi peningkatan peran usaha mikro, usaha kecil, koperasi, dan pelaku usaha orang asli Papua. Semangat yang sama sudah lebih dahulu diatur dalam Peraturan Presiden Nomor 17 Tahun 2019[19]. Di tingkat daerah pun sudah ada aturannya sendiri; Kabupaten Mimika, misalnya, memiliki peraturan daerah tentang perlindungan dan pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah orang asli Papua[20].

Artinya, ketika Anda mendatangi sebuah dinas atau sekolah dengan penawaran, Anda tidak sedang meminta belas kasihan. Anda sedang memakai ruang yang memang disediakan aturan.

Yang harus Anda kerjakan agar pintu itu dapat dilewati: miliki badan usaha beserta nomor induk berusaha dan nomor pokok wajib pajak; buka rekening atas nama usaha; penuhi kualifikasi yang dituntut untuk jenis pekerjaan yang Anda tuju; daftarkan usaha Anda pada sistem pengadaan daerah; dan pelajari rencana pengadaan yang diumumkan pemerintah daerah setiap awal tahun, sebab di situlah terlihat pekerjaan apa saja yang akan ditawarkan sepanjang tahun.

Mulailah dari paket yang paling kecil dan paling dekat dengan kemampuan Anda, pengadaan alat tulis, konsumsi kegiatan, cetakan, perbaikan ringan, lalu kerjakan sampai tuntas dan tepat waktu. Catatan penyelesaian pekerjaan itulah yang menjadi dasar Anda mengambil pekerjaan yang lebih besar pada tahun berikutnya.

[18] *Peraturan Presiden Nomor 108 Tahun 2025 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dalam Rangka Percepatan Pembangunan di Papua*.

[19] *Peraturan Presiden Nomor 17 Tahun 2019 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah untuk Percepatan Pembangunan Kesejahteraan di Provinsi Papua dan Provinsi Papua Barat*.

[20] *Peraturan Daerah Kabupaten Mimika Nomor 4 Tahun 2024 tentang perlindungan dan pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah orang asli Papua*.

7. Sisi Jujur dari Pintu Afirmasi

Sekarang bagian yang harus saya sampaikan apa adanya, supaya Anda tidak berangkat dengan gambaran yang keliru.

Aturannya sudah ada, tetapi pelaksanaannya di lapangan belum berjalan sebagaimana mestinya. Dalam pembahasan mengenai marginalisasi pengusaha orang asli Papua, persoalan disebut bukan pada ada atau tidaknya aturan, melainkan pada lemahnya penerjemahan aturan itu menjadi sistem kerja yang konkret di tingkat provinsi, kabupaten, dan kota[21].

Bentuk yang tersering dikeluhkan pengusaha orang asli Papua adalah ketimpangan nilai pekerjaan: paket yang diserahkan kepada pengusaha lokal berkisar puluhan sampai ratusan juta rupiah, sementara pekerjaan bernilai miliaran dikerjakan penyedia dari luar[22]. Ditambah lagi, kebijakan efisiensi anggaran yang berjalan pada 2026 dilaporkan mempersempit ruang yang memang sudah sempit sejak semula[23].

Apa artinya bagi Anda? Tiga hal. Pertama, pakailah pintu itu, sebab ia nyata, tetapi jangan menjadikannya satu-satunya sumber pendapatan. Kedua, siapkan berkas dan kualifikasi lebih dahulu, sebab keluhan yang paling sering dijawab panitia adalah bahwa berkas penyedia lokal tidak lengkap. Ketiga, bergabunglah dengan perkumpulan pengusaha di daerah Anda, sebab perbaikan pelaksanaan aturan ini hampir selalu datang dari desakan bersama, bukan dari permohonan seorang diri.

Dan pegang kaidah yang sudah kita sebut pada bab ini: usaha yang seluruh pembelinya adalah instansi pemerintah sedang menumpang pada satu sumber saja. Pintu afirmasi sebaiknya menjadi tambahan bagi usaha yang sudah hidup dari pembeli biasa, bukan menjadi seluruh hidupnya.

8. Menghitung Biaya dan Waktu Mengurusnya

Banyak orang menunda mengurus izin karena membayangkan biayanya besar. Kita buka angkanya, meskipun besarannya berbeda-beda menurut daerah dan berubah dari waktu ke waktu.

[21] Tulisan tentang marginalisasi pengusaha orang asli Papua dalam pembangunan ekonomi lokal, dimuat pada media nasional, Juni 2026.

[22] Pemberitaan mengenai tuntutan kontraktor orang asli Papua di Papua Barat Daya terkait pelaksanaan Peraturan Presiden Nomor 108 Tahun 2025, Januari 2026.

[23] Pemberitaan mengenai dampak kebijakan efisiensi anggaran terhadap pengusaha orang asli Papua di Papua Barat Daya, April 2026.

Nomor induk berusaha diterbitkan lewat sistem daring dan tidak dipungut biaya. Nomor pokok wajib pajak juga tidak dipungut biaya. Rekening atas nama usaha menuntut setoran awal yang biasanya ratusan ribu rupiah, dan uang itu tetap menjadi milik Anda.

Yang benar-benar berbiaya adalah akta pendirian bila Anda memilih bentuk berbadan hukum (pada banyak daerah berkisar satu sampai tiga juta rupiah), serta izin khusus untuk jenis usaha tertentu.

Bandingkan dengan yang dibuka olehnya: pembiayaan bank, pengadaan pemerintah, kerja sama dengan perusahaan, dan penyertaan modal dari orang lain. Untuk usaha perorangan yang paling sederhana, biayanya hampir nol dan waktunya beberapa hari, jadi tidak ada alasan menundanya bertahun-tahun.

9. Mengetahui Pintu-pintu yang Tersedia di Daerah Anda

Sesudah usaha Anda tercatat, ada beberapa pintu yang terbuka dan sebagian besar tidak menuntut biaya. Sayangnya banyak sarjana tidak mengetahuinya, lalu menyangka harus berjalan sendirian.

Di kampus, sebagian perguruan tinggi mempunyai pusat kewirausahaan atau unit pengabdian masyarakat yang membina usaha mahasiswa dan alumni. Datangi, tanyakan apa saja yang mereka sediakan, dan mintalah dicatat sebagai usaha binaan.

Di kabupaten, dinas yang mengurus koperasi serta usaha mikro, kecil, dan menengah menyelenggarakan pelatihan, pendampingan, dan kadang fasilitasi perizinan tanpa biaya. Dinas perindustrian dan perdagangan mengurus pameran serta kemitraan dagang; dinas pertanian dan perikanan mengurus bantuan alat dan bibit bagi usaha yang bergerak di bidang itu.

Di kampung, ada *dana kampung* yang dikelola setiap tahun, dan di banyak tempat sudah dibentuk *badan usaha milik kampung*. Bagi seorang sarjana yang pulang, keduanya berarti dua hal sekaligus: pembeli yang membelanjakan uangnya di kampung sendiri, dan kemungkinan bermitra bila usaha Anda memang dibutuhkan di sana.

Kerjakan begini: sediakan satu hari untuk berkeliling. Datangi kantor dinas, sebutkan usaha Anda, minta daftar program yang berjalan tahun ini beserta syaratnya, dan catat nama serta nomor petugas yang mengurusnya. Satu hari itu sering menghemat berbulan-bulan meraba-raba.

Satu peringatan. Semua pintu itu gratis. Siapa pun yang meminta uang di muka dengan janji mengurus bantuan, program, atau izin, sedang menipu Anda.

E. HASILNYA

Akibatnya, seluruh pintu terbuka: pembiayaan, pengadaan pemerintah, kerja sama, dan penyertaan dari orang lain. Semuanya menuntut hal yang sama, dan semuanya bermula dari satu nomor.

Urusan ini memang membosankan dan tidak ada yang menceritakannya dengan bangga. Tetapi ia pintu, dan pintu hanya perlu dibuka satu kali.

Yang belum akan berubah: pelayanan di kantor tidak menjadi cepat karena Anda datang dengan berkas lengkap, dan jaringan tetap kadang mati. Yang berubah adalah jumlah kedatangan Anda berkurang, dan urusan yang biasanya memakan berbulan-bulan selesai dalam dua atau tiga kali datang.

LANGKAH PRAKTIS

1. Ketahui lebih dahulu kedudukan tanah tempat usaha akan berdiri.
2. Temui pihak yang benar-benar berwenang menurut adat, bukan satu orang saja, dan tuliskan hasil musyawarahnya.
3. Buka rekening atas nama usaha pada hari pertama usaha berjalan.
4. Bentuk usaha sudah ditetapkan sebelum berbelanja modal.
5. Nomor induk berusaha dan nomor pokok wajib pajak sudah dimiliki.
6. Rekening atas nama usaha sudah dibuka dan terpisah dari rekening harian.
7. Kantor dinas terkait sudah didatangi, dan daftar program tahun berjalan beserta syaratnya sudah dicatat.
8. Peredaran usaha dicatat setiap bulan sejak bulan pertama.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Bentuk usaha yang dipilih menentukan pintu mana yang terbuka: pembiayaan, pengadaan, dan kerja sama.
2. Kesalahan yang paling sering diulang: membangun sebelum ada persetujuan, meminta persetujuan hanya kepada satu orang, dan tidak menuliskan kesepakatan.
3. Bagi pemula, usaha yang tidak menuntut kepemilikan tanah adalah pintu masuk yang paling aman.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Mengapa usaha tanpa bentuk hukum dapat berjalan tetapi tidak dapat tumbuh?
2. Urutkan langkah perizinan yang harus Anda tempuh untuk usaha yang Anda rencanakan, dari yang pertama.
3. Pilih satu jenis usaha yang ingin Anda dirikan, lalu tentukan bentuk usahanya beserta alasannya.
4. Cari tahu koperasi apa saja yang aktif di daerah Anda dan bidang apa yang mereka kerjakan.

BAB DUA PULUH SATU

MENCARI PEMASOK DAN MENEKAN HARGA BELI

"Keuntungan yang dikejar dengan menjual lebih keras selalu melelahkan. Keuntungan yang diamankan pada saat membeli bekerja diam-diam setiap hari."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Dalam keadaan yang wajar, seorang pedagang mengenal pemasoknya sampai ke hulu, memperoleh harga yang wajar karena pesanannya teratur, dan tidak pernah kehabisan barang yang paling laku.

B. KENYATAANNYA

Pada praktiknya, pedagang baru membeli dari toko di kota dengan harga eceran, kehabisan barang setiap kali kapal terlambat, dan menyimpan barang yang tidak berputar sementara barang yang laku kosong.

Pada pekerjaan inilah keadaan Papua paling terasa, dan tidak ada gunanya berpura-pura semuanya dapat diatur.

Kapal terlambat, dan bersamanya seluruh rencana Anda ikut terlambat. Harga naik mendadak tanpa pemberitahuan. Barang tiba dalam keadaan rusak atau kurang. Pemasok mendahulukan pelanggan lama yang sudah bertahun-tahun bersamanya, dan Anda yang baru berada di urutan belakang.

Yang dapat dikerjakan ada empat. Simpan cadangan barang untuk masa keterlambatan yang pernah terjadi, bukan untuk keadaan normal. Miliki *pemasok* kedua meskipun sedikit lebih mahal. Periksa dan hitung barang saat diterima, di hadapan

pengantarnya, sebab keluhan sesudah barang masuk gudang jarang sekali dilayani. Bangun hubungan sebelum Anda membutuhkannya: pemasok mendahulukan orang yang dikenalnya, bukan orang yang paling mendesak.

Hati-hati pula terhadap pemasok yang hanya dikenal lewat telepon atau media sosial. Penipuan dengan pola pembayaran di muka lalu barang tidak dikirim banyak menimpa pelaku usaha baru di daerah kita. Untuk pemasok yang belum pernah bertemu, mulailah dengan pesanan kecil, dan jangan pernah membayar lunas di muka untuk pesanan pertama.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Mahalnya harga barang di daerah kepulauan adalah persoalan nasional yang sudah lama dikenali. Program Tol Laut beserta subsidi angkutan dijalankan untuk menekannya, tetapi pemanfaatan *muatan balik* yang rendah membuat kapal pulang hampir kosong, sehingga biaya angkut tetap tinggi.

Di tingkat dunia, cara yang paling lazim dipakai pedagang kecil untuk menghadapi keadaan semacam ini adalah *pembelian bersama* melalui koperasi. Sepuluh pedagang yang memesan bersama memperoleh harga yang tidak mungkin diperoleh satu pedagang mana pun di antara mereka.

C. SEBABNYA

Sebab pertamanya, jaringan dagang di daerah-daerah kita sudah terbentuk lebih dahulu, dengan hubungan bertahun-tahun dan skala pembelian yang menekan harga; siapa pun yang masuk belakangan dengan pembelian kecil akan memperoleh harga lebih tinggi. Ditambah skala: pemasok memberi harga terbaik kepada pembeli yang jumlah pesanannya besar dan tetap.

Sebab kedua tumbuh dari kebiasaan lama. Pemasok jarang menawarkan harga terbaiknya kepada pembeli baru; ia menunggu sampai pesanan berulang beberapa kali. Karena itu pembeli pemula hampir selalu membayar lebih mahal pada mulanya, bukan karena ditipu, melainkan karena belum teruji.

Sebab ketiga, pengangkutan ke daerah ini memang mahal dan tidak menentu, dan kapal yang datang penuh pulang hampir kosong sehingga biayanya hanya tertutup dari satu arah. Selama muatan balik kosong, ongkos angkut tidak akan turun dengan sendirinya.

D. YANG DIKERJAKAN

Yang perlu Anda kerjakan begini: telusuri barang Anda ke hulu, naik sekurang-kurangnya satu tingkat. Tekan harga beli dengan empat cara, membeli lebih banyak sekaligus, membeli bersama pedagang lain, membayar tunai, dan menjadi pembeli yang tertib. Sediakan pemasok kedua untuk barang yang paling menentukan.

Bagi saya inilah bagian yang tersering diabaikan pelaku usaha baru di daerah kita. Semua perhatian tertuju pada bagaimana menjual, sementara bagian yang menentukan terjadi jauh sebelum barang dipajang.

1. Menemukan Pemasok, Bukan Sekadar Penjual

Langkah pertama adalah menelusuri barang Anda ke hulu. Bila selama ini Anda membeli dari toko di kota, tanyakan dari mana toko itu memperoleh barangnya. Naik satu tingkat saja biasanya sudah menurunkan harga cukup banyak.

Untuk hasil bumi dan hasil laut, hulunya adalah petani dan nelayan, dan mereka paling mudah didekati. Datangi langsung, perkenalkan diri, dan tanyakan berapa harga yang mereka terima selama ini. Jawabannya sering mengejutkan: selisih antara harga di kebun dan harga di kota jauh lebih besar daripada yang dibayangkan orang kota.

Untuk barang pabrik, hulunya adalah distributor di kota besar atau agen di ibu kota provinsi. Di sinilah ongkos angkut mulai menentukan, dan hitungannya harus dikerjakan sebelum memutuskan.

2. Empat Cara Menurunkan Harga Beli

Yang pertama, membeli lebih banyak sekaligus. Hampir semua pemasok memberi harga berbeda menurut jumlah. Tetapi hati-hati: keuntungan dari harga yang lebih murah dapat hilang bila barangnya lambat berputar dan modalnya terkunci berbulan-bulan.

Yang kedua, membeli bersama-sama. Ini cara yang paling masuk akal bagi pemula dan paling jarang dikerjakan. Lima pemilik kios yang memesan bersama memperoleh harga untuk pembelian lima kali lipat, sementara masing-masing hanya menanggung seperlimanya. Koperasi pembelian bersama lahir dari kebutuhan ini, bukan dari teori.

Yang ketiga, membayar tunai. Banyak pemasok memberi potongan bagi pembayaran tunai, sebab uang yang cepat kembali lebih berharga baginya daripada selisih kecil.

Yang keempat, menjadi pembeli yang tertib. Pemasok memberi harga terbaik bukan kepada yang paling pandai menawar, tetapi kepada yang pesanannya teratur, pembayarannya tepat waktu, dan tidak pernah membatalkan sepihak. Sekali lagi, nama baik berbuah.

3. Menawar Tanpa Merusak Hubungan

Menawar bukan bertengkar. Susunannya sederhana: tanyakan harga untuk beberapa tingkat jumlah sekaligus, sebutkan berapa yang sanggup Anda ambil dan seberapa sering, lalu tanyakan harga terbaik untuk pembeli tetap seperti itu.

Yang Anda tawarkan bukan belas kasihan, tetapi kepastian. Pemasok menghargai pembeli yang datang setiap bulan dengan jumlah yang dapat diperkirakan, sebab itu memudahkan seluruh pekerjaannya.

Dan jangan menawar sampai pemasok rugi. Pemasok yang terjepit akan mencari jalan lain: mengurangi mutu, menunda pengiriman, atau melepaskan Anda begitu ada pembeli lain. Harga yang paling menguntungkan dalam jangka panjang bukan harga terendah, melainkan harga yang membuat kedua pihak masih ingin bertemu bulan depan.

4. Jangan Bergantung pada Satu Pemasok

Sebisa mungkin miliki dua pemasok untuk barang yang paling menentukan usaha Anda, meskipun yang kedua sedikit lebih mahal.

Alasannya bukan kecurigaan, tetapi kenyataan: kapal terlambat, gudang kosong, harga naik mendadak, atau pemasok berhenti berdagang. Usaha yang hanya mempunyai satu jalur pasokan akan berhenti bersama jalur itu.

Ini kaidah yang sama dengan yang berlaku bagi sebuah provinsi yang bertumpu pada satu sektor, hanya pada ukuran yang kecil.

5. Mengapa Harga Barang di Sini Mahal

Sebelum menawar kepada siapa pun, pahami dahulu dari mana mahalnya harga datang, sebab sebagian besar bukan berasal dari pedagang di daerah Anda.

Harga barang di Tanah Papua ditentukan di tiga tempat: di titik keberangkatan barang, di kapal, dan di rantai distribusi sesudah barang mendarat. Pemerintah menjalankan program Tol Laut beserta subsidi angkutan untuk menekan perbedaan harga antarwilayah, dan menurut catatan Kementerian Perhubungan program itu dilaporkan menekan perbedaan harga sekitar sepuluh sampai lima belas persen di wilayah yang dilaluinya.

Tetapi dua celah tetap terbuka, dan di situlah pekerjaan bagi Anda. Pertama, muatan balik. Kapal datang penuh dan pulang hampir kosong, sehingga satu perjalanan hanya menghasilkan pendapatan satu arah dan biaya angkut tetap mahal. Pertanyaan yang lahir dari situ: barang apa dari daerah kita yang mutunya cukup, jumlahnya cukup, dan kemasannya cukup baik untuk mengisi kapal yang pulang itu?

Kedua, rantai sesudah pelabuhan. Dalam evaluasi program Tol Laut pada pertengahan 2026, anggota Dewan Perwakilan Rakyat menyoroti bahwa biaya pengangkutan sudah ditekan melalui subsidi[24], tetapi harga di tingkat konsumen tetap tinggi karena rantai distribusi setelah barang tiba belum berjalan seimbang. Yang belum beres bukan lautnya, melainkan daratannya.

Ada pula kenyataan yang perlu diterima tanpa dendam: jaringan dagang di daerah-daerah kita kebanyakan sudah terbentuk lebih dahulu, dengan hubungan pemasok bertahun-tahun dan skala pembelian yang menekan harga. Siapa pun yang masuk belakangan dengan pembelian kecil akan memperoleh harga lebih tinggi. Yang sedang dibicarakan adalah hambatan struktural, yaitu susunan pasar, bukan asal usul orang, dan susunan itu hanya dapat ditembus dengan cara yang dibahas di bawah ini, terutama pembelian bersama.

6. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Pada bulan-bulan pertama ia membeli biji kopi kering dari pengumpul di kota seharga Rp70.000 per kilogram. Sesudah menelusuri ke hulu, ia mendapati bahwa pengumpul itu membeli dari petani di Dogiyai seharga Rp45.000.

Ia lalu naik satu tingkat: membeli langsung dari empat keluarga petani seharga Rp52.000 per kilogram, lebih tinggi daripada yang selama ini petani terima, tetapi lebih murah daripada yang selama

[24] Pemberitaan mengenai evaluasi pelaksanaan program Tol Laut di Dewan Perwakilan Rakyat, pertengahan 2026.

ini ia bayar. Ditambah ongkos angkut dan susut sekitar Rp6.000 per kilogram, harga belinya menjadi Rp58.000.

Selisihnya Rp12.000 per kilogram. Pada pembelian dua puluh kilogram sebulan, itu berarti Rp240.000 yang tidak perlu ia kejar dengan menjual lebih banyak. Petani memperoleh Rp7.000 lebih tinggi per kilogram, kedua pihak maju, dan itulah sebabnya hubungan ini bertahan.

E. HASILNYA

Yang Anda peroleh begini. Kebanyakan keuntungan Anda diamankan sejak sebelum barang dijual, sebab pada usaha dagang, keuntungan ditentukan pada saat membeli, bukan pada saat menjual.

Dan setiap seratus rupiah yang Anda hemat pada saat membeli adalah seratus rupiah yang tidak perlu Anda kejar dengan berjualan lebih keras.

Yang belum akan berubah: kapal tetap terlambat, harga tetap naik turun, dan pemasok tetap mendahulukan pelanggan lama. Perubahannya: selisih yang Anda peroleh pada setiap barang: dan pada usaha dagang, selisih itulah seluruh penghidupan Anda.

LANGKAH PRAKTIS

1. Ajak empat pemilik usaha sejenis untuk memesan bersama satu kali, lalu bandingkan harganya.
2. Bayar tepat waktu, dan jangan pernah membatalkan pesanan sepihak.
3. Satu barang sudah ditelusuri naik sekurang-kurangnya satu tingkat ke hulu.
4. Harga untuk tiga tingkat jumlah pembelian sudah ditanyakan dan dicatat.
5. Satu kali pembelian bersama dengan pedagang lain sudah dicoba dan selisih harganya dihitung.
6. Pemasok kedua sudah tersedia untuk barang yang paling menentukan.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Pada usaha dagang, sebagian besar keuntungan ditentukan pada saat membeli, bukan saat menjual.
2. Naik satu tingkat ke hulu biasanya sudah menurunkan harga cukup banyak.
3. Empat cara menurunkan harga beli: jumlah lebih besar, pembelian bersama, pembayaran tunai, dan ketertiban sebagai pembeli.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Telusuri satu barang yang dijual di kios dekat kos Anda sampai ke hulunya. Berapa tingkat yang dilaluinya?
2. Hitung selisih harga bila lima kios memesan bersama dibandingkan memesan sendiri-sendiri.
3. Mengapa pemasok memberi harga terbaik kepada pembeli yang tertib, bukan kepada yang paling pandai menawar?
4. Apa yang akan terjadi pada usaha Anda bila pemasok tunggalnya berhenti berdagang bulan depan?

BAB DUA PULUH DUA

MENYIAPKAN PRODUK AGAR LAYAK DIJUAL

"Pembeli jauh tidak dapat mencicipi kejujuran Anda. Yang dapat ia lihat hanyalah takaran, kemasan, dan tanggalnya."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Idealnya, barang yang Anda jual selalu sama mutunya, terbungkus rapi, jelas takarannya, dan mencantumkan nama dan nomor yang dapat dihubungi.

B. KENYATAANNYA

Yang tampak sehari-hari lain: Banyak produk daerah kita berhenti di pasar kampung padahal mutunya baik. Kemasannya plastik bening tanpa nama, takarannya berbeda-beda tiap bungkus, dan rasanya tidak sama antara kiriman pertama dan kiriman kedua.

Hambatan pertama, bahan baku yang tidak tetap. Hasil kebun berubah menurut musim, dan rasa ikut berubah bersamanya. Sedapat mungkin pakai satu atau dua pemasok tetap, dan bila terpaksa berganti, cobalah dahulu dalam jumlah kecil sebelum diproduksi banyak.

Hambatan kedua, biaya kemasan yang terasa mahal bagi pemula. Pesan bersama-sama dengan pembuat lain agar harga cetak label turun, dan mulailah dengan label tempel sederhana, bukan kemasan cetak penuh.

Hambatan ketiga, pengurusan izin yang berliku dan menuntut perbaikan tempat produksi. Kerjakan bertahap: rapikan dahulu tempatnya, ikuti penyuluhan, lalu ajukan. Jangan menunggu sempurna baru mengurus.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Di Indonesia, produk pangan olahan yang dijual ke luar lingkungan sendiri menuntut izin edar, dan sertifikat halal semakin menjadi syarat pada banyak saluran penjualan. Keduanya diurus lewat dinas dan lembaga terkait di kabupaten.

Di tingkat dunia, tuntutannya berjalan lebih jauh lagi. Uni Eropa melalui aturan EUDR mewajibkan komoditas seperti kopi dan kakao dibuktikan bebas dari pembukaan hutan setelah 31 Desember 2020, sah menurut hukum negara asal, terdokumentasi, dan dapat ditelusuri sampai titik koordinat kebunnya. Pembuktian mandiri semacam itu disebut uji tuntas. Cara bertani kita sudah dekat dengan syaratnya; yang belum ada berkasnya.

C. SEBABNYA

Yang menjadi sebab begini. Pembuatnya menilai produknya dari rasa dan bahan, dan pada bagian itu memang unggul, sementara pembeli di luar kampung menilai dari hal-hal yang tidak dipikirkan pembuatnya: apakah aman, apakah jelas isinya, apakah tetap sama bila dipesan lagi bulan depan.

Sebab kedua, hampir tidak ada contoh di sekitar yang dapat ditiru. Barang yang dijual di pasar kampung memang tidak menuntut label maupun takaran tetap, sehingga pembuat baru meniru yang sudah ada dan berhenti pada bentuk itu.

Sebab ketiga, pengurusan izin edar menuntut waktu dan perbaikan tempat produksi, sedangkan hasilnya baru terasa berbulan-bulan kemudian. Oleh sebab itu ia selalu kalah mendesak dibandingkan urusan lain, sampai datang pesanan besar yang menuntutnya dan waktunya sudah tidak cukup.

D. YANG DIKERJAKAN

Yang harus Anda kerjakan begini: tetapkan takaran dan cara membuat yang sama setiap kali, kemas dengan bungkus yang melindungi barang sampai ke tangan pembeli, cantumkan nama, isi, tanggal, dan nomor telepon, lalu urus izin edar bila produknya makanan olahan.

Saya berkali-kali mencicipi hasil olahan dari kampung-kampung kita yang mutunya tidak kalah dengan produk mana pun, lalu melihatnya berhenti di pasar kampung semata-mata karena bungkusnya tidak menyebutkan apa-apa.

1. Mutu yang Sama Setiap Kali

Inilah syarat pertama dan yang paling sering gagal. Pembeli besar tidak menuntut rasa yang paling enak; ia menuntut rasa yang sama.

Karena itu tuliskan takarannya. Bukan segenggam garam, melainkan satu sendok teh. Bukan digoreng sampai kelihatan matang, tetapi digoreng sekian menit. Tuliskan, tempel di dinding dapur, dan kerjakan persis seperti itu setiap kali, juga ketika yang mengerjakan bukan Anda sendiri.

Catatan takaran itu sekaligus alat menghitung harga pokok, dan sekaligus yang memungkinkan Anda menyerahkan pekerjaan kepada orang lain kelak tanpa kehilangan mutu.

2. Kemasan yang Bekerja, Bukan yang Mahal

Kemasan mempunyai tiga tugas, dan hanya satu di antaranya berhubungan dengan keindahan.

Tugas pertama, melindungi barang sampai ke tangan pembeli. Di daerah kita, perjalanan barang panjang dan panas, sehingga kemasan yang bocor atau lembek akan menghabiskan seluruh keuntungan.

Tugas kedua, menyampaikan keterangan: nama barang, isi bersih, bahan, tanggal pembuatan atau kedaluwarsa, nama pembuat, dan nomor telepon. Semuanya dapat dicetak sederhana pada label tempel, dan biayanya kecil.

Tugas ketiga barulah menarik mata. Jangan menghabiskan modal untuk kemasan mahal sebelum barangnya terbukti laku. Mulailah dari kemasan yang bersih, tertutup rapat, dan berlabel jelas.

3. Menentukan Ukuran Kemasan yang Sesuai Kemampuan Pembeli

Satu keputusan kecil yang sangat menentukan penjualan adalah ukuran kemasan. Barang yang sama dapat laku atau tidak semata-mata karena ukurannya tidak cocok dengan uang yang ada di kantong pembeli.

Di kampung dan di pasar, sebagian besar orang membeli dengan uang harian, bukan uang bulanan. Sebab itu sediakan ukuran kecil yang terjangkau sekali beli, di samping ukuran besar bagi pembeli yang mampu.

Contohnya: kopi bubuk seperempat kilogram di samping satu kilogram; minyak buah merah botol kecil di samping botol besar; keripik bungkus seribuan di samping bungkus besar. Yang kecil menjadi pintu masuk, dan pembeli yang puas akan naik sendiri ke ukuran yang lebih besar.

Hitung harga pokok setiap ukuran secara terpisah, sebab biaya kemasan tidak berkurang sebanding dengan isinya. Ukuran kecil sering memberi selisih yang lebih tipis, dan itu harus diketahui, bukan ditebak.

4. Memilih Nama dan Menjaga Merek Usaha

Nama adalah hal pertama yang dilihat dan diingat orang, dan sekali dipakai ia sulit diganti tanpa kehilangan pelanggan. Sebab itu pilihlah dengan sengaja, bukan mendadak pada hari mencetak label.

Empat syarat nama yang baik: mudah diucapkan orang di daerah Anda, mudah dieja ketika dicari di telepon, tidak mirip dengan nama usaha lain yang sudah ada, dan tidak menutup kemungkinan Anda menambah jenis barang kelak. Nama yang terlalu sempit, misalnya menyebut satu jenis barang saja, akan menyulitkan ketika usaha bertambah.

Nama daerah dan nama tempat asal adalah kekuatan bagi produk dari tanah ini, sebab ia menyebutkan asal usul yang tidak dapat ditiru daerah lain. Kopi yang menyebut nama kampungnya lebih bernilai daripada kopi tanpa keterangan asal.

Sesudah nama dipilih, pakailah secara tetap dan sama pada semua tempat: label, nota, papan, dan pesan kepada pembeli. Nama yang ditulis berbeda-beda tidak akan pernah menjadi merek.

Periksa lebih dahulu bahwa nama itu belum dipakai usaha lain di daerah Anda, dan bila usaha sudah berjalan serta produknya dikirim keluar daerah, daftarkan merek itu melalui kantor yang mengurus kekayaan intelektual. Pendaftaran menuntut biaya dan waktu, jadi kerjakan pada waktunya, tetapi jangan sampai nama yang sudah Anda besarkan bertahun-tahun didaftarkan lebih dahulu oleh orang lain.

5. Izin Edar dan Tanda Halal

Untuk makanan dan minuman olahan yang dijual di luar lingkungan sendiri, ada dua perkara yang akan diminta pembeli: izin edar untuk pangan olahan rumah tangga, dan sertifikat halal[25].

Keduanya diurus lewat dinas kesehatan dan lembaga terkait di kabupaten Anda, biasanya disertai penyuluhan singkat dan pemeriksaan tempat produksi. Prosesnya menuntut waktu, dan karena itu diurus sejak usaha masih kecil, bukan sesudah ada pesanan besar yang menuntutnya. Khusus sertifikat halal, waktunya sudah ditetapkan: bagi produk makanan dan minuman usaha mikro dan kecil, kewajiban itu berlaku mulai 18 Oktober 2026. Bagi usaha mikro dan kecil tersedia jalur pernyataan halal sendiri yang biayanya ditanggung negara melalui program sertifikasi halal gratis; kuotanya terbatas dan biasanya habis sebelum akhir tahun, jadi urus lebih awal.

Toko, rumah makan, sekolah, dan instansi menanyakan hal ini. Tanpa keduanya, produk Anda akan tetap berhenti di pasar kampung betapapun enaknya.

6. Menjaga Mutu Ketika Pesanan Bertambah

Persoalan yang paling sering muncul justru ketika usaha mulai berhasil. Pesanan bertambah, waktu menyempit, dan mutu menurun tanpa disadari, takaran dikira-kira, penjemuran dipercepat, kemasan dikerjakan tergesa.

Yang terjadi kemudian selalu sama: pembeli lama berhenti memesan, dan mereka jarang menjelaskan sebabnya. Usaha itu kehilangan orang-orang yang paling menghidupinya, tepat pada saat ia sedang tumbuh.

Tiga hal menjaga mutu ketika pesanan bertambah. Tolak pesanan yang melebihi kesanggupan Anda hari itu, dan sebutkan kapan sanggup mengerjakannya; menolak dengan tanggal jauh lebih baik ketimbang menerima lalu mengecewakan. Kerjakan pemeriksaan terakhir sebelum barang dikemas, sekecil apa pun jumlahnya. Kalau mulai dibantu orang lain, ajarkan takaran tertulis itu kepadanya, jangan hanya menyuruh melihat.

[25] Ketentuan sertifikat produksi pangan industri rumah tangga yang diterbitkan pemerintah kabupaten atau kota; dan *Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal* beserta *Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2024*, yang menetapkan kewajiban bersertifikat halal bagi produk makanan dan minuman usaha mikro dan kecil mulai 18 Oktober 2026. Periksa status terakhirnya sebelum dipakai.

Ingat bahwa yang menentukan nama baik Anda bukan pesanan terbesar yang pernah Anda kerjakan, melainkan pesanan terburuk yang pernah Anda kirim.

E. HASILNYA

Hasilnya, produk yang tadinya hanya laku di pasar kampung dapat masuk ke toko, ke rumah makan, ke instansi, dan ke luar daerah, dengan harga yang lebih tinggi untuk barang yang isinya sama.

Hasil tanah kita tidak kalah mutunya dengan hasil daerah mana pun. Yang selama ini kurang hanyalah cara menyiapkannya agar dunia luar bersedia membayar sepantasnya.

Yang belum akan berubah: kemasan dan izin tidak membuat barang yang tidak dibutuhkan menjadi laku. Keduanya hanya membuka pintu bagi barang yang memang sudah baik. Bila pembelinya belum ada, persoalannya bukan pada kemasan, melainkan pada pilihan produknya.

LANGKAH PRAKTIS

1. Uji kemasan dengan mengirim satu paket ke kota lain, lalu periksa keadaannya saat tiba.
2. Urus izin edar sejak usaha masih kecil, jangan menunggu ada pesanan besar.
3. Takaran dan cara membuat sudah tertulis dan ditempel di tempat kerja.
4. Setiap bungkus ditimbang, bukan ditakar dengan perkiraan.
5. Label memuat nama, isi bersih, tanggal, dan nomor telepon.
6. Satu paket percobaan sudah dikirim ke kota lain dan keadaannya diperiksa saat tiba.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Pembeli besar menuntut mutu yang sama, bukan mutu yang paling tinggi.
2. Takaran yang tertulis menjaga mutu sekaligus memungkinkan pekerjaan diserahkan kepada orang lain.
3. Kemasan bertugas melindungi, memberi keterangan, dan baru kemudian menarik mata.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Ambil satu produk daerah Anda, lalu sebutkan tiga hal yang membuatnya belum layak masuk toko.
2. Tuliskan takaran dan cara membuat satu produk yang Anda kuasai.
3. Rancang label untuk produk itu, lengkap dengan keterangan yang wajib ada.
4. Berapa bagian dari harga jual yang masuk akal dipakai untuk kemasan? Hitunglah dengan harga produk Anda sendiri hari ini.

BAB DUA PULUH TIGA

MENETAPKAN HARGA JUAL

"Menjual di bawah biaya bukan kemurahan hati. Itu membagikan modal sendiri sedikit demi sedikit sampai habis."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Yang semestinya terjadi begini. *Harga jual* ditetapkan dari hitungan: harga pokok ditambah selisih yang menutup biaya tetap dan memberi keuntungan yang wajar, lalu diperiksa terhadap harga pasar dan kesanggupan pembeli.

B. KENYATAANNYA

Kenyataan di daerah kita berbeda: kebanyakan pemula menetapkan harga dengan meniru kios sebelah, atau dengan menurunkan harga supaya cepat laku. Sesudah beberapa bulan barangnya habis tetapi uangnya tidak bertambah.

Hambatan pertama, ditawar. Di pasar kita menawar adalah kebiasaan, bukan penghinaan. Siapkan satu harga yang sudah memperhitungkan ruang tawar, dan tetapkan batas terendah yang tidak akan Anda lewati. Bila pembeli menawar di bawah batas itu, tolak dengan sopan dan tawarkan ukuran yang lebih kecil.

Hambatan kedua, dianggap mahal oleh kenalan sendiri. Jawablah dengan keterangan, bukan dengan potongan: sebutkan isinya, takarannya, dan mengapa barangnya berbeda. Bila tetap keberatan, biarkan; harga yang diturunkan untuk seorang kenalan akan diketahui kenalan yang lain dalam dua hari.

Hambatan ketiga, kios sebelah menurunkan harga. Jangan ikut turun sebelum menghitung. Perang harga di pasar kecil selalu dimenangkan yang modalnya paling besar, dan itu jarang Anda.

Yang dapat Anda lakukan adalah memperbaiki pelayanan, kelengkapan, dan kepastian barang, hal-hal yang tidak dapat ditiru dengan menurunkan harga.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Harga di daerah kita menanggung beban yang tidak ditanggung harga di Jawa: ongkos angkut antarpulau, pasokan yang tidak menentu, dan penyimpanan yang terbatas. Itulah sebabnya membandingkan harga di sini dengan harga di kota besar itu keliru.

Di mana pun di dunia, kaidah penetapan harga sama: harga harus menutup seluruh biaya, termasuk biaya yang tidak terlihat seperti penyusutan alat dan barang yang rusak. Usaha yang menjual di bawah biaya tidak sedang bermurah hati; ia sedang membagikan modalnya sendiri sedikit demi sedikit.

C. SEBABNYA

Akar persoalannya begini: harga terasa seperti urusan keberanian, padahal ia urusan hitungan. Ditambah satu ketakutan yang lazim di kota kecil: takut dianggap mahal oleh orang yang kita kenal, sehingga harga ditekan sampai di bawah kelayakan.

Sebab kedua, harga kios sebelah dipakai sebagai patokan, padahal biaya kedua kios itu belum tentu sama. Kios yang menumpang di rumah sendiri sanggup menjual lebih murah daripada kios yang membayar sewa, dan yang menirunya tanpa menghitung akan rugi tanpa menyadarinya.

Sebab ketiga, banyak pemula tidak memasukkan biaya tetap ke dalam perhitungan harga. Mereka mengira selisih antara harga beli dan harga jual adalah keuntungan, padahal dari selisih itulah sewa, listrik, dan penyusutan alat harus dibayar lebih dahulu.

D. YANG DIKERJAKAN

Inilah yang dapat dikerjakan: hitung harga pokok, tetapkan selisih yang benar-benar menutup seluruh biaya, bandingkan dengan harga pasar, lalu uji pada pembeli. Dan tinjau kembali setiap kali harga beli atau ongkos angkut berubah.

Saya sering melihat pedagang kecil di daerah kita menetapkan harga dengan melihat kios sebelah, lalu bertahun-tahun bekerja keras tanpa pernah tahu bahwa sebagian barangnya dijual di bawah biaya.

1. Tiga Cara Menetapkan Harga, dan Kapan Dipakai

Cara pertama, dari biaya. Ambil harga pokok, tambahkan bagian untuk menutup biaya tetap, lalu tambahkan keuntungan. Cara ini paling aman bagi pemula, sebab ia menjamin harga tidak berada di bawah biaya.

Cara kedua, dari harga pasar. Lihat harga barang serupa di daerah Anda, lalu tetapkan di sekitarnya. Cara ini perlu dipakai sebagai pemeriksaan, tetapi jangan dipakai sendirian: harga pasar tidak mengetahui berapa biaya Anda.

Cara ketiga, dari nilai bagi pembeli. Bila barang atau jasa Anda menghemat waktu, tenaga, atau kerugian orang, harganya boleh lebih tinggi daripada hitungan biaya. Jasa pembukuan, pengantaran, dan perbaikan biasanya masuk golongan ini.

Bagi pemula, pakai cara pertama sebagai dasar, cara kedua sebagai pemeriksaan, dan cara ketiga bila memang ada alasannya.

2. Menghitungnya Sampai Selesai

Ambil contoh ikan asap yang sudah dihitung sebelumnya. Harga pokok Rp11.250 per bungkus dan biaya tetap Rp600.000 sebulan.

Bila Anda memperkirakan terjual 200 bungkus sebulan, maka biaya tetap per bungkus adalah Rp600.000 dibagi 200, yaitu Rp3.000. Jadi biaya seluruhnya per bungkus Rp14.250. Itulah lantai harga: menjual di bawah angka itu berarti merugi, berapa pun banyaknya yang terjual.

Sekarang tinggal menambahkan keuntungan. Bila dikehendaki sekitar dua puluh persen dari biaya, harganya menjadi sekitar Rp17.100. Pada contoh di bab tentang berhitung (Bab 6), harga jual ikan asap itu dipakai Rp18.000; sekarang Anda mengetahui dari mana angka semacam itu sebaiknya berasal, yakni dari lantai Rp14.250 ditambah keuntungan sekitar dua puluh enam persen, bukan dari menebak atau meniru kios sebelah.

Sekarang periksa terhadap pasar: bila ikan asap sejenis dijual Rp15.000 di daerah Anda, di bawah lantai harga Anda, ada tiga pilihan: menurunkan harga pokok, menjelaskan mengapa barang Anda lebih baik, atau membatalkan rencana. Yang jangan sampai dilakukan adalah menjual Rp15.000 sambil berharap keadaannya membaik dengan sendirinya.

3. Kapan Menaikkan Harga, dan Bagaimana

Harga wajib ditinjau setiap kali harga beli naik, ongkos angkut naik, atau biaya tetap bertambah. Menahan harga sementara biaya naik berarti menanggung kenaikan itu dari keuntungan sendiri, dan itu hanya bertahan beberapa bulan.

Cara menaikkan yang paling mudah diterima: naikkan sedikit dan lebih sering, bukan banyak sekaligus. Beri tahu pelanggan tetap sebelum harga berubah, dan sebutkan alasannya secara terbuka, harga beli naik, ongkos kapal naik. Orang jauh lebih mudah menerima kenaikan yang dijelaskan daripada kenaikan yang tiba-tiba.

Dan jangan menaikkan harga hanya pada sebagian orang. Harga yang berbeda-beda menurut wajah pembeli adalah cara tercepat kehilangan kepercayaan.

4. Menyesuaikan dengan Irama Uang, Bukan Menurunkan Harga

Pada minggu sepi, godaan pertama selalu sama: turunkan harga supaya ada yang membeli. Hampir selalu itu keputusan yang keliru, sebab yang sedang berkurang bukan minat pembeli, melainkan uang yang ada di tangannya.

Yang lebih tepat adalah menyesuaikan ukuran, bukan menurunkan harga. Sediakan kemasan yang lebih kecil dengan harga yang lebih ringan sekali beli. Dengan begitu pembeli tetap dapat membeli, harga per satuan Anda tidak rusak, dan pada minggu ramai harga Anda tidak perlu dinaikkan kembali, hal yang selalu sulit dijelaskan kepada pelanggan.

Dan bila terpaksa memberi potongan pada bulan sepi, sebutkan batas waktunya secara terbuka: berlaku sampai tanggal sekian. Potongan yang berbatas waktu mudah dihentikan; potongan tanpa batas berubah menjadi harga baru.

5. Memberi Potongan Tanpa Merusak Harga

Potongan harga bukan hal terlarang. Ia harus mempunyai alasan yang dapat disebutkan. Potongan tanpa alasan mengajarkan pembeli bahwa harga Anda memang terlalu tinggi sejak awal.

Berilah potongan hanya untuk hal yang menguntungkan usaha Anda juga. Untuk pembelian dalam jumlah besar, sebab pekerjaan Anda menjadi lebih ringan. Untuk pembayaran tunai, sebab uang cepat kembali. Untuk barang yang mendekati batas simpan, sebab

lebih baik terjual daripada rusak. Untuk pembeli tetap yang sudah berbelanja sekian kali.

Jangan pernah memberi potongan karena wajah, hubungan keluarga, atau rasa tidak enak. Potongan semacam itu akan diketahui pembeli lain dalam waktu singkat, dan sesudah itu harga Anda tidak lagi dipercaya siapa pun.

Tuliskan aturan potongan Anda pada satu lembar kecil dan tempel di tempat yang Anda lihat sendiri. Aturan tertulis mudah dipertahankan ketika seseorang berdiri di depan Anda sambil menawar.

6. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Sekarang hitungan harga jualnya, memakai angka dari bab sebelumnya.

Satu kilogram biji kering menghasilkan sekitar 0,8 kilogram bubuk. Harga beli Rp58.000 per kilogram biji berarti Rp72.500 per kilogram bubuk. Upah menyangrai dan menggiling Rp10.000 per kilogram biji berarti Rp12.500 per kilogram bubuk. Jadi bahan seluruhnya Rp85.000 per kilogram bubuk, atau Rp21.250 untuk kemasan 250 gram. Ditambah kemasan dan label Rp2.500, harga pokoknya Rp23.750 per bungkus.

Biaya tetapnya sebulan Rp450.000: listrik, kuota, dan sewa sudut tempat mengolah. Bila ia memperkirakan terjual 120 bungkus sebulan, biaya tetap per bungkus Rp3.750, sehingga biaya seluruhnya Rp27.500. Itulah lantai harganya.

Ia menetapkan harga Rp40.000 per bungkus, di atas lantai, dan masih di bawah kopi kemasan dari luar yang dijual Rp45.000 sampai Rp55.000 di kota yang sama. Selisih per bungkus Rp16.250, dan titik impasnya Rp450.000 dibagi Rp16.250, yaitu 28 bungkus sebulan.

E. HASILNYA

Buahnya, setiap barang yang terjual benar-benar menambah uang Anda, bukan sekadar memindahkan barang dari rak ke tangan orang.

Menetapkan harga yang pantas bukan keserakahan. Usaha yang harganya terlalu rendah akan mati, dan usaha yang mati tidak menolong siapa pun, termasuk pembelinya.

Yang belum akan berubah: sebagian pembeli tetap akan mengatakan harga Anda mahal, dan sebagian akan pergi. Itu wajar

dan tidak dapat dihindari. Yang jangan sampai terjadi adalah Anda menurunkan harga sampai di bawah biaya hanya untuk menahan mereka.

LANGKAH PRAKTIS

1. Periksa harga pasar sebagai pembanding, bukan sebagai dasar.
2. Tetapkan batas terendah yang tidak akan Anda lewati saat ditawar.
3. Harga pokok dan biaya tetap per satuan sudah dihitung sebelum harga ditetapkan.
4. Batas harga terendah sudah ditetapkan tertulis sebelum berhadapan dengan penawar.
5. Harga ditinjau setiap kali harga beli atau ongkos angkut berubah.
6. Pelanggan tetap diberi tahu sebelum harga naik, disertai alasannya.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Harga ditetapkan dari hitungan, diperiksa pada pasar, dan diuji pada pembeli.
2. Biaya tetap harus ikut dibagi ke dalam setiap satuan barang.
3. Naikkan harga sedikit dan lebih sering, dengan pemberitahuan dan alasan yang terbuka.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Hitung harga jual satu produk Anda dengan cara dari biaya, lalu bandingkan dengan harga yang berlaku di pasar.
2. Berapa batas terendah yang akan Anda pegang saat ditawar? Atas dasar apa?
3. Bagaimana Anda menjelaskan kenaikan harga kepada pelanggan tetap?
4. Apa yang akan Anda lakukan bila kios sebelah menjual barang yang sama lebih murah?

BAB DUA PULUH EMPAT

MENDAPATKAN PEMBELI PERTAMA

"Usaha kecil lebih sering mati karena tidak pernah ditawarkan daripada karena barangnya buruk."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Yang semestinya terjadi begini: ketika usaha dibuka, sudah ada beberapa orang yang menunggu untuk membeli, sebab mereka sudah ditawari sejak sebelum barangnya ada.

B. KENYATAANNYA

Nyatanya, kebanyakan usaha kecil dibuka lalu menunggu. Barang ditata, kios dibuka, dan pemiliknya duduk berharap orang datang. Ketika sebulan berlalu tanpa pembeli, kesimpulannya adalah pasar sedang sepi.

Pekerjaan ini paling banyak menguji perasaan, dan hambatannya lebih sering di dalam diri daripada di luar.

Pertama, penolakan berturut-turut. Dari dua puluh orang yang Anda tawari, mungkin hanya dua yang membeli. Itu bukan tanda gagal; itu memang perbandingan yang lazim. Yang keliru adalah berhenti pada orang kelima lalu menyimpulkan barangnya tidak laku.

Kedua, permintaan utang. Di daerah kita, membeli dengan janji membayar lalu adalah kebiasaan, dan menolaknya terasa tidak sopan. Padahal usaha kecil yang piutangnya menumpuk akan kehabisan modal meskipun dagangannya laris. Tetapkan aturan sejak hari pertama, tuliskan di kertas kecil dan tempel: pembayaran tunai; bila terpaksa memberi tempo, hanya kepada orang yang sudah dikenal, dengan batas jumlah dan batas hari yang jelas, serta dicatat.

Ketiga, pembeli lembaga yang membayar terlambat. Pesanan besar dari sekolah atau dinas terasa seperti keberuntungan, tetapi pembayarannya bisa datang berbulan-bulan kemudian sementara Anda sudah membelanjakan seluruh modal. Maka jangan pernah menempatkan seluruh modal pada satu pesanan lembaga, dan jangan menghitung uang yang belum masuk sebagai keuntungan.

Dan yang keempat: ada hari ketika tidak seorang pun membeli. Itu terjadi pada setiap usaha. Bedanya bukan siapa yang tidak pernah mengalaminya, melainkan siapa yang tetap menawarkan keesokan harinya.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Ada satu keterangan penting tentang dari mana uang pembeli di daerah kita berasal. Di daerah mana pun di dunia yang perekonomiannya banyak ditopang belanja pemerintah, irama uang mengikuti irama anggaran, dan pelaku usaha yang mengetahuinya berdagang dengan lebih tenang. Menurut Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2021, Dana Otonomi Khusus bagi Tanah Papua ditetapkan setara 2,25 persen dari plafon Dana Alokasi Umum nasional dan berlaku sampai tahun 2041[26].

Itu sebabnya daerah-daerah kita ramai pada bulan-bulan tertentu dan sepi pada bulan yang lain. Pembeli yang berupa lembaga memang besar dan nyata, tetapi usaha yang seluruh pembelinya instansi pemerintah sedang menumpang pada satu sumber saja. Di negara mana pun, usaha yang bergantung pada satu pembeli adalah usaha yang rapuh.

C. SEBABNYA

Sebabnya, pembeli pertama menuntut orang keluar menemui orang, sedangkan menyiapkan barang dapat dikerjakan sendirian di rumah. Maka waktu habis untuk menyiapkan, dan menawarkan terus ditunda sampai barangnya menumpuk.

Yang kedua datang dari kelembagaan. Tidak ada lembaga yang menagihkan piutang usaha kecil, sehingga penjual menanggung sendiri seluruh risikonya dan pembeli pertama justru sering menghabiskan modal, bukan menambahnya.

Sebab ketiga, menawarkan terasa seperti meminta, dan bagi sarjana baru rasa itu diperberat oleh gengsi. Padahal yang

[26] *Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2021 tentang Perubahan Kedua atas Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2001 tentang Otonomi Khusus bagi Provinsi Papua*.

ditawarkan adalah penyelesaian atas persoalan yang memang dimiliki orang, dan penolakan hanyalah keterangan, bukan penghinaan.

D. YANG DIKERJAKAN

Kerjakan begini: susun daftar dua puluh nama, bukan dua puluh golongan: lalu temui satu per satu, sebutkan persoalan yang Anda lihat, sebutkan tawaran dan harganya secara terbuka, lalu dengarkan. Tetapkan aturan piutang sejak hari pertama dan tuliskan. Layani pembeli pertama lebih baik daripada yang wajar, lalu mintalah dua nama lain darinya.

Kalau ada satu pekerjaan yang paling menentukan pada bulan-bulan pertama, menurut pengamatan saya inilah dia, dan inilah yang paling dihindari orang, sebab ia menuntut kita berhadapan langsung dengan penolakan.

1. Mulai dari Orang yang Sudah Mempunyai Masalahnya

Jangan menawarkan kepada orang banyak. Tawarkan kepada orang yang masalahnya memang hendak Anda selesaikan.

Buat daftar dua puluh nama. Bukan dua puluh golongan seperti mahasiswa, ibu rumah tangga, atau pegawai, tetapi dua puluh orang yang dapat Anda sebutkan namanya dan Anda ketahui di mana mereka berada. Bila menyusun dua puluh nama saja sulit, itu tanda pertama bahwa pasar yang Anda bayangkan itu belum Anda kenal.

Temui atau hubungi mereka satu per satu, bukan sekaligus lewat satu unggahan. Satu percakapan pribadi lebih berharga daripada seratus orang yang sekadar melihat.

2. Cara Menawarkan Tanpa Merasa Rendah

Banyak sarjana baru enggan menawarkan karena merasa seperti sedang meminta. Perasaan itu keliru, dan memperbaikinya mengubah segalanya.

Anda tidak sedang meminta. Anda sedang menawarkan penyelesaian atas persoalan yang memang dimiliki orang itu. Bila ia tidak memerlukannya, ia akan menolak, dan penolakan itu bukan penghinaan melainkan keterangan.

Susunannya sederhana: sebutkan persoalan yang Anda lihat, sebutkan apa yang Anda tawarkan, sebutkan harganya secara terbuka, lalu diam dan dengarkan. Menyebut harga sejak awal

menghemat waktu kedua pihak, dan orang menghargai penjual yang tidak berputar-putar.

Bila ditolak, ajukan satu pertanyaan sebelum pergi: apa yang membuat Bapak atau Ibu belum memerlukannya? Jawaban atas pertanyaan itu adalah bahan perbaikan yang tidak dapat dibeli di mana pun.

3. Pembeli Pertama Menentukan yang Berikutnya

Perlakukan pembeli pertama lebih baik daripada yang wajar. Antar sendiri, tanyakan hasilnya beberapa hari lalu, lalu perbaiki segera bila masih ada yang kurang.

Bukan karena ia paling menguntungkan, biasanya sebaliknya, tetapi karena dialah yang akan bercerita kepada orang lain. Di kota kecil, cerita satu pembeli yang puas berjalan lebih cepat daripada pengumuman apa pun.

Mintalah dua hal kepadanya: izin menyebut namanya sebagai pembeli pertama, dan dua nama lain yang menurutnya membutuhkan barang atau jasa yang sama. Dari dua nama itulah usaha biasanya mulai berjalan sendiri.

4. Menghitung, Bukan Menebak

Catat sejak hari pertama tiga angka: berapa orang yang Anda tawari, berapa yang membeli, dan berapa yang membeli untuk kedua kalinya.

Bila dari dua puluh orang tidak seorang pun membeli, persoalannya ada pada barang atau pada harga, bukan pada semangat. Bila banyak yang membeli sekali dan tidak ada yang kembali, persoalannya ada pada mutu atau pelayanan. Ketiga angka itu memberi tahu di mana perbaikan harus dikerjakan, sedangkan perasaan hanya memberi tahu bahwa kita sedang lelah.

5. Pembeli yang Berupa Lembaga

Di kota-kota Papua ada satu jenis pembeli yang sering terlupakan oleh pemula, padahal ia paling besar belanjanya: lembaga. Sekolah, rumah ibadah, puskesmas, kantor dinas, dan panitia kegiatan membeli dalam jumlah besar dan berulang.

Melayani lembaga berbeda dari melayani perorangan. Yang diminta bukan bujukan, melainkan tiga hal: penawaran tertulis yang menyebutkan barang, jumlah, dan harga; kesanggupan mengantar

tepat waktu; dan kelengkapan berkas berupa nomor induk berusaha, nomor pokok wajib pajak, dan rekening atas nama usaha. Di sinilah pengurusan berkas yang dibahas pada bab kedua puluh berbuah.

Mulailah dari lembaga yang orangnya sudah Anda kenal, sekolah tempat Anda dahulu belajar, rumah ibadah tempat Anda berkumpul, atau kampus Anda sendiri. Tawarkan untuk satu kegiatan lebih dahulu, kerjakan dengan rapi, lalu mintalah keterangan tertulis bahwa Anda pernah mengerjakannya. Keterangan itu menjadi pembuka pintu berikutnya.

Satu peringatan penting. Pembayaran lembaga sering datang terlambat, kadang berbulan-bulan sesudah barang diserahkan. Karena itu jangan menyerahkan seluruh modal Anda pada satu pesanan lembaga, dan hitung sejak awal apakah usaha Anda sanggup berjalan sementara pembayarannya belum masuk.

6. Memasok Perusahaan Besar dan Program Pengembangan Masyarakatnya

Selain lembaga pemerintah, ada satu jenis pembeli lagi yang besar, tetap, dan hampir tidak pernah dipikirkan pemula: perusahaan besar yang beroperasi di daerah kita, pertambangan di Mimika, minyak dan gas di Teluk Bintuni, perkebunan di Keerom dan Merauke, serta kontraktor yang mengerjakan proyek berskala besar di berbagai kabupaten.

Perusahaan semacam ini membeli setiap hari dalam jumlah tetap: sayur dan hasil kebun, ikan, beras, makanan siap saji untuk pekerja, binatu, angkutan orang dan barang, pemeliharaan bangunan, serta jasa kebersihan. Sebagian besar kebutuhan itu selama ini didatangkan dari luar daerah, bukan karena tidak ada di sini, melainkan karena tidak ada pemasok setempat yang sanggup memenuhinya dengan mutu dan jumlah yang tetap.

Perusahaan besar juga menjalankan program pengembangan masyarakat di wilayah kerjanya, dan sebagian program itu memang diarahkan untuk membina dan membeli dari usaha setempat. Datangi bagian yang mengurusnya, biasanya disebut bagian hubungan masyarakat, pengembangan masyarakat, atau rantai pasok, dan tanyakan dua hal: barang atau jasa apa yang mereka beli dari pemasok setempat, dan apa syarat menjadi pemasok terdaftar.

7. Apa yang Dituntut, dan Bagaimana Menyiapkannya

Menjadi pemasok perusahaan besar menuntut tiga perkara yang lebih berat daripada berjualan di kios, dan seluruhnya dapat disiapkan.

Yang pertama, kesanggupan memasok jumlah yang sama secara berkala. Bila perusahaan meminta dua ratus kilogram sayur setiap Selasa, yang dinilai bukan sayur terbaik yang pernah Anda hasilkan, tetapi apakah dua ratus kilogram itu benar-benar ada setiap Selasa. Di sinilah kelompok tani, koperasi, dan pembelian bersama yang dibahas pada bab kedua puluh satu menjadi jalan keluar: seorang petani sulit memenuhinya sendiri, sepuluh petani yang terkoordinasi sanggup.

Yang kedua, kelengkapan berkas dan ketertiban administrasi: badan usaha, nomor induk berusaha, nomor pokok wajib pajak, rekening atas nama usaha, dan kesanggupan menerbitkan tagihan yang rapi. Perusahaan besar tidak dapat membayar tanpa berkas, sebaik apa pun hubungan Anda dengan orangnya.

Yang ketiga, kesabaran terhadap tempo pembayaran. Pembayaran perusahaan besar biasanya tertib tetapi tidak segera, kerap tiga puluh sampai enam puluh hari sesudah barang diterima. Artinya Anda harus mempunyai modal kerja untuk berputar selama masa itu. Menerima pesanan besar tanpa menghitung hal ini adalah sebab yang tersering membuat pemasok baru berhenti pada bulan ketiga atau keempat.

Karena itu mulailah dari pesanan kecil yang sanggup Anda penuhi tanpa berutang, tepati sepenuhnya, lalu naikkan perlahan. Catatan penyelesaian pekerjaan yang bersih pada pesanan kecil adalah satu-satunya dasar untuk memperoleh pesanan yang lebih besar.

8. Dua Peringatan Sebelum Menerima Pesanan Besar

Peringatan pertama, jangan menjadikan satu perusahaan sebagai satu-satunya pembeli. Perusahaan besar dapat mengurangi kegiatan, mengganti pemasok, atau menghentikan program pembinaannya, dan keputusan itu diambil jauh dari daerah Anda. Kaidahnya sama dengan kaidah mengenai pembeli lembaga: pesanan besar sebaiknya menjadi tambahan bagi usaha yang sudah hidup dari pembeli biasa.

Peringatan kedua, periksa apa yang Anda korbankan untuk memenuhinya. Ada pemasok yang meninggalkan seluruh

pelanggan lamanya demi satu pesanan besar, lalu kehilangan keduanya ketika pesanan itu berakhir. Hitung lebih dahulu: berapa keuntungannya, berapa modal kerja yang tertahan, dan siapa yang akan melayani pembeli lama Anda selama Anda sibuk.

Dan bila perusahaan itu bekerja di atas tanah adat, berlaku pula seluruh kaidah pada bab kesembilan belas mengenai tanah: menjadi pemasoknya adalah urusan dagang, dan tidak pernah menjadi alasan untuk ikut menyerahkan tanah siapa pun.

9. Ketahui dari Mana Uang Pembeli Anda Berasal

Satu keterangan yang perlu Anda pegang ketika menyusun daftar pembeli: sebagian besar uang yang berputar di kota-kota Papua berasal dari anggaran negara.

Sebagaimana sudah disebut, Dana Otonomi Khusus dalam bentuknya sekarang berlaku sampai tahun 2041. Sebab itulah daerah-daerah kita ramai pada bulan-bulan tertentu dan sepi pada bulan yang lain, dan itu pula sebabnya banyak usaha percetakan, penginapan, katering, dan penyewaan kendaraan hidup dari kegiatan pemerintah.

Bagi Anda ada dua akibat. Pertama, pembeli yang berupa lembaga memang besar dan nyata, dan tidak perlu dihindari. Kedua, usaha yang seratus persen pembelinya adalah instansi pemerintah sebenarnya sedang menumpang pada satu sumber saja. Bila belanja pemerintah berkurang, usaha itu berhenti bersamanya.

Tahun 2041 pantas ditulis dalam rencana Anda. Pada tahun itu skema Dana Otsus sebagaimana diatur sekarang berakhir, dan pada saat itu Anda berada pada puncak usia produktif. Susunlah usaha Anda agar sebagian pembelinya adalah orang biasa yang membeli dengan uangnya sendiri.

CONTOH DARI LAPANGAN:
Dua Puluh Nama dan Dua Pembeli

Berikut ini gabungan beberapa kejadian yang sering ditemui, bukan riwayat satu orang.

Seorang sarjana perempuan mulai menjual kopi bubuk hasil olahan keluarganya. Ia menyusun daftar dua puluh nama: enam pegawai dinas yang dikenalnya, empat guru bekas gurunya sendiri, tiga pengurus gereja, empat pemilik kios, dan tiga teman seangkatan yang sudah bekerja.

Minggu pertama ia menemui delapan orang. Enam menolak dengan berbagai alasan: sudah punya langganan, sedang tidak ada uang, atau tidak minum kopi. Dua membeli masing-masing setengah kilogram.

Yang ia kerjakan berikutnya menentukan segalanya. Kepada enam yang menolak ia bertanya apa sebabnya, dan tiga di antaranya menjawab hal yang sama: kemasannya tidak jelas isinya berapa dan tidak ada tanggalnya. Ia memperbaiki label dalam dua minggu.

Kepada dua yang membeli ia mengantar sendiri, menanyakan hasilnya lima hari kemudian, dan meminta dua nama lain. Dari empat nama yang ia peroleh, dua membeli.

Pada bulan ketiga pembelinya sebelas orang, sembilan di antaranya membeli untuk kedua kalinya. Ia tidak pernah memasang iklan satu kali pun.

Sumber: Contoh gabungan, bukan riwayat satu usaha tertentu.

10. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Contoh dua puluh nama pada kotak di atas adalah usaha kopi bubuk yang diikuti sejak bab keempat belas. Sekarang sambungkan angkanya.

Sebelas pembeli pada bulan ketiga, dengan rata-rata satu bungkus setiap dua minggu, berarti sekitar 22 bungkus sebulan. Dengan selisih Rp16.250 per bungkus, itu Rp357.500, masih di bawah biaya tetapnya yang Rp450.000.

Artinya pada bulan ketiga usaha itu belum menutup biaya, dan pemiliknya mengetahuinya karena ia menghitung. Ia tidak berhenti, sebab titik impasnya 28 bungkus dan ia sudah di angka 22, kurang enam bungkus, atau kira-kira tiga pembeli tetap lagi.

Perhatikan bedanya dengan orang yang tidak menghitung: pada bulan ketiga ia hanya merasa sepi, dan perasaan itu sering menghentikan orang tepat sebelum garis impas terlewati.

E. HASILNYA

Pada akhirnya, usaha Anda berjalan sejak minggu pertama, dan dari dua nama itulah biasanya usaha mulai berjalan sendiri tanpa Anda harus menawarkan setiap hari.

Dan ingat, setiap usaha besar yang Anda lihat hari ini pernah mempunyai satu pembeli pertama. Tugas Anda sekarang hanya menemukan yang satu itu.

Yang belum akan berubah: penolakan tetap terjadi, dan dari dua puluh orang yang ditawari mungkin hanya dua yang membeli. Perbandingan itu memang lazim. Yang berubah adalah Anda berhenti menunggu pembeli datang sendiri, dan mulai mengetahui berapa banyak penawaran yang diperlukan untuk satu penjualan.

LANGKAH PRAKTIS

1. Temui atau hubungi lima orang di antaranya minggu ini, satu per satu.
2. Sebutkan harga secara terbuka pada setiap penawaran.
3. Tanyakan alasan kepada setiap orang yang menolak, dan catat.
4. Daftar dua puluh nama sudah tertulis, bukan dua puluh golongan.
5. Lima orang ditemui setiap minggu, satu per satu.
6. Tiga angka dicatat sejak hari pertama: ditawari, membeli, dan membeli lagi.
7. Aturan piutang tertulis dan ditempel sebelum pembeli pertama datang.
8. Satu perusahaan atau instansi besar di daerah Anda sudah didatangi untuk menanyakan syarat menjadi pemasok terdaftar.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Usaha kecil lebih sering mati karena tidak ditawarkan daripada karena barangnya buruk.
2. Tawarkan kepada orang yang namanya dapat disebutkan, bukan kepada golongan.
3. Menawarkan bukan meminta; penolakan adalah keterangan, bukan penghinaan.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Susun daftar dua puluh nama untuk usaha yang Anda rencanakan. Berapa yang benar-benar dapat Anda sebutkan?
2. Tuliskan kalimat penawaran Anda dalam tiga kalimat, lengkap dengan harga.
3. Mengapa banyak orang enggan menyebut harga sejak awal? Apa ruginya?
4. Apa yang akan Anda tanyakan kepada orang yang menolak tawaran Anda?

BAB DUA PULUH LIMA

MENGATUR PERSEDIAAN DAN MARJIN

"Yang menghidupi sebuah kios bukan besarnya keuntungan setiap barang, melainkan berapa kali modal yang sama berputar dalam sebulan."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Semestinya uang di dalam usaha selalu bergerak: berubah menjadi barang, barang menjadi uang, lalu berputar kembali dengan tambahan.

B. KENYATAANNYA

Yang tampak sehari-hari lain: banyak kios kelihatan penuh tetapi kasnya selalu kurang. Rak tertata, barang lengkap, pembeli datang setiap hari, namun setiap kali hendak berbelanja kembali uangnya tidak cukup.

Barang di rak Anda akan berkurang oleh sebab-sebab yang tidak tercatat di buku mana pun.

Keluarga dan kerabat mengambil tanpa membayar. Anak-anak mengambil sedikit demi sedikit. Barang rusak karena lembap, panas, atau tikus. Listrik padam dan barang dingin ikut rusak. Dan pada sebagian tempat, kehilangan karena pencurian bukan hal yang jarang.

Semuanya tidak dapat dihilangkan, tetapi dapat dikecilkan dan, yang lebih penting, dapat dihitung. Catat setiap pengambilan, termasuk oleh Anda sendiri dan oleh keluarga, dengan menuliskan nilainya. Hitung barang secara berkala, mula-mula setiap minggu, lalu setiap bulan. Selisih antara catatan dan barang yang benar-benar

ada adalah kerugian Anda, dan hanya dengan mengetahuinya Anda dapat memutuskan apa yang harus diubah.

Untuk barang yang mudah rusak, jangan menyimpan lebih banyak daripada yang habis sebelum rusaknya. Untuk barang yang menuntut pendinginan, hitung juga risiko listrik padam ke dalam biaya. Untuk barang yang paling sering hilang, pindahkan ke tempat yang terlihat dari tempat duduk Anda.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Pasokan yang datang menurut jadwal kapal adalah keadaan yang dihadapi seluruh daerah kepulauan di Indonesia, bukan hanya Papua. Oleh sebab itu perhitungan cadangan barang di sini tidak dapat meniru perhitungan di kota besar yang dipasok setiap hari.

Di tingkat dunia, ukuran yang dipakai untuk menilai kesehatan sebuah usaha dagang bukan besarnya *marjin*, melainkan berapa kali *persediaan* berputar dalam setahun, yang disebut perputaran persediaan. Toko besar mana pun menghitungnya setiap bulan, dan pedagang kecil dapat menghitungnya dengan satu buku tulis.

C. SEBABNYA

Alasannya ada tiga. Yang sebenarnya terjadi bukan sepinya pembeli, melainkan uang yang tertidur di rak. Pemilik memilih barang menurut besarnya marjin, bukan menurut kecepatan berputarnya, sehingga kebanyakan modal terkunci pada barang yang lambat laku. Ditambah kebiasaan berbelanja menurut ingatan, bukan menurut catatan penjualan, sehingga barang yang lambat laku terus dibeli kembali.

Sebab kedua, pasokan di daerah kita tidak menentu, sehingga orang cenderung menimbun ketika barang ada, dan timbunan itulah yang akhirnya mengunci modal.

Sebab ketiga, kebocoran persediaan tidak terlihat karena tidak tercatat. Barang yang diambil keluarga, rusak karena lembap, atau hilang tidak pernah muncul di buku mana pun, sehingga pemiliknya menyimpulkan penjualannya sepi padahal barangnya berkurang tanpa menjadi uang.

D. YANG DIKERJAKAN

Mulailah dari sini: catat penjualan setiap jenis barang selama sebulan, susun daftar dari yang paling cepat berputar sampai yang

paling lambat, habiskan barang yang tiga bulan tidak terjual meskipun dengan potongan, dan hitung kebutuhan belanja dari penjualan harian dikali jarak pasokan ditambah cadangan keterlambatan.

Saya pernah melihat kios yang paling lengkap di lingkungannya paling sering kesulitan berbelanja. Sejak itu saya berhenti menilai sebuah kios dari penuhnya rak.

1. Marjin: Dua Cara Menghitung yang Keduanya Perlu

Marjin adalah selisih antara harga jual dan harga pokok. Ia dapat dinyatakan dalam dua cara, dan pedagang yang baik memakai keduanya. Dalam rupiah: barang dibeli Rp10.000 dan dijual Rp12.000, maka marjinnya Rp2.000 per satuan.

Dalam persen: Rp2.000 dibagi Rp10.000 sama dengan 20 persen. Angka rupiah memberi tahu berapa uang yang benar-benar masuk. Angka persen memberi tahu seberapa efisien modal itu bekerja, dan memungkinkan kita membandingkan barang yang harganya jauh berbeda.

Banyak pedagang kecil hanya melihat angka rupiah. Akibatnya mereka mengira barang mahal selalu lebih menguntungkan daripada barang murah. Bagian berikut menunjukkan mengapa anggapan itu sering keliru.

2. Perputaran Sering Mengalahkan Marjin

Bandingkanlah dua barang di sebuah kios.

Barang A dibeli Rp10.000 dan dijual Rp12.000. Marjinnya Rp2.000, atau 20 persen. Barang ini habis dalam tiga hari, sehingga dalam sebulan modalnya berputar sekitar sepuluh kali.

Barang B dibeli Rp50.000 dan dijual Rp65.000. Marjinnya Rp15.000, atau 30 persen. Barang ini baru habis dalam tiga puluh hari, sehingga modalnya berputar satu kali sebulan.

Sekilas Barang B menguntungkan: marjinnya tujuh kali lipat dan persentasenya lebih besar. Tetapi sekarang bandingkan keduanya dari sudut modal yang dipakai. Modal Rp50.000 yang ditanam pada Barang A dapat membeli lima satuan; berputar sepuluh kali sebulan, ia menghasilkan 5 dikali 10 dikali Rp2.000 sama dengan Rp100.000 sebulan.

Modal Rp50.000 yang ditanam pada Barang B menghasilkan Rp15.000 sebulan. Dengan modal yang persis sama, barang

bermarjin kecil menghasilkan hampir tujuh kali lipat dibandingkan barang bermarjin besar. Sebabnya satu: ia berputar lebih cepat.

Inilah kaidah yang harus dipegang setiap pedagang kecil, dan yang sering luput dari orang yang baru berdagang.

3. Menghitung Perputaran

Cara menghitungnya sederhana dan tidak memerlukan pembukuan yang rumit. Catat berapa satuan sebuah barang terjual dalam sebulan, lalu bandingkan dengan berapa satuan yang biasa Anda simpan di rak. Apabila terjual tiga puluh bungkus sebulan dan Anda menyimpan sepuluh bungkus, berarti persediaan itu berputar tiga kali sebulan, atau habis setiap sepuluh hari.

Semakin cepat berputar, semakin sedikit uang yang tertidur. Semakin lambat berputar, semakin banyak modal yang terkunci pada barang yang belum menjadi uang. Susunlah daftar barang Anda dari yang paling cepat berputar sampai yang paling lambat. Daftar itu akan memberi tahu, tanpa perlu ditafsirkan lagi, di mana uang Anda sebaiknya ditaruh.

4. Barang Mati dan Biayanya yang Tersembunyi

Barang mati adalah barang yang sudah lebih dari tiga bulan berada di rak tanpa terjual. Hampir setiap kios memilikinya, dan hampir semua pemiliknya menganggapnya tidak merugikan karena barangnya masih ada.

Padahal barang mati menimbulkan tiga kerugian sekaligus.

Pertama, modal yang terkunci. Uang Rp1.000.000 yang berhenti pada barang mati adalah uang yang seharusnya dapat berputar sepuluh kali dan menghasilkan. Kedua, kerusakan dan kedaluwarsa. Barang yang lama tersimpan menyusut nilainya, apalagi pada daerah yang lembap dan panas.

Ketiga, tempat. Rak yang dipakai barang mati adalah rak yang tidak dapat dipakai barang yang laku.

Pedagang yang cermat lebih baik menjual barang mati dengan harga pokok, atau bahkan sedikit di bawahnya, daripada menyimpannya bertahun-tahun. Kelihatannya rugi. Sesungguhnya ia sedang membebaskan modal yang tertahan.

5. Berapa Banyak yang Harus Dibeli

Pada daerah yang pasokannya tidak menentu, pertanyaan ini lebih sulit daripada di kota besar. Kaidahnya begini. Hitung berapa banyak barang yang terjual dalam sehari, lalu kalikan dengan jumlah hari sampai pasokan berikutnya datang, kemudian tambahkan cadangan secukupnya untuk berjaga-jaga apabila kapal terlambat.

Contoh: sebuah kios menjual sepuluh bungkus mi setiap hari, dan kapal datang setiap empat belas hari. Kebutuhan pokoknya 10 dikali 14 sama dengan 140 bungkus. Apabila kapal pernah terlambat sampai satu minggu, tambahkan cadangan 10 dikali 7 sama dengan 70 bungkus. Jadi sekali belanja ia membeli sekitar 210 bungkus.

Membeli lebih sedikit berarti kehabisan barang, dan kehabisan barang lebih mahal daripada yang dibayangkan: pembeli yang datang dan tidak menemukan barangnya akan pergi ke kios lain, dan sebagian tidak kembali. Membeli jauh lebih banyak juga merugikan, sebab modalnya terkunci dan barangnya berisiko rusak. Cadangan yang masuk akal adalah cadangan yang dihitung dari pengalaman keterlambatan, bukan dari rasa cemas.

CONTOH DARI LAPANGAN:
Rak Penuh, Kas Kosong

Yang berikut ini dirangkai dari kejadian yang sering berulang, bukan dari satu orang.

Sebuah kios di kota kabupaten kelihatan paling lengkap di lingkungannya. Pemiliknya seorang perempuan yang bertahun-tahun berjualan di pasar sebelum sanggup menyewa kios, dan ia bangga karena hampir semua barang yang ditanyakan orang selalu ada.

Namun setiap awal bulan ia kesulitan berbelanja kembali. Setelah dicatat selama satu bulan, ternyata dari sekitar seratus jenis barang di rak, hanya dua puluh jenis yang terjual setiap minggu. Delapan belas jenis tidak terjual sama sekali selama tiga bulan terakhir, dan nilainya kira-kira sepertiga dari seluruh modal barangnya.

Dengan kata lain, sepertiga modalnya sedang tidur, sementara ia berutang untuk membeli barang yang laku.

Yang ia lakukan lalu sederhana: barang mati dijual dengan potongan harga sampai habis, uangnya dialihkan ke dua puluh jenis yang cepat berputar, dan jumlah jenis barang dikurangi. Rak menjadi kelihatan lebih sepi, tetapi kasnya mulai berisi.

Sumber: Dirangkai dari kejadian yang berulang, untuk keperluan pembelajaran.

6. Mengikuti Irama Uang di Daerah Anda

Uang di daerah-daerah kita tidak mengalir rata sepanjang bulan dan sepanjang tahun. Ia datang bergelombang, dan pedagang yang tidak mengetahui iramanya akan menumpuk barang pada minggu sepi lalu kehabisan pada minggu ramai.

Gelombang bulanan yang paling terasa adalah tanggal gajian pegawai. Pada hari-hari itu pasar ramai dan barang bernilai agak besar mulai laku; pada minggu terakhir sebelum gajian berikutnya, yang laku hanya kebutuhan harian dalam ukuran kecil.

Gelombang tahunan datang dari beberapa sumber sekaligus. Pencairan anggaran pemerintah dan dana kampung membuat kota ramai pada bulan-bulan tertentu dan sepi pada awal tahun. Menjelang tahun ajaran baru, belanja beralih ke seragam, alat tulis, dan biaya sekolah. Menjelang Natal dan tahun baru, belanja melonjak pada hampir semua jenis barang, lalu jatuh berminggu-minggu sesudahnya. Di daerah pertanian, uang bertambah pada musim panen, sedangkan pada masa tanam menipis.

Kerjakan begini. Catat penjualan harian Anda selama satu tahun, lalu tandai minggu-minggu yang ramai dan yang sepi. Perbanyak persediaan dua minggu sebelum gelombang datang, bukan pada saat gelombangnya sudah tiba, sebab pada saat itu barang di pemasok pun sudah menipis. Kurangi persediaan menjelang bulan sepi, dan pakai bulan sepi untuk menghabiskan barang lambat, memperbaiki alat, dan mengurus berkas.

Satu peringatan penting bagi daerah-daerah kita: gelombang yang berasal dari anggaran pemerintah bukan gelombang yang dapat diandalkan selamanya. Usaha yang seluruh untungnya berasal dari bulan-bulan pencairan sesungguhnya sedang bergantung pada satu sumber saja.

7. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Pada bulan keenam ia menjual 120 bungkus. Keuntungan kotornya 120 dikali Rp16.250, yaitu Rp1.950.000, dikurangi biaya tetap Rp450.000, tersisa Rp1.500.000.

Persediaannya berputar cepat karena kopi bubuk mempunyai batas simpan: ia hanya menyangrai untuk kebutuhan dua minggu, dan itu memaksanya menghitung setiap dua minggu. Justru batas itulah yang menyelamatkannya dari kesalahan yang paling lazim, menumpuk barang karena harga beli sedang murah.

Satu pelajaran yang ia catat: ketika sekali waktu ia menyangrai untuk sebulan penuh sekaligus, dua puluh bungkus tersisa melewati batas segarnya dan terpaksa dijual dengan potongan besar. Kerugiannya Rp200.000, kira-kira sama dengan seluruh keuntungan yang ia peroleh dari pembelian bersama selama satu bulan.

E. HASILNYA

Yang Anda peroleh begini: modal yang sama menghasilkan berlipat, sebab yang menghidupi sebuah kios bukan besarnya keuntungan setiap barang, melainkan berapa kali modal itu berputar dalam sebulan.

Uang yang berputar lebih cepat bekerja lebih keras untuk Anda. Dan uang yang bekerja keras adalah satu-satunya pegawai yang tidak menuntut upah.

Yang belum akan berubah: barang tetap akan rusak, hilang, dan diambil orang. Perubahannya: kebocoran itu terlihat angkanya,

sehingga dapat dikecilkan, dan modal yang tadinya tertidur di rak mulai berputar kembali.

LANGKAH PRAKTIS

1. Jangan menambah jenis barang baru sebelum barang lama berputar.
2. Penjualan setiap jenis barang dicatat selama satu bulan penuh.
3. Daftar barang tersusun dari yang paling cepat berputar sampai yang paling lambat.
4. Barang yang tiga bulan tidak terjual sudah dihabiskan, meskipun dengan potongan.
5. Jumlah belanja dihitung dari penjualan harian dikali jarak pasokan ditambah cadangan keterlambatan.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Marjin perlu dibaca dalam rupiah dan dalam persen sekaligus.
2. Modal yang berputar cepat pada marjin kecil sering menghasilkan lebih banyak daripada modal yang berputar lambat pada marjin besar.
3. Perputaran dihitung dengan membandingkan penjualan sebulan dengan jumlah yang disimpan.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Kunjungi satu kios dan hitung berapa jenis barang yang benar-benar terjual setiap minggu.
2. Ambil dua barang dengan marjin dan kecepatan jual yang berbeda, lalu hitung mana yang menghasilkan lebih banyak untuk modal yang sama.
3. Mengapa menjual barang mati dengan harga pokok kadang lebih menguntungkan daripada menyimpannya?
4. Berapa lama jarak pasokan barang di daerah Anda, dan berapa cadangan yang masuk akal?

BAB DUA PULUH ENAM

MELAYANI PEMBELI AGAR KEMBALI

"Pembeli tidak selalu ingat harga yang Anda sebutkan. Ia hampir selalu ingat bagaimana ia diperlakukan."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Seharusnya, pembeli yang pernah datang kembali lagi tanpa dibujuk, dan menceritakan usaha Anda kepada orang lain tanpa diminta.

B. KENYATAANNYA

Di daerah kita, dua kios dengan barang dan harga yang sama dapat berbeda nasibnya: yang satu ramai, yang lain sepi. Dan pemilik kios yang sepi biasanya menyalahkan harga, padahal harganya sama.

Melayani orang setiap hari jauh lebih berat daripada yang terbaca dalam kalimat mana pun.

Akan ada pembeli yang menawar berkepanjangan, yang marah karena barang habis, yang datang dalam keadaan mabuk, yang membanding-bandingkan dengan kios sebelah, dan yang menuntut diperlakukan istimewa karena masih keluarga. Pada hari ketika Anda lelah, semua itu terasa berlipat ganda.

Tiga hal menolong. Pertama, tetapkan aturan yang berlaku bagi semua orang dan tuliskan, harga, jam buka, dan ketentuan utang. Aturan tertulis menyelamatkan Anda dari harus menolak orang satu per satu. Kedua, jangan pernah membalas kemarahan dengan kemarahan di depan pembeli lain; satu pertengkaran diceritakan orang lebih lama daripada seratus pelayanan yang baik. Ketiga, bila keadaan sedang tidak aman, tutup lebih awal. Tidak ada penjualan yang sepadan dengan keselamatan.

Dan untuk pembeli yang memang tidak dapat dipuaskan apa pun yang Anda lakukan: layani dengan sopan, selesaikan urusannya, lalu lepaskan. Tidak semua orang harus menjadi pelanggan Anda.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Di kota kecil seperti daerah-daerah kita, cerita seorang pembeli berjalan lebih cepat daripada iklan apa pun, dan itu berlaku baik bagi cerita yang baik maupun cerita yang buruk.

Di dunia usaha mana pun, hitungan ini sudah lama dikenal: biaya memperoleh pembeli baru lebih besar daripada biaya mempertahankan pembeli lama. Bedanya, di kota besar orang membayar mahal untuk iklan; di sini kita cukup membayar dengan sikap.

C. SEBABNYA

Mengapa demikian? Pembeli tidak hanya membeli barang. Ia membeli kepastian bahwa barangnya ada, ketenangan bahwa ia tidak dicurangi, dan perasaan bahwa dirinya dihargai. Ketiganya tidak tercatat dalam pembukuan mana pun, sehingga mudah diabaikan sampai pembelinya pergi diam-diam.

Sebab kedua, pembeli yang kecewa jarang sekali menyampaikan keluhannya. Ia hanya berhenti datang, sehingga pemilik usaha tidak pernah mengetahui apa yang salah dan menyimpulkan pasar sedang sepi.

Sebab ketiga, melayani orang setiap hari melelahkan, dan kelelahan itu paling mudah tumpah kepada pembeli. Pada hari yang berat, satu kalimat ketus dapat menghapus pelayanan baik selama berbulan-bulan.

D. YANG DIKERJAKAN

Maka begini cara mengerjakannya: tetapkan jam buka dan taati, samakan timbangan dan harga bagi siapa pun, sapa setiap pembeli termasuk yang membeli sedikit, dan catat setiap keluhan dalam satu buku lalu perbaiki satu yang paling sering disebut setiap akhir bulan.

Saya percaya inilah satu-satunya bagian usaha yang tidak menuntut modal sepeser pun, dan justru di sinilah usaha kecil dapat mengalahkan usaha besar di daerah kita.

1. Empat yang Paling Dinilai Pembeli

Pertama, kejujuran takaran dan harga. Timbangan yang benar dan harga yang tidak berubah-ubah menurut wajah pembeli adalah dasar yang tidak dapat ditawar. Sekali seseorang merasa dicurangi, ia tidak akan bertanya lagi; ia hanya berhenti datang, dan menceritakannya kepada orang lain.

Kedua, barang yang tersedia. Pembeli menghargai kios yang barangnya jarang kosong, sebab ia tidak perlu mencari ke tempat lain. Ini sambungan langsung dengan bab kedua puluh lima: pengaturan persediaan adalah bentuk pelayanan.

Ketiga, sikap hormat. Menyapa dengan baik, sabar terhadap orang tua, tidak memandang rendah pembeli yang membeli sedikit, dan tidak membeda-bedakan orang menurut asal atau penampilannya. Di kota kecil, hal ini menyebar lebih cepat daripada iklan apa pun.

Keempat, kepastian jam buka. Kios yang bukanya tidak menentu mengajarkan pembeli untuk tidak mengandalkannya. Membuka lebih awal dan menutup pada jam yang sama setiap hari adalah janji yang murah tetapi sangat bernilai.

2. Pembeli Tetap Lebih Murah Daripada Pembeli Baru

Menarik pembeli baru menuntut biaya: waktu menawarkan, potongan harga, atau sekadar keberuntungan. Mempertahankan pembeli lama hampir tidak menuntut biaya apa pun, kecuali sikap.

Hitunglah secara kasar. Seorang *pembeli tetap* yang berbelanja Rp30.000 seminggu berarti Rp1.560.000 setahun. Kehilangan lima orang seperti itu sama dengan kehilangan lebih dari tujuh juta rupiah dalam setahun, dan penyebabnya bukan harga, melainkan perasaan tidak dihargai.

Satu pembeli yang pergi karena kecewa lebih mahal daripada yang tampak pada hari itu.

3. Keluhan Adalah Keterangan Gratis

Sebagian besar pembeli yang kecewa tidak menyampaikan keluhannya. Mereka hanya pergi diam-diam. Karena itu orang yang mau mengeluh sebenarnya sedang memberikan sesuatu yang berharga: keterangan tentang apa yang salah, tanpa dipungut biaya.

Aturannya sederhana. Dengarkan sampai selesai tanpa memotong. Jangan berdebat tentang siapa yang benar. Perbaiki apa

yang dapat diperbaiki hari itu juga. Catat keluhannya, sebab keluhan yang berulang menunjukkan persoalan yang bukan kebetulan.

Pada bab kedua kita sudah belajar bahwa keluhan orang lain adalah pintu peluang usaha. Di sini kaidah yang sama berlaku ke dalam: keluhan pembeli sendiri adalah pintu perbaikan usaha.

4. Menangani Keluhan dan Barang yang Dikembalikan

Cepat atau lambat akan ada pembeli yang datang kembali membawa keluhan: barangnya rusak, isinya kurang, atau tidak sesuai dengan yang ia kira. Cara Anda menanganinya menentukan apakah ia menjadi pelanggan seumur hidup atau bercerita buruk kepada sepuluh orang.

Urutannya empat. Dengarkan sampai selesai tanpa memotong dan tanpa membela diri. Akui bagian yang memang salah, sekecil apa pun. Tawarkan penyelesaian pada saat itu juga, diganti, ditukar, atau dikembalikan uangnya. Lalu ucapkan terima kasih, sebab ia memberi tahu Anda sesuatu yang tidak diberitahukan orang lain.

Tetapkan sejak awal batas penggantian yang sanggup Anda tanggung dan sampaikan terbuka: misalnya penggantian berlaku bila barang dikembalikan dalam dua hari beserta bungkusnya. Batas yang jelas menjaga Anda dari kerugian sekaligus menjaga pembeli dari kekecewaan.

Dan catat setiap keluhan. Bila keluhan yang sama muncul tiga kali, itu bukan lagi kebetulan; itu tanda ada yang harus diperbaiki pada barang, kemasan, atau cara kerja Anda.

5. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Pada bulan kedelapan, sarjana penjual kopi tadi menghadapi keluhan pertamanya: satu kantor mengeluh bubuk yang diantar terasa kurang segar dibandingkan pesanan sebelumnya.

Ia mengerjakan empat langkah tadi. Ia mendengarkan sampai selesai, mengakui bahwa pesanan itu memang ia sangrai sepuluh hari sebelumnya, mengganti seluruhnya pada hari itu juga, empat bungkus senilai Rp160.000, lalu berterima kasih.

Penggantian itu memakan hampir seluruh keuntungannya dari kantor tersebut selama satu bulan. Tetapi kantor itu memesan terus sampai tahun berikutnya, dan dua kali merekomendasikannya kepada kantor lain.

Sejak itu ia menetapkan satu aturan yang tidak pernah ia langgar lagi: tidak menyangrai untuk lebih dari dua minggu, dan mencantumkan tanggal sangrai pada setiap label.

E. HASILNYA

Sesudah itu, Anda berhenti mengejar pembeli baru setiap hari. Seorang pembeli tetap yang berbelanja tiga puluh ribu rupiah seminggu bernilai lebih dari satu setengah juta rupiah setahun, dan mempertahankannya hampir tidak menuntut biaya apa pun kecuali sikap.

Inilah bagian usaha yang tidak menuntut modal sama sekali, hanya menuntut sikap, dan di situlah usaha kecil dapat mengalahkan usaha besar.

Yang belum akan berubah: akan tetap ada pembeli yang tidak dapat dipuaskan apa pun yang Anda lakukan. Layani dengan sopan, selesaikan urusannya, lalu lepaskan. Tidak semua orang harus menjadi pelanggan Anda.

LANGKAH PRAKTIS

1. Tetapkan jam buka dan jam tutup, lalu taati selama sebulan penuh.
2. Sapa setiap pembeli, dan jangan memandang rendah pembelian yang kecil.
3. Catat setiap keluhan dalam satu buku, sekecil apa pun.
4. Jam buka dan tutup ditaati selama tiga puluh hari berturut-turut.
5. Timbangan dan harga sama bagi siapa pun, tanpa kecuali.
6. Setiap keluhan dicatat, dan satu hal yang tersering disebut diperbaiki setiap akhir bulan.
7. Jumlah pembeli yang kembali dihitung setiap bulan.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Pembeli membeli barang sekaligus kepastian, kejujuran, dan penghargaan.
2. Empat hal yang paling dinilai adalah kejujuran takaran dan harga, ketersediaan barang, sikap hormat, dan kepastian jam buka.
3. Mempertahankan pembeli lama lebih murah daripada mencari pembeli baru.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Sebutkan satu tempat usaha yang Anda datangi berulang kali. Apa sebenarnya yang membuat Anda kembali?
2. Hitung nilai setahun dari seorang pembeli tetap pada satu usaha kecil di daerah Anda.
3. Apa bentuk sikap tidak hormat yang paling sering Anda lihat pada usaha kecil? Bagaimana memperbaikinya?
4. Bagaimana cara menerima keluhan tanpa berdebat, sementara Anda merasa berada di pihak yang benar?

BAB DUA PULUH TUJUH

MENGATUR UANG USAHA YANG SUDAH BERJALAN

"Usaha yang sanggup menggaji pemiliknya dengan jumlah tetap sudah berhenti menjadi kegiatan sampingan. Ia sudah menjadi penghidupan."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Yang sepatutnya terjadi begini. Sesudah usaha berjalan beberapa bulan, pemiliknya mengetahui persis berapa yang boleh ia ambil untuk dirinya sendiri setiap bulan, berapa yang harus tinggal sebagai modal, dan berapa yang disisihkan untuk hari ketika hal yang buruk terjadi.

B. KENYATAANNYA

Yang terjadi justru sebaliknya: Sebagian besar pemilik usaha kecil mengambil uang dari laci menurut kebutuhan hari itu. Ketika kas terlihat tebal, pengambilan bertambah; ketika tipis, pengambilan ditahan. Tidak ada jumlah tetap, dan karena itu tidak pernah diketahui apakah usaha itu sanggup menghidupi pemiliknya atau tidak.

Akibatnya muncul dua keadaan yang sama-sama merugikan. Yang pertama, pemilik mengambil terlalu banyak pada bulan yang ramai, lalu kehabisan uang belanja pada bulan berikutnya. Yang kedua, pemilik hampir tidak mengambil apa-apa selama bertahun-tahun karena merasa uang itu uang usaha, lalu ia sendiri hidup susah sambil menjaga usaha yang katanya berhasil.

Dan ketika musibah datang, barang rusak karena listrik padam berhari-hari, kios kemalingan, pemilik jatuh sakit, atau ada kematian dalam keluarga yang menuntut biaya besar, tidak ada satu rupiah

pun yang disiapkan untuk itu. Modal usahalah yang dipakai, dan sesudah itu usaha tidak pernah kembali seperti semula.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Persoalan ini bukan khas Papua. Di seluruh Indonesia, salah satu sebab utama usaha mikro berhenti bukanlah sepinya pembeli, tetapi bercampurnya uang usaha dengan uang pemilik sehingga modal terkikis tanpa disadari.

Gejala yang sama dicatat di banyak negara, dan namanya pun ada dalam kepustakaan: usaha yang tidak memisahkan kas rumah tangga dari kas usaha kesulitan tumbuh, sebesar apa pun penjualannya.

Itu pula sebabnya lembaga keuangan mana pun, ketika menilai sebuah usaha, tidak hanya melihat penjualannya. Yang dilihat adalah apakah usaha itu mempunyai catatan, mempunyai pemisahan, dan mempunyai sisa yang tinggal setiap bulan.

C. SEBABNYA

Sebab pertama, pada usaha kecil pemilik dan usaha memang satu orang. Tidak ada yang menegur bila ia mengambil, dan tidak ada slip gaji yang membatasi.

Sebab kedua berasal dari ukuran keberhasilan di lingkungan kita. Tidak ada seorang pun yang pernah mengajari pemilik usaha kecil bahwa dirinya sendiri harus digaji dan bahwa gaji itu adalah biaya usaha, bukan keuntungan. Yang diajarkan hanya cara berdagang, bukan cara mengatur uang yang sudah masuk.

Sebab ketiga ada pada perasaan. Menyisihkan uang untuk musibah terasa seperti mengharapkan musibah, dan banyak orang menghindarinya. Padahal orang yang menyiapkan diri yang paling jarang hancur ketika musibah benar-benar datang.

D. YANG DIKERJAKAN

Yang dapat dikerjakan sekarang begini: bagi setiap uang yang masuk ke dalam empat bagian yang tetap, tetapkan besarnya sekali, lalu jalankan setiap bulan tanpa ditawar.

1. Menggaji Diri Sendiri dengan Jumlah Tetap

Tetapkan satu jumlah tetap sebagai gaji Anda, dan ambillah hanya pada tanggal yang sama setiap bulan, persis seperti pegawai. Jumlahnya ditetapkan dari keuntungan rata-rata tiga bulan terakhir, bukan dari isi laci hari ini.

Contohnya: bila keuntungan bersih rata-rata Rp2.000.000 sebulan, tetapkan gaji Anda Rp1.000.000, dan sisanya tinggal di dalam usaha. Bila bulan ini keuntungan hanya Rp1.200.000, gaji Anda tetap Rp1.000.000 dan Anda mengetahui bahwa bulan itu usaha hanya menyisakan Rp200.000.

Gaji tetap ini bukan pembatasan, melainkan alat ukur. Hanya dengan gaji tetaplah Anda dapat menjawab pertanyaan yang paling menentukan: apakah usaha ini sudah sanggup menghidupi saya?

2. Membagi Uang Masuk ke dalam Empat Bagian

Setiap kali uang masuk, bagi menurut urutan ini, dan kerjakan pada hari yang sama.

Bagian pertama, modal belanja berikutnya. Ini bagian terbesar dan tidak boleh diganggu, sebab ia yang membuat usaha tetap punya barang.

Bagian kedua, biaya berjalan: sewa, listrik, upah pekerja, ongkos angkut.

Bagian ketiga, gaji Anda sendiri, dengan jumlah tetap tadi.

Bagian keempat, *dana cadangan*. Sisihkan bagian tetap, misalnya sepersepuluh dari keuntungan, sampai terkumpul sekurang-kurangnya tiga bulan biaya berjalan. Sesudah tercapai, sisihan itu dialihkan untuk penggantian alat.

3. Membedakan Untung dari Uang yang Ada di Tangan

Ada satu perkara yang menjatuhkan banyak usaha kecil justru ketika penjualannya sedang baik: pemilik mengira untung dan uang tunai adalah hal yang sama. Keduanya berbeda, dan perbedaannya dapat mematikan usaha yang sebenarnya masih sehat.

Untung dihitung dari penjualan dikurangi seluruh biaya. Uang tunai adalah yang benar-benar ada di laci pada hari ini. Sebuah kios dapat untung Rp2.000.000 sebulan tetapi kehabisan uang tunai, sebab untungnya sedang berwujud barang di rak dan piutang di tangan pembeli.

Sebaliknya, sebuah usaha dapat penuh uang tunai pada hari ini padahal sedang rugi, sebab uang itu berasal dari pinjaman atau dari persediaan yang dijual habis tanpa dibeli lagi.

Karena itu periksalah dua angka setiap bulan, bukan satu. Yang pertama untung: penjualan dikurangi seluruh biaya. Yang kedua *arus kas*: uang yang masuk dikurangi uang yang keluar sepanjang bulan itu. Bila untungnya baik tetapi arus kasnya kering, persoalannya biasanya ada pada persediaan yang terlalu banyak atau piutang yang terlalu longgar, dan keduanya sudah dibahas pada bab-bab sebelumnya.

4. Menyisihkan Penggantian Alat sejak Sekarang

Alat yang dipakai setiap hari akan rusak, dan pada waktu yang tidak diinginkan. Mesin, timbangan, lemari pendingin, sepeda motor pengantar.

Caranya sederhana. Bila sebuah alat berharga Rp3.000.000 dan diperkirakan bertahan tiga tahun, sisihkan sekitar Rp85.000 setiap bulan sejak alat itu dibeli. Pada tahun ketiga, uang penggantinya sudah tersedia dan usaha tidak perlu berutang.

Inilah yang disebut penyusutan pada bab keenam. Bedanya, di sini ia bukan lagi angka di atas kertas, melainkan uang yang benar-benar disisihkan.

5. Menyiapkan Diri Menghadapi Musibah

Selain dana cadangan, ada tiga hal yang menekan kerugian ketika musibah datang.

Yang pertama, jangan menyimpan seluruh uang di satu tempat, dan jangan menyimpan uang tunai dalam jumlah besar di kios semalaman.

Yang kedua, catat dan foto barang bernilai tinggi beserta bukti pembeliannya, supaya kerugian dapat dihitung dan diurus bila terjadi kehilangan.

Yang ketiga, siapkan satu orang yang dapat menggantikan Anda menjaga usaha selama beberapa hari. Sakit atau urusan duka adalah dua perkara yang paling sering menghentikan usaha yang dijalankan seorang diri.

6. Menagih Piutang Tanpa Merusak Hubungan

Betapapun tegas aturan Anda, akan tetap ada orang yang berutang dan tidak membayar pada waktunya. Di daerah kita hal itu hampir pasti terjadi, dan salah menanganinya merusak dua hal sekaligus: uangnya dan hubungannya.

Pertama, catat setiap utang pada hari itu juga di hadapan orangnya: nama, jumlah, dan tanggal pembayaran yang disepakati. Bacakan ulang sebelum ia pergi. Utang yang tidak disebutkan tanggalnya tidak akan pernah punya tanggal.

Kedua, tagih lebih awal dan dengan cara yang ringan. Tiga hari sebelum jatuh tempo, ingatkan sekali dengan kalimat biasa. Menagih sebelum lewat waktu jauh lebih mudah bagi kedua pihak daripada menagih sesudah dua bulan.

Ketiga, bila sudah lewat, temui langsung dan berdua saja, jangan di depan orang banyak, dan jangan lewat pesan yang dapat dibaca orang lain. Yang ditanyakan bukan mengapa belum membayar, melainkan kapan sanggup membayar dan berapa. Menawarkan cicilan yang kecil hampir selalu lebih menghasilkan daripada menuntut lunas.

Keempat, tetapkan batas. Bila utang belum juga dibayar sesudah waktu yang disepakati kedua kalinya, hentikan pemberian utang baru kepada orang itu, dengan sopan dan tanpa mempermalukannya. Menghentikan utang baru bukan permusuhan; ia justru menjaga agar hubungan itu tidak rusak oleh jumlah yang terus membesar.

Dan ada utang yang memang tidak akan kembali. Hapuskan dari catatan sesudah setahun, akui sebagai kerugian, lalu perbaiki aturannya. Menyimpan kemarahan atas uang yang tidak kembali lebih mahal daripada uangnya sendiri.

7. Mengurus Uang Bersama Tanpa Merusak Persaudaraan

Bila Anda mengelola uang bersama orang lain, usaha patungan, kelompok pembelian bersama, atau koperasi, aturannya bertambah, dan bertambahnya bukan karena curiga melainkan karena menjaga.

Pertama, uang bersama disimpan pada rekening atas nama kelompok, bukan pada rekening pribadi pengurus. Selama uang bersama masih berada di rekening pribadi seseorang, keterlambatan sekecil apa pun akan menimbulkan tanya.

Kedua, orang yang memegang uang bukan orang yang mencatat, dan keduanya bukan orang yang memutuskan sendiri

pengeluaran. Tiga peran itu dipegang tiga orang yang berbeda, sekecil apa pun kelompoknya.

Ketiga, laporan dibacakan terbuka di hadapan seluruh anggota pada waktu yang tetap, sebulan sekali sudah cukup, bukan hanya ketika ada yang bertanya. Membuka buku secara berkala membuatnya menjadi kebiasaan yang biasa, bukan tuduhan.

Keempat, hasil dibagi menurut kesepakatan tertulis sejak awal, dan pembagiannya diumumkan. Sengketa dalam usaha bersama di daerah kita hampir tidak pernah bermula dari jumlah yang besar; ia bermula dari jumlah kecil yang tidak diketahui asal usulnya.

8. Bila Hambatan Itu Muncul di Tengah Jalan

Hambatan pertama, keuntungan tidak cukup untuk keempat bagian sekaligus. Bila itu terjadi, jangan memotong bagian modal belanja; potonglah gaji Anda lebih dahulu, lalu tinjau harga jual dan harga beli. Usaha yang modal belanjanya dipotong akan mengecil sendiri sampai mati.

Hambatan kedua, dana cadangan terpakai untuk keperluan keluarga. Itu akan terjadi, dan tidak perlu disesali. Yang penting, isi kembali secara bertahap dan catat pengambilannya sebagai pinjaman kepada usaha.

Hambatan ketiga, godaan mengambil lebih banyak pada bulan yang ramai. Justru pada bulan ramai itulah dana cadangan paling mudah dibangun. Bulan ramai tidak berlangsung sepanjang tahun, dan yang menyelamatkan usaha pada bulan sepi adalah kelebihan yang disimpan pada bulan ramai.

9. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Dari keuntungan bersih Rp1.500.000 sebulan itu, ia membaginya empat.

Modal belanja berikutnya Rp600.000, biaya berjalan sudah termasuk dalam hitungan sebelumnya, gaji dirinya sendiri Rp600.000 yang diambil setiap tanggal lima, dan dana cadangan Rp150.000. Sisanya Rp150.000 disisihkan untuk mengganti alat, sebab timbangan dan alat perekat berumur kira-kira tiga tahun.

Lihat gajinya: Rp600.000 sebulan, jauh di bawah gaji pegawai. Ia mengetahuinya, dan ia menerima keadaan itu untuk sementara karena ia menghitungnya, bukan karena ia tidak tahu. Yang tidak ia lakukan adalah mengambil seluruh Rp1.500.000 pada bulan yang ramai lalu kebingungan berbelanja pada bulan berikutnya.

10. Menyiapkan Diri terhadap Kejadian Besar

Dana cadangan yang tadi disebut menolong menghadapi bulan sepi. Tetapi ada kejadian yang jauh lebih besar daripada bulan sepi, dan di tanah ini kejadian itu tidak jarang: kebakaran pasar, banjir yang merendam barang, kapal yang terlambat berminggu-minggu atau tenggelam beserta muatannya, gangguan keamanan yang menutup jalan, dan barang yang hilang dalam perjalanan.

Kejadian semacam itu tidak dapat dihitung waktunya, tetapi dapat disiapkan. Ada empat langkah yang murah dan dapat dikerjakan sekarang.

Yang pertama, jangan menyimpan seluruh barang di satu tempat. Bila memungkinkan, sebagian persediaan disimpan di rumah dan sebagian lagi di tempat usaha.

Yang kedua, simpan bukti dan catatan di tempat terpisah dari barangnya. Nota pembelian, buku kas, dan surat izin sebaiknya ada salinannya, termasuk salinan foto di telepon. Yang paling sering hilang bersama barang adalah buktinya, dan tanpa bukti, klaim maupun pinjaman baru menjadi sulit.

Yang ketiga, kenali batas kemampuan menanggung. Bila seluruh barang senilai Rp10.000.000 habis dalam satu malam, apakah usaha ini masih dapat berdiri? Bila jawabannya tidak, jangan menaruh seluruh modal pada persediaan.

Yang keempat, pertimbangkan asuransi ketika usaha sudah cukup besar. Untuk usaha kecil biayanya sering tidak sepadan; tetapi untuk kios yang persediaannya puluhan juta rupiah, atau untuk kendaraan yang dipakai berdagang, perlindungan semacam itu pantas dihitung.

Dan satu hal yang tidak tertulis di buku mana pun: di daerah kita, penolong pertama ketika kejadian besar datang hampir selalu tetangga dan sesama pedagang. Hubungan baik yang Anda bangun hari ini adalah bentuk perlindungan yang paling murah.

E. HASILNYA

Sesudah itu Anda dapat menjawab tiga pertanyaan yang tidak dapat dijawab kebanyakan pemilik usaha kecil: berapa penghasilan saya dari usaha ini, berapa yang tinggal untuk usaha, dan sanggupkah usaha ini bertahan bila tiga bulan ke depan sepi.

Yang belum akan berubah: pembagian ini tidak menambah pemasukan sepeser pun. Ia hanya memastikan bahwa uang yang

sudah masuk tidak menguap tanpa jejak, dan pada usaha kecil, itulah yang tersering menentukan bertahan atau tidaknya.

Dan pada bulan pertama ketika Anda berhasil menggaji diri sendiri dengan jumlah tetap, catatlah tanggalnya. Hari itu usaha Anda berhenti menjadi percobaan dan mulai menjadi pekerjaan.

LANGKAH PRAKTIS

1. Tetapkan gaji Anda sendiri dari rata-rata keuntungan tiga bulan terakhir, dan ambil hanya pada tanggal yang sama.
2. Bagi setiap uang masuk ke dalam empat bagian pada hari yang sama.
3. Sisihkan sepersepuluh keuntungan sebagai dana cadangan sampai terkumpul tiga bulan biaya berjalan.
4. Hitung penyusutan setiap alat dan sisihkan uang penggantinya setiap bulan.
5. Salinan bukti dan catatan disimpan terpisah dari barangnya, dan persediaan tidak seluruhnya ditaruh di satu tempat.
6. Jangan menyimpan uang tunai dalam jumlah besar di tempat usaha semalaman.
7. Siapkan satu orang yang dapat menggantikan Anda selama beberapa hari.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Pemilik usaha wajib menggaji dirinya sendiri dengan jumlah tetap; gaji itu biaya, bukan keuntungan.
2. Setiap uang masuk dibagi empat: modal belanja, biaya berjalan, *gaji pemilik*, dan dana cadangan.
3. Penyusutan bukan angka di atas kertas; ia uang yang benar-benar disisihkan untuk mengganti alat.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Hitung keuntungan rata-rata tiga bulan terakhir sebuah usaha kecil yang Anda kenal, lalu tetapkan gaji pemilik yang masuk akal.
2. Berapa besar dana cadangan yang diperlukan usaha itu untuk bertahan tiga bulan sepi?
3. Bila seluruh barang di tempat usaha Anda habis dalam satu malam, apakah usaha itu masih dapat berdiri? Apa yang dapat disiapkan mulai minggu ini?
4. Sebutkan satu alat pada usaha itu, lalu hitung berapa yang harus disisihkan setiap bulan untuk menggantinya.
5. Apa yang akan terjadi pada usaha yang pemiliknya mengambil uang menurut kebutuhan harian?

BAB DUA PULUH DELAPAN

MEMPEKERJAKAN ORANG PERTAMA

"Sejak hari Anda membayar upah kepada seseorang, hidup satu keluarga lain ikut bergantung pada ketelitian Anda."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Menurut yang seharusnya, seseorang mempekerjakan orang pertama ketika waktunya sudah habis pada pekerjaan yang dapat dikerjakan orang lain, dengan upah yang dihitung dari tambahan keuntungan yang diharapkan.

B. KENYATAANNYA

Namun yang berlangsung berbeda: Pekerja pertama biasanya diterima karena tidak enak menolak kerabat, tanpa perjanjian apa pun, dan upahnya ditetapkan menurut perasaan. Sesudah beberapa bulan muncul persoalan yang sama di mana-mana: datang terlambat, mengambil barang dengan anggapan itu hak keluarga, dan sulit ditegur.

Pekerja pertama di daerah kita hampir selalu kerabat, dan dari situlah kebanyakan persoalannya datang.

Persoalannya berkembang bertahap: mula-mula terlambat sekali dua kali, lalu menjadi kebiasaan, dan ketika akhirnya ditegur, yang tersinggung bukan hanya orangnya melainkan juga keluarganya. Bila dibiarkan, dua hal rusak sekaligus, usahanya dan hubungannya.

Yang mencegah bukan ketegasan pada saat kejadian, melainkan kejelasan sebelum kejadian. Sebelum orang itu mulai bekerja, sepakati dan tuliskan: jam kerja, tugasnya, upahnya, kapan dibayar, dan apa akibatnya bila tidak masuk tanpa kabar. Bacakan bersama. Sesudah itu, teguran bukan lagi soal pribadi, melainkan soal kesepakatan yang sudah dibuat berdua.

Hambatan kedua adalah pekerja yang keluar sesudah dilatih. Itu akan terjadi dan tidak dapat dicegah sepenuhnya, apalagi bila ia memperoleh pekerjaan tetap di tempat lain. Sebab itu jangan menyimpan seluruh pengetahuan usaha di satu kepala: catat cara kerjanya, harga pemasoknya, dan daftar pelanggannya, sehingga usaha tetap berjalan ketika orangnya pergi.

Dan ingat kewajiban yang tidak dapat ditawar meskipun usaha sedang sulit: upah dibayar tepat waktu. Pemilik usaha yang menunda upah akan kehilangan pekerja, lalu kehilangan nama baiknya, dalam urutan itu.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Di Indonesia, hubungan kerja diatur undang-undang, termasuk ketentuan upah minimum yang ditetapkan tiap provinsi dan hak atas jaminan sosial[27]. Bagi usaha yang masih kecil, ketentuannya bertahap, tetapi arahnya jelas dan sebaiknya diketahui sejak awal.

Di seluruh dunia, keluhan pemilik usaha kecil hampir sama bunyinya: sulit mencari orang yang dapat dipercaya. Jalan keluarnya juga hampir sama di mana-mana: bukan mencari orang yang sempurna, tetapi membuat aturan yang jelas dan memisahkan pemegang uang dari pencatat.

C. SEBABNYA

Ada beberapa sebab. Di daerah kita hubungan kerja dan hubungan kekerabatan bertemu pada satu orang. Menegur pekerja berarti menegur saudara, dan hubungan kekerabatan berumur jauh lebih panjang daripada usaha itu sendiri.

Sebab kedua, kesepakatan kerja jarang dituliskan. Upah, jam kerja, dan tugas disebutkan sambil lalu di awal, lalu diingat berbeda-beda oleh kedua pihak ketika muncul persoalan.

Sebab ketiga, pemilik usaha kecil jarang pernah diajar cara mengelola orang. Ia belajar berdagang dari pengalaman, tetapi tidak ada yang mengajarinya membuat kesepakatan kerja, sehingga semuanya diserahkan kepada perasaan dan kebiasaan.

[27] *Peraturan Pemerintah Nomor 36 Tahun 2021 tentang Pengupahan*, beserta ketentuan penetapan upah minimum provinsi yang diperbarui setiap tahun, dan ketentuan jaminan sosial ketenagakerjaan. Periksa besaran yang berlaku di provinsi Anda pada tahun berjalan.

D. YANG DIKERJAKAN

Inilah jalan yang saya usulkan: hitung lebih dahulu apakah tambahan keuntungan yang diharapkan lebih besar daripada upahnya. Kesepakatan itu dituliskan dan dibacakan bersama sebelum hari pertama, bukan sesudah persoalan muncul. Pisahkan orang yang memegang uang dari orang yang mencatat.

Saya ingin Anda memandang hari itu dengan sungguh-sungguh: pada hari Anda mempekerjakan orang pertama, Anda mulai menanggung penghidupan keluarga lain, dan itu tanggung jawab yang tidak boleh dianggap ringan.

1. Kapan Sebuah Usaha Membutuhkan Pekerja

Tandanya bukan bertambahnya pembeli, melainkan habisnya waktu pemilik pada pekerjaan yang dapat dikerjakan orang lain.

Ujilah dengan cara ini. Catat selama satu minggu berapa jam Anda mengerjakan hal yang tidak menuntut keputusan: menjaga kios, mengangkat barang, membersihkan, mengantar pesanan. Lalu perkirakan berapa nilai satu jam waktu Anda bila dipakai untuk pekerjaan yang menuntut keputusan: mencari pemasok yang lebih murah, menawarkan ke pembeli besar, atau memeriksa pembukuan.

Apabila upah satu jam seorang pekerja lebih kecil daripada nilai satu jam Anda pada pekerjaan yang menentukan, maka mempekerjakan orang bukan pemborosan, melainkan pertukaran yang menguntungkan. Sebaliknya, apabila usaha itu belum menghasilkan cukup untuk membayar upah secara tetap selama tiga bulan berturut-turut, jangan mempekerjakan siapa pun. Pekerja yang upahnya tersendat akan pergi, dan yang tinggal adalah kerusakan nama baik.

2. Menghitung Upah

Upah dihitung dari kemampuan usaha, bukan dari rasa kasihan dan bukan pula dari kebiasaan tawar-menawar. Cara sederhananya: hitung tambahan keuntungan yang diharapkan dari kehadiran pekerja itu, lalu tetapkan upah pada bagian yang wajar dari tambahan tersebut, dan pastikan sisanya masih cukup untuk usaha.

Misalkan dengan adanya seorang pekerja, kios dapat buka empat jam lebih lama setiap hari dan penjualan bertambah kira-kira Rp150.000 sehari dengan marjin dua puluh persen. Tambahan keuntungan kotornya sekitar Rp30.000 sehari, atau sekitar Rp900.000

sebulan. Upah yang masuk akal berada di bawah angka itu, dan selisihnya menjadi bagian usaha.

Apabila hitungan itu menunjukkan bahwa tambahan keuntungan lebih kecil daripada upah, jangan menambah orang. Tambahlah penjualan lebih dahulu. Dan apa pun hasil hitungan itu, perhatikan ketentuan upah minimum yang berlaku di daerah Anda bila hubungan kerjanya bersifat tetap.

3. Apabila Pekerjanya Kerabat Sendiri

Di lapangan, pekerja pertama biasanya kerabat. Itu wajar dan tidak perlu dihindari, tetapi menuntut kehati-hatian yang lebih besar, sebab dua hubungan bertemu pada satu orang: hubungan kekerabatan dan hubungan kerja. Yang menyelamatkan keduanya adalah kejelasan yang disepakati sejak awal: apa tugasnya, jam berapa masuk dan pulang, berapa upahnya, kapan dibayar, dan apa yang terjadi apabila pekerjaan tidak dikerjakan.

Tuliskan kesepakatan itu, sesederhana apa pun, dan bacakan bersama. Menuliskannya bukan tanda tidak percaya. Justru sebaliknya: ia menjaga agar persoalan pekerjaan tidak berubah menjadi persoalan keluarga.

Satu hal lagi yang perlu ditegaskan sejak awal adalah siapa yang boleh memegang uang kas dan siapa yang mencatat. Sedapat mungkin, orang yang memegang uang bukan orang yang mencatatnya sendirian.

4. Kewajiban Dasar Seorang Pemberi Kerja

Ada beberapa hal yang tidak boleh ditawar sekecil apa pun usaha Anda. Bayar upah tepat waktu. Ini kewajiban pertama dan yang paling menentukan nama baik Anda sebagai pemberi kerja.

Jaga keselamatan. Alat yang aman, penerangan yang cukup, dan beban angkut yang wajar. Berikan waktu istirahat dan hari libur. Pekerja yang kelelahan bekerja lebih lambat dan lebih sering merusak barang.

Ajarkan pekerjaannya dengan sungguh-sungguh pada minggu pertama. Sebagian besar kesalahan pekerja baru sebenarnya kesalahan pemilik yang tidak pernah mengajarkan. Perlakukan pekerja Anda sebagaimana Anda ingin diperlakukan ketika kelak menjadi pekerja pada usaha orang lain.

5. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Pada bulan ketiga belas, penjualannya 150 bungkus sebulan dan waktunya habis. Ia menghitung sebelum mempekerjakan orang.

Satu orang bekerja dua hari seminggu untuk menyangrai dan mengemas, delapan hari sebulan, dengan upah Rp75.000 sehari, yaitu Rp600.000 sebulan. Dengan tambahan tenaga itu ia sanggup mengolah 60 bungkus lebih banyak, yang bila terjual memberi tambahan selisih 60 dikali Rp16.250, yakni Rp975.000.

Tambahan keuntungan Rp975.000 melawan tambahan upah Rp600.000, masuk akal, dengan syarat 60 bungkus itu benar-benar terjual. Itulah sebabnya ia tidak menambah tenaga lebih dahulu lalu mencari pembeli, melainkan menambah tenaga sesudah pesanan dari dua kantor baru masuk.

Orang yang ia pekerjakan adalah sepupunya. Sebelum mulai, keduanya menulis dan membacakan bersama: dua hari seminggu, jam kerja, upah, tanggal pembayaran, dan apa yang terjadi bila tidak datang tanpa kabar.

E. HASILNYA

Bila itu dikerjakan, teguran berhenti menjadi soal pribadi dan berubah menjadi soal kesepakatan yang sudah dibuat berdua, dan dengan begitu usaha dan hubungan keluarga sama-sama selamat.

Dan pada hari Anda membayar upah pertama kepada seseorang, Anda sudah berhenti menjadi orang yang mencari pekerjaan dan mulai menjadi orang yang menciptakannya.

Yang belum akan berubah: pekerja tetap dapat berhenti sesudah dilatih, dan sebagian akan pergi ketika sudah pandai. Jadi catatlah cara kerja setiap pekerjaan sejak awal, sehingga usaha tetap berjalan ketika orangnya pergi.

LANGKAH PRAKTIS

1. Catat selama satu minggu jam kerja Anda yang habis pada pekerjaan tanpa keputusan.
2. Pisahkan orang yang memegang uang dari orang yang mencatat.
3. Ajarkan pekerjaannya secara langsung pada minggu pertama, jangan hanya diperintahkan.
4. Tambahan keuntungan yang diharapkan sudah dihitung sebelum upah ditetapkan.
5. Jam kerja, tugas, upah, dan waktu pembayaran tertulis dan dibacakan bersama.
6. Upah dibayar tepat pada tanggal yang disepakati, tanpa satu kali pun tertunda.
7. Pemegang uang dan pencatat adalah dua orang yang berbeda.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Tanda perlunya pekerja adalah habisnya waktu pemilik pada pekerjaan yang tidak menuntut keputusan.
2. Upah dihitung dari tambahan keuntungan yang diharapkan, bukan dari perasaan.
3. Pekerja kerabat menuntut kesepakatan tertulis yang lebih jelas, bukan lebih longgar.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Hitung nilai satu jam waktu Anda bila dipakai untuk pekerjaan yang menentukan.
2. Susun kesepakatan kerja satu halaman untuk seorang penjaga kios.
3. Mengapa orang yang memegang uang sebaiknya bukan orang yang mencatatnya sendirian?
4. Apa yang akan Anda lakukan apabila pekerja yang juga kerabat sering datang terlambat?

BAB DUA PULUH SEMBILAN

MENJAGA USAHA DI TENGAH KELUARGA

"Berbagi kepada keluarga diambil dari keuntungan, bukan dari modal. Yang pertama menghidupkan dua pihak; yang kedua mematikan keduanya."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Yang semestinya terjadi begini: usaha keluarga berjalan dengan kas yang terpisah, jatah berbagi yang jelas, dan pencatatan yang diketahui semua pihak.

B. KENYATAANNYA

Pada praktiknya, kios yang paling ramai sering mati paling cepat. Barang diambil tanpa dibayar, uang usaha bercampur uang dapur, dan ketika modal habis pemiliknya sendiri tidak dapat menjelaskan ke mana perginya.

Sesudah semua aturan pemisahan kas itu dibuat, kenyataan tetap akan mengujinya, dan ujian terberatnya bukan permintaan kecil sehari-hari.

Ujian terberat datang pada peristiwa besar: kematian dalam keluarga, denda adat, biaya sekolah anak saudara, atau sakit yang menuntut biaya besar dan mendadak. Pada saat seperti itu, menolak dengan alasan pembukuan bukan hanya sulit, tetapi juga tidak pantas menurut ukuran masyarakat kita.

Karena itu jangan menyusun pertahanan yang mengandaikan Anda akan sanggup menolak. Susunlah persiapan. Sisihkan dana adat dan keluarga secara tetap setiap bulan, terpisah dari kas usaha, berapa pun jumlahnya. Ketika peristiwa itu datang, Anda mengambil dari dana tersebut, bukan dari modal usaha. Dan bila

dana itu tidak mencukupi, tetapkan batas berapa banyak modal yang boleh dipakai, lalu kembalikan secara bertahap dengan mencatatnya sebagai pinjaman kepada usaha.

Satu hal lagi yang menolong: beri tahu keluarga sejak awal bahwa usaha ini mempunyai jatah untuk keluarga setiap bulan. Orang lebih mudah menerima batas yang sudah diumumkan daripada penolakan yang muncul mendadak.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Kewajiban berbagi kepada kerabat bukan kekhasan Papua. Ia ditemukan pada hampir semua masyarakat kekerabatan di dunia dan menjadi pokok kajian yang serius dalam antropologi ekonomi[28]. Di banyak tempat ia berfungsi sebagai jaminan sosial yang paling tua.

Yang membedakan antara masyarakat yang usahanya tumbuh dan yang tidak bukanlah ada atau tidaknya kewajiban itu, melainkan apakah mereka sudah menemukan cara mengaturnya: melalui koperasi, melalui jatah yang disepakati, atau lewat pemisahan kas yang diumumkan terbuka.

C. SEBABNYA

Akar persoalannya begini: berbagi kepada kerabat bukan kelemahan watak melainkan kewajiban yang tua dan mengikat, bentuk jaminan sosial yang paling tua di dunia, dan di tanah kita ia masih berfungsi. Persoalannya bukan pada berbaginya, tetapi pada tempat berbagi itu diambil: yang berkurang bukan keuntungan, tetapi modal.

Sebab kedua, hampir tidak ada usaha keluarga di sekitar kita yang memisahkan kas dan mengumumkan jatahnya secara terbuka, sehingga tidak ada contoh yang dapat ditiru dan setiap orang mengerjakannya dengan menebak.

Sebab ketiga, peristiwa besar datang mendadak, kematian, denda adat, sakit, dan pada saat itu tidak ada waktu untuk menghitung. Yang diambil adalah uang yang paling dekat, dan uang yang paling dekat biasanya uang usaha.

[28] Dalam kepustakaan ekonomi pembangunan dan antropologi ekonomi, gejala ini dibahas antara lain dengan sebutan kin taxation atau forced solidarity, yaitu kewajiban berbagi kepada kerabat yang menekan penumpukan modal usaha.

D. YANG DIKERJAKAN

Begini urutannya: pisahkan kas usaha sejak hari pertama dan bicarakan pemisahan itu secara terbuka, tetapkan jatah berbagi dari keuntungan setiap bulan dan umumkan besarnya, catat setiap pengambilan termasuk oleh Anda sendiri, serta sisihkan dana adat dan keluarga secara tetap untuk peristiwa besar yang pasti akan tiba nanti.

Saya menuliskan bab ini dengan hati-hati, sebab saya tidak ingin dibaca sebagai orang yang menyuruh menolak keluarga. Yang saya usulkan bukan menolak berbagi, melainkan mengatur dari mana berbagi itu diambil.

1. Berbagi Adalah Jaminan Sosial

Dalam masyarakat kekerabatan, orang yang memperoleh sesuatu membaginya kepada kerabat. Kewajiban itu tidak tertulis, tetapi mengikat lebih kuat daripada banyak perjanjian tertulis.

Kebiasaan itu bukan pemborosan. Ia adalah bentuk jaminan sosial yang tertua di dunia. Di tempat yang tidak mempunyai asuransi, tidak mempunyai tabungan pensiun, dan tidak mempunyai bantuan yang dapat diandalkan, keluarga besarlah yang menanggung orang sakit, orang yang kematian, dan orang yang gagal panen. Orang yang membagi hari ini sedang menabung pada orang lain untuk hari ketika giliran kesusahan datang kepadanya.

Karena itu siapa pun yang menyuruh orang Papua berhenti berbagi sedang menyuruh mereka membuang satu-satunya jaring pengaman yang mereka miliki. Nasihat semacam itu tidak masuk akal dan tidak akan diikuti.

2. Tetapi Berbagi Mempunyai Biaya

Persoalannya bukan pada berbaginya, melainkan pada tempat berbagi itu diambil.

Sebuah kios mempunyai dua jenis uang yang tampak sama tetapi sama sekali berbeda: modal yang harus kembali menjadi barang, dan keuntungan yang menjadi hak pemiliknya. Ketika kerabat mengambil barang tanpa membayar, yang berkurang bukan keuntungan, tetapi modal. Usaha itu tidak sedang bermurah hati; ia sedang memakan dirinya sendiri.

Inilah sebabnya banyak usaha kecil, dan terutama usaha milik orang asli Papua yang tinggal di tengah kerabatnya sendiri, tutup bukan karena sepi pembeli, melainkan justru pada saat sedang ramai, sebab semakin ramai kios, semakin banyak yang datang meminta.

Perlu ditegaskan bahwa gejala ini bukan khas Papua. Yang membedakan satu masyarakat dengan masyarakat lain hanyalah apakah cara mengaturnya sudah ditemukan atau belum.

Bila Anda berasal dari daerah lain, Anda kemungkinan besar mengenali gejala yang sama dalam bentuknya sendiri: kiriman rutin ke kampung halaman, tanggungan keluarga besar, dan kewajiban pada perhelatan adat. Sebab itu bab ini bukan bab tentang orang Papua, melainkan bab tentang bagaimana sebuah usaha kecil bertahan hidup di tengah kewajiban sosial yang sah dan tidak dapat ditolak.

3. Empat Cara Mengaturnya

Berikut beberapa cara yang sudah terbukti bekerja di berbagai tempat, dan dapat dicoba tanpa merusak hubungan. Pertama, pisahkan kas usaha dan kas keluarga sejak hari pertama, dan bicarakan pemisahan itu secara terbuka di depan keluarga, bukan diam-diam. Yang dijaga adalah modalnya, dan itu dapat dijelaskan: kalau modal habis, kios tutup, dan tidak ada lagi tempat siapa pun mengambil.

Kedua, tetapkan jatah berbagi yang jelas dan diumumkan. Misalnya, sekian bagian dari keuntungan tiap bulan disediakan untuk keperluan keluarga dan adat. Dengan begitu berbagi tetap berjalan, tetapi diambil dari tempat yang benar dan dalam jumlah yang dapat ditanggung usaha.

Ketiga, catat semua pengambilan, termasuk pengambilan oleh pemilik sendiri. Catatan bukan alat menagih, melainkan alat melihat. Banyak pemilik usaha terkejut ketika untuk pertama kalinya melihat jumlah pengambilan keluarga dalam satu bulan tertulis di atas kertas.

Keempat, ubah bentuk usaha bila tekanan terlalu besar. Usaha yang dimiliki bersama melalui koperasi atau kelompok marga lebih tahan terhadap tekanan semacam ini daripada usaha milik satu orang, sebab pengurus tidak dapat memberikan barang milik bersama tanpa keputusan bersama. Bab kedua puluh membahas bentuk-bentuk itu.

CONTOH DARI LAPANGAN:
Kios yang Ramai lalu Tutup

Kejadian berikut ini terjadi berulang di banyak tempat; namanya tidak disebut karena memang bukan satu orang.

Seorang lulusan baru membuka kios dengan modal delapan juta rupiah. Ia membeli barang, menata rak, dan berjualan setiap hari. Pada bulan pertama penjualannya baik dan ia merasa usahanya berhasil.

Ia tidak memisahkan uang kios dari uang rumah, dan tidak mencatat pengambilan. Kerabat yang datang mengambil rokok, gula, dan pulsa, dengan janji membayar kemudian. Ia merasa tidak enak menagih.

Pada bulan ketiga ia hendak berbelanja kembali dan mendapati uangnya kurang. Ia menutupi kekurangan itu dengan sisa tabungan. Pada bulan kelima tabungan habis, rak makin kosong, pembeli mulai pergi ke kios lain karena barang tidak lengkap, dan kios itu tutup.

Dalam seluruh cerita ini tidak ada satu orang pun yang berniat jahat. Yang tidak ada hanyalah dua hal: pemisahan kas dan catatan. Keduanya tidak memerlukan uang sama sekali.

Sumber: Contoh gabungan yang dipakai sebagai bahan belajar.

4. Bagi Anda yang Perempuan

Bagian ini saya tulis untuk Anda yang perempuan, sebab ada beberapa hal yang perlu disebut terus terang: keadaannya memang berbeda.

Pertama, beban rumah tangga jarang berkurang ketika usaha dimulai. Yang terjadi biasanya usaha ditambahkan di atas pekerjaan yang sudah ada, sehingga jam kerja bertambah panjang tanpa ada yang memerhatikan. Oleh sebab itu bicarakan pembagian pekerjaan rumah secara terbuka sejak awal, sebagaimana Anda membicarakan pembagian kas, keduanya sama pentingnya bagi usaha ini.

Kedua, ada batas bergerak yang nyata: perjalanan malam, menemui pemasok seorang diri, atau menjaga tempat usaha sampai larut. Susunlah usaha yang tidak menuntut hal-hal itu, atau kerjakan berdua dengan orang yang Anda percayai. Ini bukan tanda kurang berani; ini perhitungan yang wajar dan dikerjakan pula oleh pengusaha mana pun pada risikonya sendiri.

Ketiga, dan ini yang paling menentukan: pastikan uang usaha berada dalam kendali orang yang menjalankan usaha. Rekening atas

nama sendiri, catatan yang Anda pegang, dan keputusan belanja yang Anda ambil. Banyak usaha perempuan di daerah kita berjalan baik tetapi tidak pernah tumbuh, semata-mata karena hasilnya berpindah tangan sebelum sempat menjadi modal.

Dan ingatlah apa yang sudah diuraikan pada bab-bab awal: sebagian besar perekonomian rakyat di tanah ini digerakkan perempuan. Anda bukan pendatang baru di bidang ini; Anda meneruskan hal yang sudah lama dikerjakan mama-mama kita, dengan alat yang lebih lengkap.

5. Menghitung Berbagi yang Terkendali dan yang Tidak

Perbedaan antara berbagi yang menghidupkan dan berbagi yang mematikan dapat dihitung, dan angkanya mengejutkan.

Ambil usaha dengan keuntungan bersih Rp1.500.000 sebulan. Bila jatah berbagi ditetapkan sepersepuluh dari keuntungan, itu Rp150.000 sebulan, jumlah yang tidak mengganggu modal dan dapat diberikan setiap bulan selama bertahun-tahun.

Sekarang bandingkan dengan pengambilan yang tidak tercatat. Barang yang diambil kerabat tanpa dibayar, andaikan Rp20.000 sehari, berarti Rp600.000 sebulan, empat kali lipat jatah tadi, dan seluruhnya diambil dari modal, bukan dari keuntungan.

Dalam setahun, jatah yang terkendali berjumlah Rp1.800.000 dan usaha tetap berjalan. Pengambilan yang tidak tercatat berjumlah Rp7.200.000, dan pada bulan kesembilan modal belanja biasanya sudah habis.

Bedanya bukan besar hati pemiliknya, tetapi ada atau tidaknya jatah yang ditetapkan dan dicatat.

6. Bagi Anda yang Penyandang Disabilitas

Bagian ini saya tulis untuk Anda yang penyandang disabilitas.

Hampir seluruh isi buku ini berlaku sama: menghitung harga pokok, mencatat uang, menjaga nama baik, dan melayani pembeli tidak menuntut kondisi tubuh tertentu. Yang berbeda hanyalah cara mengerjakannya, dan itu dapat diatur.

Pilihlah bentuk usaha yang sejalan dengan kemampuan Anda, bukan yang melawannya. Usaha yang dikerjakan dari satu tempat, menjahit, memperbaiki telepon, menata pembukuan, mengelola pesanan melalui telepon genggam, menuntut lebih sedikit perpindahan daripada berdagang keliling. Untuk pekerjaan yang

menuntut perpindahan, itulah bagian yang paling awal dialihkan kepada orang lain dengan upah yang jelas.

Satu hal perlu saya sebutkan terus terang: hambatan terbesar sering bukan pada tubuh, melainkan pada anggapan orang lain, termasuk anggapan keluarga sendiri. Jawaban yang paling menutup mulut anggapan itu bukan pembelaan, melainkan catatan yang rapi dan usaha yang berjalan.

E. HASILNYA

Ujungnya, Anda tetap dapat memenuhi kewajiban kepada keluarga tanpa memakan modal usaha, dan kios Anda masih berdiri pada tahun kedua, ketika sebagian besar kios sejenis sudah tutup.

Menjaga usaha dan menjaga keluarga bukan dua hal yang harus dipilih salah satu. Yang dituntut hanyalah keberanian membicarakannya secara terbuka sejak hari pertama.

Yang belum akan berubah: kewajiban kepada keluarga tidak akan hilang, dan peristiwa besar akan tetap datang tanpa memberi tahu. Yang berubah adalah dari mana uangnya diambil, dari dana yang memang disiapkan, bukan dari modal yang membuat usaha itu hidup.

LANGKAH PRAKTIS

1. Bicarakan pemisahan itu secara terbuka di depan keluarga, jangan diam-diam.
2. Kas usaha terpisah sejak hari pertama, dan pemisahan itu diumumkan terbuka.
3. Jatah berbagi ditetapkan dari keuntungan setiap bulan dan besarnya diketahui keluarga.
4. Setiap pengambilan dicatat, termasuk pengambilan oleh Anda sendiri.
5. Dana adat dan keluarga disisihkan tetap setiap bulan, terpisah dari kas usaha.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Kewajiban berbagi adalah bentuk jaminan sosial yang tertua dan tidak masuk akal untuk ditiadakan.
2. Persoalan timbul ketika berbagi diambil dari modal, bukan dari keuntungan.
3. Usaha kecil yang berdiri di tengah kerabat sering tutup justru ketika sedang ramai.
4. Aturan yang sama berlaku bagi siapa pun, perempuan maupun laki-laki, dengan atau tanpa keterbatasan tubuh; yang berbeda hanya cara mengerjakannya.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Ceritakan satu usaha yang Anda kenal yang mengalami pola seperti dalam studi kasus di atas. Pada bulan keberapa sebenarnya usaha itu sudah selesai?
2. Bagaimana cara menjelaskan pemisahan kas kepada keluarga tanpa menyinggung perasaan? Susun kalimatnya.
3. Berapa bagian dari keuntungan yang menurut Anda pantas disediakan untuk keluarga dan adat setiap bulan? Apa dasar perhitungan Anda?
4. Mengapa usaha berbentuk koperasi lebih tahan terhadap tekanan pengambilan daripada usaha perorangan?
5. Bagi Anda yang berasal dari daerah lain: bentuk kewajiban keluarga seperti apa yang Anda kenal, dan bagaimana keluarga Anda mengaturnya?

BAB TIGA PULUH

MENJUAL LEWAT JARINGAN YANG TERBATAS

"Sinyal yang lemah menghambat, tetapi tidak menutup. Yang benar-benar menutup hanyalah keputusan berhenti mencoba."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Dalam susunan yang benar, telepon genggam menjadi alat produksi termurah yang pernah dimiliki generasi ini: menawarkan barang, menerima pesanan, menerima pembayaran, dan mencatat penjualan, semuanya dari satu alat.

B. KENYATAANNYA

Nyatanya, di kebanyakan wilayah kita sinyal hilang berhari-hari, listrik padam pada jam yang tidak dapat diperkirakan, kuota mahal, dan jasa pengiriman tidak menjangkau kampung.

Semua yang tertulis di atas mengandaikan jaringan, listrik, dan pengiriman berjalan. Di kebanyakan wilayah kita, ketiganya tidak selalu ada.

Sinyal hilang berhari-hari, keadaan yang lazim di banyak distrik pegunungan seperti Intan Jaya, Puncak, dan Pegunungan Bintang, sehingga pesanan yang masuk baru Anda ketahui dua hari kemudian. Listrik padam pada jam yang tidak dapat diperkirakan. Kuota mahal, dan mengunggah foto menghabiskan kuota lebih cepat daripada yang diperkirakan orang. Jasa pengiriman tidak menjangkau kampung, dan ongkosnya berlipat.

Karena itu jangan menyusun usaha yang seluruh nyawanya bergantung pada jaringan. Perlakukan telepon sebagai alat tambahan, bukan sebagai tempat usaha. Simpan foto dan daftar

harga di dalam telepon supaya dapat dikirim sekali waktu ketika sinyal ada. Sepakati dengan pembeli cara menghubungi cadangan, misalnya nomor keluarga di kota. Untuk pengiriman, pakai jalur yang sudah biasa dipakai orang di daerah Anda, kapal, pesawat perintis, atau titipan pada orang yang bepergian, bukan jalur yang hanya ada di kota besar.

Waspadai pula tiga bahaya yang datang lewat telepon: penipuan dengan janji keuntungan cepat, pinjaman daring berbunga tinggi, dan judi daring. Ketiganya paling banyak memakan korban di kalangan anak muda yang baru mulai berusaha.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Perdagangan daring di Indonesia tumbuh sangat pesat, tetapi pertumbuhan itu terpusat di wilayah yang jaringannya stabil dan pengirimannya murah. Di Tanah Papua, ongkos kirim dan jangkauan ekspedisi masih menjadi penentu utama.

Karena itu di daerah seperti kita, yang paling masuk akal Anda jual jauh adalah barang yang ringan, tahan lama, dan bernilai tinggi, kopi olahan, kerajinan, noken, minyak buah merah. Di seluruh dunia, kaidahnya sama: semakin berat dan semakin murah sebuah barang, semakin sempit jarak yang sanggup ditempuhnya.

C. SEBABNYA

Sebab pertamanya, hampir semua nasihat tentang usaha daring ditulis dari kota besar, dengan andaian jaringan stabil dan ekspedisi sampai ke depan rumah. Andaian itu tidak berlaku di sini, dan usaha yang seluruh nyawanya bergantung pada jaringan akan berhenti bersama jaringannya.

Sebab kedua, kegagalan satu kali biasanya ditanggung sendirian dan diam-diam. Tidak ada yang menceritakan kiriman yang hilang atau pembeli yang tidak membayar, sehingga setiap orang mengira hanya dirinya yang mengalaminya.

Sebab ketiga, biaya yang paling menentukan tidak terlihat di layar: ongkos kirim, kuota, dan waktu menunggu sinyal. Karena tidak terlihat, ia jarang dihitung sebelum usaha dimulai.

D. YANG DIKERJAKAN

Langkahnya begini: perlakukan telepon sebagai alat tambahan, bukan sebagai tempat usaha. Pakai percakapan pribadi, sediakan

pembayaran dengan pemindaian kode, siapkan nomor penghubung cadangan, dan sebelum menjual ke luar daerah hitung dahulu ongkos kirim dibagi harga jual, di atas sepertiga pikirkan ulang, di atas setengah hentikan.

Saya berkali-kali mendengar nasihat usaha daring yang disampaikan orang kota kepada anak muda Papua, dan hampir semuanya mengandaikan keadaan yang tidak berlaku di sini. Karena itu bab ini saya tulis dari keadaan kita sendiri.

1. Yang Benar-benar Bekerja

Pertama, percakapan. Sebagian besar penjualan daring di daerah kita terjadi melalui aplikasi pesan dan media sosial, bukan lewat lapak dagang besar. Foto yang jelas, harga yang disebutkan terang-terangan, dan balasan yang cepat sudah merupakan pemasaran.

Kedua, pembayaran melalui pemindaian kode. Cara ini menghilangkan persoalan uang kembalian, mencatat penjualan dengan sendirinya, dan memisahkan uang usaha dari uang saku apabila rekeningnya memang terpisah. Ketiga, pencarian informasi harga. Mengetahui harga suatu barang di kota lain sebelum membeli adalah keunggulan yang dahulu hanya dimiliki pedagang besar.

Keempat, pencatatan. Aplikasi pencatat penjualan sederhana dapat menggantikan buku, asalkan dipakai setiap hari. Kelima, penjualan barang khas ke luar daerah. Produk yang ringan, tahan lama, dan bernilai tinggi seperti kopi olahan, kerajinan, dan noken adalah jenis barang yang paling masuk akal dijual jauh, sebab ongkos kirimnya kecil dibandingkan harganya.

Ujilah dengan hitungan sederhana. Misalkan ongkos kirim satu kilogram ke luar daerah Rp60.000. Satu kilogram kopi bubuk yang dijual Rp180.000 menanggung ongkos kirim sepertiga dari harganya; masih berat, tetapi masuk akal bila dikirim lima kilogram sekaligus sehingga ongkosnya terbagi dan pembeli menanggung sebagian.

Sekarang bandingkan dengan sayur segar. Satu kilogram sayur yang dijual Rp15.000 menanggung ongkos kirim empat kali lipat harganya sendiri, dan barangnya rusak di jalan. Hitungan itu selesai sebelum usahanya dimulai.

Kaidahnya: bagilah ongkos kirim dengan harga jual. Apabila hasilnya di atas sepertiga, pikirkan ulang; apabila di atas setengah, hentikan. Kerjakan hitungan itu sebelum Anda menjanjikan pengiriman kepada siapa pun.

2. Yang Belum Bekerja, dan Sebaiknya Diketahui sejak Awal

Barang berat, murah, dan mudah rusak hampir tidak mungkin dijual ke luar daerah melalui pengiriman biasa. Ongkos kirim akan melampaui harga barangnya. Pembayaran di tempat sering menimbulkan kerugian bagi penjual kecil bila pembeli membatalkan setelah barang dikirim.

Layanan pesan antar dan lapak dagang besar belum menjangkau sebagian besar wilayah, sehingga rencana usaha yang seluruhnya bergantung pada layanan itu akan berhenti sebelum berjalan.

Dan yang paling penting: teknologi tidak menciptakan pembeli. Ia hanya mempermudah orang yang sudah ingin membeli. Usaha yang produknya tidak dibutuhkan tidak akan tertolong oleh media sosial.

3. Menumpang pada Penjual yang Sudah Mapan

Bagi pemula di kampung, jalan yang paling cepat bukan membuka lapak sendiri, melainkan menitipkan barang kepada penjual yang sudah mempunyai pembeli. Orang itu sudah menanggung ongkos yang paling mahal: waktu bertahun-tahun untuk dipercaya orang.

Barang yang paling sering berhasil ditempuhkan lewat jalan ini adalah kerajinan: noken, anyaman, ukiran kecil, dan kopi olahan. Ringan, tahan lama, dan pembelinya di luar daerah justru mencari yang buatan tangan. Carilah penjual di kota kabupaten atau di Jayapura yang sudah biasa mengirim barang ke luar daerah. Tawarkan barang Anda dengan harga yang sudah dihitung, bukan dengan harapan. Sepakati tiga hal sejak awal: berapa bagiannya, siapa menanggung ongkos kirim, dan apa yang terjadi bila barang rusak di jalan. Tuliskan kesepakatan itu, meskipun hanya lewat pesan, dan simpan.

Pada bulan-bulan pertama, keuntungan Anda memang berkurang karena dibagi. Yang Anda peroleh sebagai gantinya lebih mahal daripada selisih itu: nama Anda mulai dikenal di luar daerah, dan Anda belajar cara kerja pengiriman tanpa menanggung kerugiannya sendirian.

Adapun lapak dagang besar baru masuk akal Anda masuki apabila tiga hal sudah ada: barang yang persediaannya tetap, ongkos kirim yang sudah dihitung sampai ke tangan pembeli, dan kesanggupan membalas pesan setiap hari. Tanpa ketiganya, lapak itu hanya menjadi etalase kosong yang menurunkan kepercayaan,

sebab pembeli yang bertanya dan tidak dibalas tidak akan bertanya dua kali.

4. Kepercayaan dan Catatan pada Penjualan Jarak Jauh

Pembeli yang belum pernah bertemu Anda menanggung risiko yang tidak Anda tanggung: ia menyerahkan uang lebih dahulu kepada orang yang hanya dikenalnya lewat layar. Karena itu tugas pertama penjual jarak jauh bukan menawarkan, melainkan mengurangi risiko itu.

Yang menolong sederhana dan tidak menuntut biaya. Foto barang yang sebenarnya, bukan gambar unduhan. Nama dan tempat usaha yang jelas. Bukti pengiriman yang dikirimkan kepada pembeli pada hari barang berangkat. Dan yang paling berharga: satu kalimat dari pembeli sebelumnya, dengan izinnya, tentang barang yang sudah ia terima.

Kumpulkan kalimat semacam itu sejak pembeli pertama. Sepuluh kalimat dari sepuluh orang yang benar-benar membeli lebih meyakinkan daripada seluruh kata pujian yang Anda tulis sendiri tentang barang Anda.

Pesanan yang masuk lewat percakapan juga harus dipindahkan, bukan dibiarkan di dalam telepon. Percakapan tertimbun, telepon hilang, dan pesanan yang tertumpuk pada hari ramai akan tertukar. Setiap sore, salin pesanan hari itu ke buku kas empat lajur yang dibahas pada bab ketujuh: siapa memesan, apa, berapa, sudah dibayar atau belum, dan sudah dikirim atau belum. Lima kolom itu cukup, dan lima menit sehari sudah menyelesaikannya.

5. Tiga Bahaya yang Harus Disebut Terang-terangan

Bahaya pertama adalah penipuan. Tawaran keuntungan besar dalam waktu singkat, permintaan uang pendaftaran, jual beli tanpa bertemu dengan orang yang tidak dikenal, dan permintaan kode yang dikirim lewat pesan adalah bentuk penipuan yang paling sering memakan korban. Aturannya sederhana: tidak ada usaha yang sah memberikan keuntungan pasti dan besar tanpa risiko.

Bahaya kedua adalah pinjaman daring berbunga tinggi. Uangnya cair dalam hitungan menit, dan bunganya menghancurkan. Seorang mahasiswa yang meminjam untuk keperluan konsumsi akan menghabiskan berbulan-bulan penghasilan pertamanya hanya untuk melunasi bunga.

Bahaya ketiga adalah judi daring. Ia datang lewat telepon yang sama, sering menyamar sebagai permainan atau tebakan berhadiah, dan menyasar orang yang sedang menunggu uang masuk. Pola kerjanya sama dengan penipuan: menang kecil pada awalnya, lalu kalah besar pada saat modal usaha sudah ikut dipertaruhkan. Uang usaha yang masuk ke situ tidak pernah kembali, dan yang hilang bukan hanya modalnya, melainkan juga kepercayaan pemasok dan keluarga yang telanjur menaruh nama pada usaha Anda. Aturannya satu: uang usaha tidak pernah dipakai untuk apa pun yang hasilnya ditentukan undian.

Aturan pada bab keenam belas berlaku di sini dengan lebih keras lagi: jangan berutang untuk usaha yang belum mempunyai pelanggan pertama, dan jangan sekali-kali berutang untuk hal yang tidak menghasilkan.

E. HASILNYA

Akibatnya, Anda memakai apa yang benar-benar bekerja di keadaan kita, dan terhindar dari tiga bahaya yang paling banyak memakan korban anak muda: penipuan berkedok keuntungan cepat, pinjaman daring berbunga tinggi, dan judi daring.

Jaringan yang terbatas memang menghambat, tetapi ia tidak menutup. Yang menutup hanyalah keputusan berhenti mencoba.

Yang belum akan berubah: sinyal tetap hilang, listrik tetap padam, dan ongkos kirim tetap mahal. Perubahannya: Anda berhenti menyusun usaha yang bergantung pada hal-hal itu, dan mulai memakai telepon untuk hal-hal yang memang bekerja di keadaan kita.

LANGKAH PRAKTIS

1. Buat satu nomor dan satu akun khusus untuk usaha, terpisah dari akun pribadi.
2. Foto barang dengan latar bersih dan cahaya cukup; cantumkan harga secara terbuka.
3. Sediakan pembayaran melalui pemindaian kode sejak awal.
4. Ongkos kirim satu kilogram ke tiga kota tujuan sudah ditanyakan dan dicatat.
5. Perbandingan ongkos kirim terhadap harga jual sudah dihitung sebelum menawarkan.
6. Nomor penghubung cadangan sudah disepakati dengan pembeli tetap.
7. Pesanan hari itu sudah disalin ke buku kas pada sore harinya, bukan dibiarkan di dalam percakapan.
8. Satu penjual yang sudah mapan di kota sudah didatangi dan ditawari kerja sama dengan hitungan yang jelas.
9. Tidak ada satu rupiah pun modal yang berasal dari pinjaman daring berbunga tinggi.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Telepon genggam adalah alat produksi termurah, tetapi keadaan jaringan dan pengiriman di Papua membatasi apa yang dapat dikerjakannya.
2. Yang bekerja adalah percakapan, pembayaran dengan pemindaian kode, pencarian harga, pencatatan, dan penjualan barang ringan bernilai tinggi.
3. Teknologi tidak menciptakan pembeli; ia hanya mempermudah pembeli yang sudah ada.
4. Pada penjualan jarak jauh, yang dijual lebih dahulu adalah kepercayaan; barangnya menyusul.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Hitung ongkos kirim satu kilogram barang dari daerah Anda ke Jayapura, Makassar, dan Surabaya. Barang apa yang masih masuk akal dikirim?
2. Cari satu penjual di daerah Anda yang berhasil menjual keluar daerah. Apa yang ia jual, dan mengapa barang itu cocok?
3. Berapa lama satu noken dikerjakan, dan berapa upah per jam yang sebenarnya diterima penganyamnya? Bandingkan dengan harga jualnya di kota.
4. Sebutkan tiga ciri tawaran usaha daring yang patut dicurigai sebagai penipuan.
5. Mengapa pinjaman daring berbahaya bagi mahasiswa yang belum berpenghasilan tetap?
6. Bila Anda hendak membeli dari penjual yang belum pernah Anda temui, apa yang membuat Anda berani membayar lebih dahulu? Sebutkan tiga hal, lalu periksa apakah ketiganya sudah ada pada usaha Anda sendiri.

BAB TIGA PULUH SATU

MENJAGA BATAS: ETIKA USAHA DAN LINGKUNGAN

"Uang yang diperoleh dengan merusak kampung sendiri hanya dipinjam dari anak cucu, dan pinjaman itu selalu ditagih."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Pada keadaan yang sehat, usaha yang tumbuh membuat kampungnya ikut membaik: pembelinya tertolong, pekerjanya terhidupi, dan sumber daya yang dipakainya masih ada sepuluh tahun lagi.

B. KENYATAANNYA

Kenyataan di daerah kita berbeda: Sebagian kegiatan yang paling cepat mendatangkan uang di tanah ini justru merusak: penangkapan ikan dengan bahan peledak, penambangan dengan air raksa, pembukaan hutan tanpa perhitungan, dan perdagangan minuman keras.

Batas itu mudah disebut ketika belum diuji. Ujiannya datang dalam bentuk yang menggoda dan pada saat Anda sedang membutuhkan.

Bentuknya biasanya begini: tawaran menjadi rekanan pada pekerjaan yang berkasnya diminta dilebihkan; ajakan menjual sesuatu yang menguntungkan tetapi merusak kampung; permintaan seorang pejabat atau kerabat yang berkuasa yang sulit ditolak; atau kesempatan mengambil hasil hutan dan laut dengan cara cepat yang semua orang tahu tidak benar.

Yang menolong bukan keberanian pada saat itu, melainkan keputusan yang sudah diambil sebelumnya. Tetapkan sekarang,

tertulis, jenis pekerjaan yang tidak akan Anda ambil. Orang yang belum memutuskan akan menimbang-nimbang ketika tawaran datang, dan yang menimbang biasanya menerima.

Dan siapkan kalimat penolakan yang tidak mempermalukan siapa pun. Misalnya: usaha saya belum sanggup mengerjakan yang seperti itu, dan saya tidak mau merusak nama yang sedang saya bangun. Kalimat itu menutup pembicaraan tanpa menuduh lawan bicara.

Yang terakhir dan paling jujur: menolak ada harganya. Anda mungkin kehilangan pekerjaan itu, dan orang lain akan mengambilnya. Tetapi hitunglah jangka panjangnya. Di kota kecil, orang yang dikenal bersih pada akhirnya justru dicari karena kebersihannya.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Kerusakan yang ditimbulkan penangkapan ikan dengan bahan peledak, penambangan dengan air raksa, dan pembukaan hutan tanpa perhitungan sudah lama tercatat di berbagai daerah di Indonesia, dan akibatnya ditanggung kampung yang ditinggalkan.

Sebaliknya, pasar dunia hari ini mulai membayar lebih mahal untuk barang yang dapat dibuktikan tidak merusak hutan dan diproduksi dengan cara yang adil. Aturan seperti EUDR berjalan ke arah itu. Artinya menjaga kelestarian bukan lagi sekadar urusan moral; ia sudah menjadi syarat dagang.

C. SEBABNYA

Penyebabnya berlapis. Uang dari kegiatan yang merusak datang cepat dan kelihatan, sedangkan kerugiannya datang perlahan dan tersebar kepada banyak orang. Yang cepat dan kelihatan hampir selalu lebih menggoda daripada yang lambat dan tersebar.

Sebab kedua, kerusakannya ditanggung bersama sedangkan keuntungannya diambil sendiri. Akibatnya baru terasa bertahun-tahun kemudian, sering ketika pelakunya sudah pindah atau sudah tidak ada.

Sebab ketiga, tawaran yang tidak bersih datang ketika seseorang sedang paling membutuhkan uang. Pada saat itu pertimbangan menjadi paling lemah, dan itulah sebabnya keputusan harus diambil jauh sebelum tawarannya datang.

D. YANG DIKERJAKAN

Cara menempuhnya begini: tetapkan sekarang, tertulis, jenis pekerjaan yang tidak akan Anda ambil, dan siapkan kalimat penolakan yang tidak mempermalukan siapa pun. Uji setiap rencana dengan tiga pertanyaan: apakah pembeli saya menjadi lebih baik, apakah kampung saya masih dapat melakukan hal yang sama sepuluh tahun lagi, dan apakah saya bersedia pekerjaan ini diketahui semua orang.

1. Tiga Pertanyaan Penguji

Sebelum sebuah rencana usaha dijalankan, ajukan tiga pertanyaan berikut.

Yang pertama, apakah pembeli saya menjadi lebih baik keadaannya setelah membeli? Usaha yang sehat memberikan hal yang bermanfaat. Usaha yang hidup dari kelemahan orang lain, dari ketidaktahuan, atau dari ketergantungan bukanlah usaha yang layak dibanggakan.

Yang kedua, apakah kampung saya masih dapat melakukan hal yang sama sepuluh tahun lagi? Kegiatan yang menghabiskan sumber daya sampai tidak dapat pulih bukanlah usaha, tetapi penjualan warisan. Ketiga, apakah saya bersedia pekerjaan saya diketahui seluruh kampung? Pertanyaan ini sederhana tetapi tepat.

2. Yang Merusak dan Sering Dianggap Biasa

Penangkapan ikan dengan bahan peledak dan racun menghasilkan tangkapan besar pada hari itu dan menghabiskan terumbu yang menjadi tempat ikan berkembang. Nelayan yang memakainya sedang menjual hasil tangkapan tahun depan dengan harga tahun ini. Penambangan emas rakyat dengan air raksa meracuni sungai yang menjadi sumber air dan ikan bagi kampung di hilirnya, dan racunnya bertahan jauh lebih lama daripada emasnya.

Pembukaan hutan tanpa perhitungan menghilangkan tempat berburu, sumber air, dan tanaman obat, sedangkan hasilnya sering hanya dinikmati satu musim. Perdagangan minuman keras memberikan keuntungan cepat kepada pemiliknya dan meninggalkan kerusakan yang ditanggung seluruh kampung, termasuk keluarga penjualnya sendiri. Penyediaan barang atau jasa untuk kegiatan yang merugikan negara dan kampung, meskipun tampak sebagai peluang yang menguntungkan, akan berakhir sebagai persoalan hukum yang menghabiskan seluruh hasilnya.

3. Kelestarian yang Sekarang Dibayar Pasar

Ada perkembangan yang menguntungkan bagi orang Papua dan belum banyak disadari. Pembeli di luar negeri tidak lagi cukup diberi tahu bahwa hasil kebun kita ditanam tanpa bahan kimia, di lahan yang sudah lama dibuka, dan dipanen keluarga sendiri; mereka meminta bukti tertulisnya, dan bukti itulah yang paling jarang dimiliki penjual dari daerah kita. Aturan perdagangan yang dibahas pada bab ketiga berjalan ke arah itu, dan pembeli di negara maju semakin sering menanyakannya.

Sekarang perhatikan keadaan kita. Sebagian besar kebun kopi, kakao, dan hasil hutan di tanah ini dikelola secara turun-temurun tanpa bahan kimia, di lahan yang sudah lama dibuka, oleh keluarga sendiri. Dengan kata lain, cara bertani yang selama ini dianggap ketinggalan zaman cocok dengan syarat yang kini dituntut pasar dunia. Yang belum ada hanyalah pembuktiannya: pencatatan, pemetaan, dan sertifikasi.

Inilah salah satu peluang paling besar yang terbuka bagi generasi ini, dan ia hanya dapat diambil apabila kelestarian dijaga mulai sekarang. Kampung yang hutannya sudah rusak tidak dapat menjual keunggulan itu, betapapun mahal harganya di Eropa.

4. Menghadapi Permintaan di Luar Ketentuan

Ada satu keadaan yang tidak enak dibicarakan tetapi dihadapi banyak pemilik usaha kecil: permintaan uang atau barang di luar ketentuan, kadang berselubung sumbangan, kadang berselubung pengamanan, kadang tanpa selubung apa pun.

Saya tidak akan berpura-pura ada jawaban yang mudah. Tetapi ada beberapa hal yang menolong, dan seluruhnya bertumpu pada satu prinsip: jangan berhadapan sendirian.

Pertama, tetapkan sejak awal bahwa seluruh pengeluaran usaha ada buktinya. Permintaan yang tidak dapat diberi tanda terima adalah permintaan yang tidak dapat dicatat, dan sesuatu yang tidak dapat dicatat sebaiknya tidak dibayar.

Kedua, sediakan jawaban yang tenang dan tidak mempermalukan siapa pun: bahwa Anda mencatat semua pengeluaran usaha, dan bahwa sumbangan diberikan melalui kegiatan resmi yang jelas penerimanya. Kalimat itu menutup banyak percakapan tanpa menimbulkan permusuhan.

Ketiga, bergabunglah dengan kelompok pedagang atau koperasi di pasar atau jalan tempat Anda berusaha. Permintaan

semacam ini paling sering ditujukan kepada orang yang berdiri sendirian, dan paling jarang kepada orang yang berada dalam kelompok yang saling mengetahui.

Keempat, bila sudah menyangkut ancaman, itu bukan lagi urusan dagang. Bawalah kepada tua kampung, pengurus pasar, atau pihak berwenang, dan jangan menyelesaikannya seorang diri.

Dan satu perkara yang perlu disampaikan dengan jujur: membayar sekali karena merasa tidak enak berarti diminta lagi. Batas yang ditetapkan pada permintaan pertama lebih murah daripada batas yang ditetapkan pada permintaan kelima.

5. Jangan Meminjamkan Bendera Perusahaan

Bila Anda sudah memiliki badan usaha atas nama orang asli Papua, cepat atau lambat akan datang tawaran yang terdengar mudah: perusahaan Anda dipakai untuk mengambil pekerjaan, yang mengerjakan orang lain, dan Anda menerima sekian persen tanpa bekerja. Inilah yang dikenal sebagai *pinjam bendera*.

Tolaklah, dan berikut tiga alasannya.

Pertama, ia mematikan pintu yang justru dibuat untuk Anda. Aliansi pengusaha orang asli Papua di Mimika menyoroti penggunaan nama perusahaan orang asli Papua oleh pihak yang bukan orang asli Papua tanpa keterlibatan nyata dalam pekerjaan, dan menyebutnya pengkhianatan terhadap semangat otonomi khusus[29]. Setiap kali seorang pemilik perusahaan meminjamkan namanya, ia sedang menutup jalan bagi puluhan pengusaha muda sesudahnya.

Kedua, tanggung jawabnya tetap melekat pada Anda. Nama yang tercantum pada kontrak adalah nama perusahaan Anda. Bila pekerjaannya buruk, terlambat, atau menyimpang, yang berhadapan dengan pemeriksa dan penegak hukum adalah pemilik perusahaan, dan pemilik perusahaan yang benderanya dipinjam tetap dapat dimintai tanggung jawab hukum, terutama bila pengurusnya turut mendukung penyimpangan itu[30].

Ketiga, Anda tidak belajar apa pun. Uang persenan yang diterima habis dalam beberapa bulan, sedangkan kemampuan teknis, pengalaman, dan catatan penyelesaian pekerjaan yang

[29] Pernyataan sikap Aliansi Pengusaha Orang Asli Papua Kabupaten Mimika tentang praktik peminjaman nama perusahaan, Februari 2026.

[30] Pembahasan hukum mengenai tanggung jawab pemilik badan usaha dalam praktik peminjaman nama perusahaan pada pengadaan barang dan jasa.

seharusnya Anda peroleh tidak pernah bertambah. Sesudah lima tahun, orang yang meminjamkan benderanya tetap berada di tempat yang sama.

Bila Anda memang belum sanggup mengerjakan sendiri suatu pekerjaan, jalannya bukan meminjamkan nama, melainkan kerja sama yang sah dan tertulis: sebutkan siapa mengerjakan bagian apa, berapa bagian masing-masing, dan pastikan orang Anda benar-benar ikut bekerja dan belajar di dalamnya. Bedanya sederhana: pada kerja sama Anda hadir dan bertambah pandai; pada pinjam bendera Anda hanya hadir di atas kertas.

6. Menolak Menjadi Perantara Pelepasan Tanah Adat

Satu tawaran lain yang akan datang kepada sarjana Papua, terutama yang dikenal luas dan pandai berbicara, adalah menjadi perantara: menghubungkan pihak luar dengan pemilik hak atas tanah, dengan imbalan bagian dari nilai pelepasannya.

Tawaran itu tampak seperti pekerjaan biasa, dan sering dibungkus istilah yang terdengar terhormat. Tetapi timbanglah tiga hal sebelum menerimanya.

Yang pertama, akibatnya berlangsung lebih lama daripada uangnya. Tanah yang dilepas hari ini tidak lagi tersedia bagi generasi sesudah kita, sementara imbalan yang Anda terima habis dalam beberapa tahun.

Yang kedua, Anda akan menanggung nama itu seumur hidup di kampung Anda sendiri. Dalam perkara tanah, orang mengingat siapa yang membawa masuk, jauh lebih lama daripada mengingat siapa yang membeli.

Yang ketiga, bila Anda memang ingin bekerja di bidang ini, kerjakan dari sisi yang berlawanan dan sama-sama menghasilkan: menolong marga memetakan dan mencatat batas tanahnya, mendampingi musyawarah agar seluruh pemilik hak benar-benar hadir, menyusun kesepakatan tertulis yang adil, dan memastikan bila ada kerja sama, bentuknya sewa atau penyertaan modal, bukan pelepasan.

Pekerjaan itu dibutuhkan, jumlahnya banyak, dan nyaris tidak ada yang mengerjakannya dengan benar di daerah kita.

7. Menghitung Harga Sebuah Pelanggaran

Orang mengira menjaga batas itu semata-mata urusan perasaan. Ia urusan hitungan juga, dan hitungannya berat sebelah.

Ambil tawaran meminjamkan bendera perusahaan. Nilai pekerjaannya Rp500.000.000, dan Anda dijanjikan lima persen tanpa bekerja, yakni Rp25.000.000. Uang itu diterima sekali.

Sekarang hitung sisi lainnya. Bila pekerjaan itu bermasalah, yang namanya tertera pada berkas adalah Anda, sehingga tanggung jawab hukumnya melekat pada Anda, bukan pada orang yang mengerjakan. Perusahaan yang pernah bermasalah sulit dipakai lagi untuk mengambil pekerjaan berikutnya, padahal usaha yang berjalan wajar dapat mengambil pekerjaan kecil beberapa kali setahun selama bertahun-tahun.

Bandingkan: Rp25.000.000 sekali seumur hidup, melawan penghasilan yang mungkin diperoleh dari pekerjaan yang sah selama sepuluh tahun ke depan. Belum terhitung nama Anda di kampung sendiri, yang tidak dapat dinilai dengan rupiah mana pun.

Karena itulah menolak tawaran semacam itu bukan sikap sok suci. Ia perhitungan yang benar.

CONTOH DARI LAPANGAN:
Dua Cara Menyikapi Satu Tawaran

Kejadian berikut lazim ditemui di banyak tempat; namanya tidak disebut karena bukan satu orang tertentu.

Dua sarjana muda mendirikan perusahaan kecil pada tahun yang sama. Keduanya menerima tawaran yang persis serupa: meminjamkan nama perusahaan untuk satu pekerjaan pemerintah.

Yang pertama menerima. Ia memperoleh Rp20.000.000 dalam satu tahun tanpa bekerja. Pekerjaan itu tidak selesai sebagaimana mestinya, dan namanya tercatat pada berkas. Sesudah itu ia kesulitan mengambil pekerjaan lain, sebab riwayatnya sudah tertinggal di sistem.

Yang kedua menolak, lalu mengambil pekerjaan kecil yang benar-benar ia kerjakan sendiri: pengadaan alat tulis dan konsumsi kegiatan, dengan nilai beberapa puluh juta rupiah setahun dan keuntungan yang kecil. Tahun berikutnya ia dipercaya mengambil pekerjaan yang lebih besar, dan tahun ketiga ia sudah mempekerjakan tiga orang.

Pada tahun pertama, yang menerima terlihat lebih beruntung. Pada tahun kelima, keduanya berada di tempat yang sama sekali berbeda.

Sumber: Gabungan beberapa kejadian serupa, untuk keperluan pembelajaran.

E. HASILNYA

Pada akhirnya Anda tidak perlu menimbang-nimbang ketika godaan datang, sebab keputusannya sudah diambil lebih dahulu. Di kota kecil, nama itu berjalan lebih cepat daripada iklan mana pun.

Dan pada akhirnya, usaha yang dibangun dengan cara yang benar adalah satu-satunya usaha yang dapat Anda wariskan tanpa rasa malu.

Yang belum akan berubah: menolak ada harganya. Anda akan kehilangan sebagian pekerjaan, dan orang lain akan mengambilnya, kadang di depan mata Anda. Yang Anda pertahankan adalah hal yang tidak dapat dibeli kembali dengan harga berapa pun, yaitu nama Anda sendiri.

LANGKAH PRAKTIS

1. Tolak keuntungan yang mengharuskan kampung menanggung akibatnya.
2. Catat dan petakan kebun keluarga sejak sekarang, sebelum pasar memintanya.
3. Pilih cara produksi yang dapat diperlihatkan kepada pembeli tanpa rasa malu.
4. Daftar pekerjaan yang tidak akan diambil sudah tertulis sebelum tawaran datang.
5. Kalimat penolakan sudah disiapkan dan pernah diucapkan sekurang-kurangnya satu kali.
6. Setiap rencana usaha diuji dengan tiga pertanyaan penguji sebelum dijalankan.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Tidak semua kegiatan yang menghasilkan uang menciptakan nilai; sebagian hanya memindahkannya.
2. Tiga pertanyaan penguji: apakah pembeli menjadi lebih baik, apakah kampung masih dapat melakukannya sepuluh tahun lagi, dan apakah pekerjaan itu dapat diketahui khalayak.
3. Bahan peledak, racun, air raksa, dan pembukaan hutan tanpa perhitungan adalah penjualan warisan, bukan usaha.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Sebutkan satu kegiatan di daerah Anda yang menghasilkan uang tetapi merugikan kampung. Siapa yang menanggung akibatnya, dan kapan?
2. Mengapa pembeli di negara lain bersedia membayar lebih mahal untuk barang yang terbukti tidak merusak hutan?
3. Apa yang perlu dicatat sebuah keluarga petani sejak sekarang agar kelak dapat membuktikan asal usul hasilnya?
4. Terapkan tiga pertanyaan penguji pada rencana usaha Anda sendiri, dan tuliskan jawabannya.

BAB TIGA PULUH DUA

BERTAHAN PADA TAHUN PERTAMA

"Tahun pertama tidak diukur dari besarnya keuntungan, melainkan dari apakah Anda masih berdiri pada akhir tahun itu."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Yang sepatutnya terjadi begini. Seseorang yang sudah memulai usaha dengan hitungan yang benar tinggal menjalankannya dengan tekun sampai usahanya berdiri.

B. KENYATAANNYA

Yang terjadi justru sebaliknya: Tahun pertama adalah tahun yang paling banyak menghentikan orang, dan yang menghentikan jarang sekali hitungan yang salah.

Yang menghentikan adalah hal-hal yang jarang dibicarakan. Penghasilan yang naik turun tanpa dapat diperkirakan, sehingga tidak ada rasa aman meskipun usahanya jalan. Teman seangkatan yang sudah menjadi pegawai, sudah bergaji tetap, dan sudah membeli kendaraan. Pertanyaan keluarga pada setiap acara: kapan kerja tetap, kapan dapat pekerjaan. Jam kerja yang panjang tanpa hari libur, sementara penghasilannya masih lebih kecil daripada gaji teman.

Ada pula kesepian yang tidak pernah disebut orang. Sarjana yang berusaha sendirian tidak mempunyai teman kerja, tidak mempunyai atasan yang memuji, dan tidak mempunyai siapa pun yang benar-benar mengerti apa yang sedang ia kerjakan. Ketika ada masalah, ia menanggungnya seorang diri.

Dan yang paling menekan: rasa malu. Semua orang tahu ia sudah wisuda, dan semua orang melihat ia masih berjualan

kecil-kecilan. Rasa itu nyata, dan ia menghentikan lebih banyak orang daripada kekurangan modal.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Keadaan ini dialami hampir setiap orang yang memulai usaha di mana pun di dunia, dan biasanya berlangsung antara satu sampai tiga tahun sebelum usaha memberi penghasilan yang menentu.

Yang membedakan Tanah Papua adalah dua hal. Pertama, jumlah orang yang menempuh jalan ini masih sedikit, sehingga teman seperjalanan sulit ditemukan. Kedua, harapan pada sarjana di sini masih sangat lekat pada pekerjaan sebagai pegawai, sehingga tekanan sosialnya lebih berat daripada di kota-kota besar.

C. SEBABNYA

Sebab pertama, usaha memang tidak memberi hasil pada bulan-bulan pertama, sedangkan kebutuhan hidup berjalan setiap hari. Selisih waktu itulah yang menekan, bukan besarnya kerugian.

Sebab kedua datang dari lingkungan kampung sendiri. Di daerah kita, keberhasilan seorang sarjana masih diukur dengan pekerjaan tetap dan seragam. Selama ukuran itu dipakai orang di sekitar Anda, apa pun yang Anda kerjakan akan terlihat seperti belum berhasil.

Sebab ketiga ada pada diri sendiri. Kita cenderung membandingkan bulan-bulan awal usaha kita dengan keadaan orang lain yang sudah berjalan bertahun-tahun. Perbandingan itu tidak adil dan hampir selalu melemahkan.

D. YANG DIKERJAKAN

Yang harus Anda kerjakan begini: perlakukan ketahanan sebagai bagian dari pekerjaan, bukan sebagai urusan perasaan yang diserahkan kepada nasib.

Bagian ini saya tulis karena hampir tidak ada yang membicarakannya secara terbuka. Orang menceritakan keberhasilan sesudah usahanya berdiri, dan jarang menceritakan bagaimana rasanya pada tahun ketika belum ada apa-apa.

1. Menetapkan Batas Waktu dan Ukuran sejak Awal

Tetapkan sejak hari pertama: selama berapa lama Anda memberi kesempatan kepada usaha ini, dan tanda apa yang menunjukkan ia berjalan. Misalnya delapan belas bulan, dengan tanda berupa pembeli yang kembali dan penghasilan yang menutup biaya hidup dasar pada bulan kedua belas.

Batas waktu itu bukan tanda ragu. Justru sebaliknya: orang yang tahu kapan ia akan meninjau kembali dapat bekerja tenang di dalam jangka waktu itu, tanpa setiap minggu bertanya kepada diri sendiri apakah semua ini sia-sia.

2. Menyediakan Biaya Hidup Terpisah dari Modal Usaha

Sedapat mungkin, siapkan biaya hidup untuk enam bulan pertama dari sumber di luar usaha: tabungan, kerja paruh waktu, atau bantuan keluarga yang disepakati terbuka.

Bila itu tidak mungkin, kerjakan satu pekerjaan lain yang menghasilkan uang tetap sementara usaha dirintis. Bekerja sambil merintis bukan tanda kurang sungguh-sungguh; ia cara paling banyak dipakai orang yang akhirnya berhasil.

Yang berbahaya bukan bekerja sambil merintis, tetapi memakan modal usaha untuk biaya hidup sehari-hari. Usaha yang modalnya dimakan akan mengecil, dan usaha yang mengecil menghasilkan lebih sedikit, sehingga modalnya dimakan lebih cepat lagi.

3. Mencari Dua atau Tiga Teman Seperjalanan

Carilah dua atau tiga orang yang juga sedang merintis, lalu sepakati bertemu sekali sebulan. Tidak perlu acara resmi; cukup duduk bersama satu jam.

Yang dibicarakan tiga hal saja: satu hal yang berhasil bulan ini, satu hal yang gagal, dan satu hal yang akan dikerjakan bulan depan. Saling melaporkan seperti itu lebih menahan orang daripada tekad seorang diri.

Dan carilah satu orang yang lebih tua yang sudah menempuh jalan ini lebih dahulu. Bertemu tiga bulan sekali sudah cukup. Yang Anda cari bukan modal darinya, melainkan keterangan bahwa masa yang sedang Anda lalui itu wajar dan pernah dilalui orang lain.

4. Menghadapi Pertanyaan dan Pandangan Orang

Siapkan satu kalimat jawaban dan pakailah setiap kali ditanya. Misalnya: "Saya sedang membangun usaha sendiri, dan tahun ini masih tahun menanam." Kalimat pendek yang tenang menutup pembicaraan tanpa membuat Anda harus membela diri berulang kali.

Jangan menjelaskan panjang lebar kepada orang yang tidak benar-benar ingin tahu, dan jangan menjanjikan hasil kepada siapa pun untuk menenangkan mereka. Janji yang diucapkan karena tertekan akan menagih Anda kelak.

Kepada orang tua, tunjukkan angka, bukan semangat: berapa pembeli bulan ini, berapa yang kembali, berapa yang tersisa. Angka menenangkan orang tua jauh lebih baik daripada kata-kata.

5. Menjaga Tubuh, Waktu, dan Hari Istirahat

Usaha yang dijalankan seorang diri paling sering berhenti bukan karena bangkrut, tetapi karena pemiliknya jatuh sakit atau kehabisan tenaga.

Tetapkan satu hari istirahat setiap minggu dan taati, meskipun terasa seperti kehilangan penghasilan. Tetapkan jam tutup dan patuhi. Makan pada waktunya, sebab pemilik usaha kecil paling sering melewatkan makan pada jam ramai.

Dan siapkan satu orang yang dapat menggantikan Anda selama tiga sampai lima hari. Usaha yang tidak dapat ditinggal sama sekali bukan usaha yang kuat; ia usaha yang rapuh dan menunggu satu hari sakit untuk berhenti.

6. Menghitung Biaya Sehari Berhenti

Ada satu angka yang hampir tidak pernah dihitung pemilik usaha kecil, padahal ia menentukan: berapa biayanya bila usaha berhenti satu hari.

Ambil usaha yang keuntungan bersihnya Rp1.500.000 sebulan dengan dua puluh enam hari kerja. Satu hari berhenti berarti kehilangan sekitar Rp58.000 keuntungan. Bila Anda sakit lima hari, kehilangannya Rp290.000, masih tertanggung.

Tetapi hitungan itu belum lengkap. Bila usaha ditutup lima hari tanpa pemberitahuan, sebagian pelanggan tetap akan mencari tempat lain, dan sebagian tidak kembali. Kehilangan dua pelanggan

tetap yang masing-masing berbelanja Rp200.000 sebulan berarti Rp400.000 setiap bulan sesudahnya, atau Rp4.800.000 setahun.

Bandingkan keduanya: kerugian langsung Rp290.000, kerugian lanjutan Rp4.800.000. Sebab itulah menyiapkan satu orang pengganti bukan kemewahan, tetapi perhitungan, dan mengapa memberi tahu pelanggan sebelum menutup lebih murah daripada diam.

7. Merayakan Kemajuan yang Kecil

Catat dan akui setiap kemajuan kecil, sebab pada tahun pertama kemajuan besar memang belum ada. Pembeli pertama yang kembali untuk ketiga kalinya. Bulan pertama yang menutup seluruh biaya. Hari pertama Anda membayar upah orang lain. Pesanan pertama dari lembaga.

Tuliskan tanggalnya di halaman belakang buku kas Anda. Pada bulan-bulan berat, halaman itulah bukti bahwa Anda sedang maju, meskipun rasanya berjalan di tempat.

Sebabnya begini: kemajuan usaha kecil datang dalam potongan-potongan yang terlalu kecil untuk terasa, sedangkan kelelahan datang setiap hari dan terasa penuh. Tanpa catatan, ingatan Anda akan menyimpan kelelahannya dan melupakan kemajuannya, lalu menyimpulkan bahwa satu tahun ini sia-sia, padahal tidak.

Bacalah halaman itu setiap akhir bulan, bersama buku kas. Dua-duanya perlu dibaca: yang satu menunjukkan angka, yang lain menunjukkan arah.

8. Bila Hambatan Itu Muncul di Tengah Jalan

Hambatan pertama, tawaran pekerjaan tetap datang di tengah rintisan. Itu bukan kegagalan dan bukan pengkhianatan terhadap rencana Anda. Timbanglah dengan tenang: apakah pekerjaan itu dapat berjalan bersama usaha, atau harus menggantikannya. Banyak usaha yang tumbuh justru karena pemiliknya bekerja dua tahun lebih dahulu.

Hambatan kedua, kehilangan semangat yang berlarut-larut sampai mengganggu tidur, kesehatan, dan hubungan dengan orang terdekat. Bila itu terjadi, berhentilah sejenak dan bicarakan dengan orang yang Anda percayai. Usaha dapat dibangun kembali; kesehatan dan hubungan jauh lebih mahal.

Hambatan ketiga, godaan menyerah pada bulan-bulan sepi. Periksalah angkanya lebih dahulu sebelum memutuskan. Bila

angkanya menunjukkan usaha ini tidak layak, berhenti adalah keputusan yang benar, dan bab berikutnya membahas caranya. Tetapi bila angkanya masih baik dan yang lelah hanya perasaan, yang Anda butuhkan bukan berhenti, melainkan istirahat.

9. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Tahun pertama sarjana penjual kopi itu tidak semulus urutan angka pada bab-bab sebelumnya.

Pada bulan ketiga ia belum menutup biaya. Pada bulan kelima ia hampir berhenti, sebab dua teman seangkatannya diterima sebagai pegawai dan ia masih mengantar kopi dengan sepeda motor pinjaman. Pada bulan ketujuh ia jatuh sakit lima hari, dan pesanan satu kantor beralih ke penjual lain.

Tiga hal menahannya. Ia sudah menetapkan batas waktu delapan belas bulan sejak awal, sehingga bulan kelima belum waktunya memutuskan. Ia bekerja paruh waktu sebagai penata pembukuan tiga kios, yang menutup biaya hidupnya sehingga modal usahanya tidak dimakan. Dan ia bertemu dua teman perintis sekali sebulan, tempat ia mengetahui bahwa bulan kelima yang berat itu memang lazim.

Pada bulan kedua belas, angkanya sebagaimana yang dihitung pada bab terakhir. Yang membedakannya dari yang berhenti pada bulan kelima bukan keberuntungan, melainkan tiga perkara yang sudah ia siapkan sebelum bulan itu tiba.

E. HASILNYA

Dengan begitu Anda melewati masa yang paling banyak menghentikan orang, dan sampai pada tahun kedua ketika usaha mulai memberi bentuk yang jelas.

Yang belum akan berubah: tahun pertama tetap akan berat, dan tidak ada cara membuatnya ringan. Yang berubah adalah Anda mengetahui bahwa beratnya wajar, bahwa semua orang mengalaminya, dan bahwa berat itu ada batas waktunya.

Dan bila suatu hari nanti Anda menjadi orang yang sudah berjalan lebih dahulu, ingatlah menyediakan waktu satu jam bagi anak muda yang sedang melewati tahun pertamanya. Satu jam itu mungkin menyelamatkan satu usaha.

LANGKAH PRAKTIS

1. Tetapkan batas waktu dan tanda keberhasilan sejak hari pertama, lalu tuliskan.
2. Siapkan biaya hidup enam bulan dari sumber di luar usaha, atau bekerja sambil merintis.
3. Cari dua atau tiga teman seperjalanan dan bertemu sekali sebulan.
4. Siapkan satu kalimat jawaban untuk pertanyaan orang, dan pakai setiap kali.
5. Tetapkan satu hari istirahat setiap minggu dan taati.
6. Catat tanggal setiap kemajuan kecil di halaman belakang buku kas.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Yang menghentikan orang pada tahun pertama biasanya bukan hitungan yang salah, melainkan ketahanan yang habis.
2. Biaya hidup harus datang dari luar usaha; modal yang dimakan membuat usaha mengecil dan makin cepat habis.
3. Ketahanan dijaga dengan batas waktu, teman seperjalanan, hari istirahat, dan catatan kemajuan kecil.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Berapa lama Anda sanggup bertahan tanpa penghasilan tetap? Hitung dengan angka, bukan dengan perkiraan.
2. Siapa dua orang yang dapat menjadi teman seperjalanan Anda?
3. Tulis satu kalimat jawaban Anda untuk pertanyaan “kapan kerja tetap?”
4. Kemajuan kecil apa yang sudah Anda capai bulan ini, dan sudahkah Anda mencatatnya?

BAB TIGA PULUH TIGA

MENILAI, MENUMBUHKAN, ATAU MENGHENTIKAN

"Yang kalah bukan orang yang berhenti pada waktunya, melainkan orang yang terus berutang untuk usaha yang angkanya sudah lama berkata tidak."

YAKOBUS DUMUPA

A. SEHARUSNYA

Idealnya, setiap enam bulan pemilik usaha duduk dengan catatannya dan memutuskan dengan sadar pada titik kritis itu: usaha ini diteruskan, dibesarkan, atau dihentikan.

B. KENYATAANNYA

Di daerah kita, nyaris tidak ada yang mengerjakannya. Yang lazim adalah jalan keempat: membiarkan usaha berjalan begitu saja sampai modalnya habis dengan sendirinya, lalu berhenti tanpa pernah tahu apa yang sebenarnya salah.

Penilaian jujur terhadap usaha sendiri adalah pekerjaan yang paling ditunda orang, dan sebabnya bukan kemalasan.

Menghitung dan mendapati bahwa usaha yang sudah dijalankan setahun ternyata memberi hasil lebih kecil daripada upah harian adalah hal yang menyakitkan. Ditambah lagi, di kampung sudah tersiar bahwa Anda membuka usaha, orang tua sudah menceritakannya kepada tetangga, dan sebagian modal berasal dari keluarga. Menghentikannya terasa seperti mempermalukan orang banyak sekaligus.

Karena itu tetapkan tanggal penilaian sekarang dan tuliskan, ketika Anda belum terlibat perasaan. Dan kerjakan penilaian itu bersama satu orang yang berani berkata jujur kepada Anda, bukan orang yang selalu menyenangkan hati.

Bila hasilnya menunjukkan usaha harus dihentikan, berhentilah dengan tertib, dan sampaikan sendiri kepada keluarga sebelum mereka mendengar dari orang lain. Sebutkan angkanya, sebutkan pelajarannya, sebutkan rencana berikutnya. Orang jauh lebih menghormati orang yang berhenti sambil membawa hitungan daripada orang yang menghilang sambil membawa utang.

Dan bila hasilnya menunjukkan usaha layak dibesarkan, hambatan yang datang berbentuk lain: orang-orang akan mulai meminta bagian, meminta pekerjaan untuk kerabatnya, dan meminta pinjaman. Itulah sebabnya bab tentang menjaga usaha di tengah keluarga (Bab 29) perlu dibaca ulang pada saat usaha sedang naik, bukan pada saat sedang jatuh.

Keadaan yang Sama di Luar Kampung Kita

Di seluruh dunia, kebanyakan usaha kecil berhenti dalam lima tahun pertama, dan sebagian besar pemiliknya berhenti terlambat, sesudah modal habis dan utang menumpuk.

Yang membedakan pengusaha yang bertahan seumur hidup bukanlah bahwa usahanya tidak pernah gagal, tetapi bahwa ia berhenti pada waktunya dan memulai lagi. Di negara mana pun, orang yang pernah menutup satu usaha dengan tertib lebih dipercaya daripada orang yang belum pernah mencoba sama sekali.

C. SEBABNYA

Duduk perkaranya begini. Menghitung dan mendapati hasil yang buruk itu menyakitkan, apalagi bila di kampung sudah tersiar bahwa Anda membuka usaha dan sebagian modalnya berasal dari keluarga. Berhenti terasa seperti mempermalukan orang banyak sekaligus, sehingga orang lebih memilih menambah pinjaman daripada mengakui angkanya.

Sebab kedua, tanda-tanda usaha yang tidak sehat datang perlahan dan tidak pernah cukup jelas untuk memaksa orang berhenti. Selalu ada bulan berikutnya yang mungkin lebih baik, dan harapan itulah yang menunda penilaian bertahun-tahun.

Sebab ketiga, tidak ada yang menagih penilaian itu. Tidak seperti kuliah yang mempunyai ujian, usaha tidak mempunyai tanggal yang memaksa pemiliknya membuka buku. Karena tidak ada yang memaksa, hampir tidak ada yang mengerjakannya.

D. YANG DIKERJAKAN

Inilah yang dapat dikerjakan: tetapkan tanggal penilaian sekarang, hitung lima angka, terutama hasil per jam waktu Anda, dan bandingkan dengan tiga tanda pertumbuhan. Bila layak dibesarkan, tempuh urutan termurah: naikkan harga, tambah tenaga, perbanyak barang yang berputar, baru tambah tempat. Bila harus berhenti, berhentilah dengan tertib: lunasi utang, kabari pelanggan dan pemasok, tuliskan tiga pelajarannya.

Saya ingin menegaskan sekali lagi, sebab hal ini paling sering disalahpahami di kampung kita: berhenti pada waktunya bukan aib, dan orang yang pernah menutup satu usaha dengan tertib lebih dipercaya daripada yang belum pernah mencoba.

1. Menilai dengan Angka, Bukan dengan Perasaan

Setiap enam bulan, duduklah dengan catatan Anda dan hitung lima angka; daftar periksa pada Lampiran 3 dapat dipakai bersamanya.

Pertama, keuntungan bersih sesudah semua biaya, termasuk upah Anda sendiri seandainya pekerjaan itu dikerjakan orang lain. Kedua, jam kerja yang benar-benar Anda habiskan. Ketiga, keuntungan dibagi jam kerja, yaitu berapa hasil satu jam waktu Anda. Keempat, jumlah pembeli yang kembali. Kelima, uang yang tertahan pada barang yang tidak berputar.

Angka ketiga biasanya yang paling mengejutkan. Tidak sedikit usaha yang kelihatan berjalan ternyata memberi hasil per jam lebih kecil daripada upah harian buruh. Itu bukan alasan untuk berhenti dengan sendirinya, tetapi ia keterangan yang tidak boleh diabaikan.

2. Tanda Bahwa Usaha Layak Ditumbuhkan

Sebuah usaha layak dibesarkan bila memenuhi tiga tanda sekaligus, bukan salah satu saja.

Tanda pertama, pembeli kembali dengan sendirinya tanpa dibujuk. Tanda kedua, keuntungannya bertahan pada tiga bulan berturut-turut, bukan hanya pada bulan ramai. Tanda ketiga, Anda sudah kehabisan waktu, bukan kehabisan pembeli, artinya yang membatasi pertumbuhan adalah tenaga Anda, dan itu dapat diatasi dengan tambahan orang atau alat.

Bila yang terjadi sebaliknya, yaitu waktu masih banyak tersisa tetapi pembeli tidak bertambah, menambah modal hanya akan

memperbesar kerugian. Persoalannya bukan pada kapasitas, tetapi pada pasar.

3. Cara Menumbuhkan yang Tidak Membahayakan

Bila ketiga tanda itu ada, tumbuhkan menurut urutan yang paling murah risikonya.

Pertama, naikkan harga sedikit dan lihat apakah pembeli tetap datang. Ini cara termurah menambah keuntungan, dan justru yang paling sering dilewatkan banyak orang.

Kedua, tambah jam atau tambah orang untuk melayani permintaan yang sudah ada.

Ketiga, perbanyak barang yang sudah terbukti berputar, bukan menambah jenis barang baru.

Keempat, dan hanya sesudah tiga yang pertama berhasil, tambah tempat atau alat besar. Ini langkah yang paling banyak memakan korban, sebab biayanya tetap sedangkan pemasukannya belum tentu.

4. Berhenti Bukan Kekalahan

Sekarang bagian yang paling jarang ditulis orang dalam materi motivasi, padahal paling perlu.

Ada keadaan yang menuntut usaha dihentikan: modal yang ditetapkan sebagai batas sudah habis; sesudah setahun tidak ada pembeli yang kembali untuk ketiga kalinya; hasil per jam terus berada di bawah upah harian biasa; atau usaha itu mulai merusak kesehatan, kuliah, atau hubungan keluarga Anda.

Menghentikan usaha pada keadaan itu bukan kekalahan. Ia keputusan yang menyelamatkan modal yang masih tersisa untuk percobaan berikutnya. Yang kalah bukanlah orang yang berhenti pada waktunya, melainkan orang yang terus menambah pinjaman untuk mempertahankan sesuatu yang angkanya sudah lama mengatakan tidak.

Dan berhentilah dengan tertib: lunasi utang lebih dahulu, jual sisa barang meskipun dengan potongan, kabari pelanggan dan pemasok secara terbuka, lalu tuliskan tiga pelajaran yang Anda peroleh. Orang yang berhenti dengan tertib masih memiliki nama baiknya, dan nama baik itulah modal usaha berikutnya.

5. Ketika Orang Lain Meniru Usaha Anda

Bila usaha Anda berjalan baik, dalam beberapa bulan akan muncul orang yang mengerjakan hal yang sama di dekat Anda. Kadang tetangga, kadang bekas pekerja Anda sendiri, kadang saudara sendiri.

Marah tidak menolong, dan menuduh hanya merusak nama. Gagasan usaha memang tidak dapat dikunci, dan di pasar kecil segala sesuatu terlihat.

Yang dapat Anda kerjakan ada tiga. Pertama, perkuat hal yang tidak dapat ditiru dalam sehari: hubungan dengan pemasok, kepastian barang selalu ada, dan pelanggan yang sudah percaya. Kedua, jangan ikut menurunkan harga sebelum menghitung; perang harga di pasar kecil dimenangkan yang bermodal paling besar. Ketiga, pindahkan sebagian tenaga ke mata rantai yang belum diisi orang, bila banyak yang menjual, mungkin belum ada yang menyediakan pasokannya.

Dan bila pesaing itu bekas pekerja Anda, terimalah dengan lapang. Orang yang belajar dari Anda lalu berdiri sendiri adalah tanda bahwa Anda mengajar dengan baik, dan di kota kecil, cara Anda memperlakukannya akan diketahui banyak orang.

CONTOH DARI LAPANGAN:
Berhenti pada Bulan Keempat Belas

Yang diceritakan berikut ini terjadi berulang kali di banyak tempat, dengan orang yang berbeda-beda.

Seorang sarjana membuka usaha penjualan air minum isi ulang dengan modal pinjaman keluarga. Setahun berjalan, usahanya tidak pernah sepi, dan semua orang mengiranya berhasil.

Pada bulan keempat belas ia duduk dengan catatannya dan menghitung lima angka. Keuntungan bersih sesudah semua biaya sekitar Rp1.400.000 sebulan. Jam kerjanya sekitar 280 jam sebulan. Hasil per jam sekitar Rp5.000, di bawah upah harian buruh angkut di kotanya sendiri.

Ia mencoba tiga cara memperbaikinya selama tiga bulan: menaikkan harga sedikit, menambah pelanggan tetap, dan menekan harga beli galon. Hasilnya hanya naik tipis, sebab pesaingnya bertambah tiga di jalan yang sama.

Pada bulan ketujuh belas ia berhenti, dengan tertib. Utang keluarga dilunasi dari penjualan alat, pelanggan diberi tahu dua minggu sebelumnya, dan ia menuliskan tiga pelajarannya.

Dua tahun kemudian ia membuka usaha lain di bidang yang berbeda. Modal pertamanya diperoleh dari keluarga yang sama, dan mereka bersedia karena pernah melihat cara ia menutup usaha yang pertama.

Sumber: Disusun sebagai bahan belajar dari pola yang lazim terjadi.

6. Menularkan yang Sudah Anda Ketahui

Satu langkah terakhir, dan ia tidak menambah keuntungan Anda sepeser pun.

Bila usaha Anda sudah berjalan dua atau tiga tahun, Anda memiliki sesuatu yang lebih langka daripada modal: pengalaman yang benar-benar terjadi di tanah ini. Berapa harga pokok sebenarnya, berapa lama kapal terlambat pada musim tertentu, dinas mana yang cepat dan mana yang berbelit, pemasok mana yang menepati janji.

Bagikan itu dengan sengaja, bukan menunggu ditanya. Terimalah satu mahasiswa magang setiap tahun dan beri ia satu pekerjaan nyata. Sediakan satu jam bagi anak muda yang sedang

melewati tahun pertamanya. Ajak pedagang lain memesan bersama, meskipun Anda sendiri sudah memperoleh harga baik.

Alasannya bukan semata-mata kebaikan hati. Satu daerah tidak berubah oleh satu pengusaha, betapapun besarnya. Ia berubah ketika jumlah orang yang sanggup berusaha bertambah banyak, dan pada saat itu pasar Anda sendiri ikut membesar, pemasok mulai memperhitungkan daerah ini, dan biaya angkut mulai turun karena muatannya bertambah.

Inilah satu-satunya pekerjaan dalam buku ini yang hasilnya tidak dapat Anda hitung sendiri, tetapi paling menentukan bagi orang-orang sesudah Anda.

Dan bila usaha Anda kelak cukup besar untuk diteruskan orang lain, siapkan penerusnya jauh sebelum Anda berhenti: catat cara kerjanya, kenalkan ia kepada pemasok dan pelanggan, dan serahkan tanggung jawab sedikit demi sedikit, bukan sekaligus. Usaha yang seluruh pengetahuannya hanya ada di kepala pemiliknya akan berhenti bersama pemiliknya.

7. Benang Merah: Usaha Kopi Bubuk

Pada bulan kedua belas, sebulan sebelum ia menambah tenaga sebagaimana dihitung pada bab kedua puluh delapan, sarjana tadi duduk dengan catatannya dan menghitung lima angka.

Keuntungan bersih rata-rata Rp1.500.000 sebulan. Jam kerjanya sekitar 100 jam sebulan, menyangrai, menggiling, mengemas, mengantar. Hasil per jam Rp15.000, di atas upah harian di kotanya. Pembeli yang kembali 31 orang dari 47 yang pernah membeli. Uang yang tertahan pada barang tidak berputar hampir tidak ada, sebab persediaannya memang cepat habis.

Ketiga tanda pertumbuhan terpenuhi: pembeli kembali dengan sendirinya, keuntungan bertahan tiga bulan berturut-turut, dan yang habis adalah waktunya, bukan pembelinya. Maka ia menumbuhkan menurut urutan termurah. Pada bulan ketiga belas ia menambah satu orang untuk menyangrai dua hari seminggu, sebagaimana dihitung pada bab kedua puluh delapan, dan pada bulan keempat belas, sesudah tenaga itu berjalan, ia menaikkan harga menjadi Rp42.000 tanpa kehilangan pembelinya.

Inilah gunanya mengikuti satu usaha dari awal sampai akhir: setiap angka pada halaman ini berasal dari keputusan yang diambil belasan bab sebelumnya.

E. HASILNYA

Yang berubah begini. Modal yang masih tersisa terselamatkan untuk percobaan berikutnya, sebab yang kalah bukan orang yang berhenti pada waktunya, melainkan orang yang terus berutang untuk mempertahankan sesuatu yang angkanya sudah lama mengatakan tidak.

Berhenti pada waktunya bukan akhir perjalanan. Hampir semua pengusaha yang bertahan lama pernah menutup sesuatu, lalu memulai lagi dengan pengalaman yang tidak dimiliki orang yang belum pernah mencoba.

Yang belum akan berubah: penilaian yang jujur kadang menyakitkan, dan kadang jawabannya adalah berhenti. Tetapi berhenti pada waktunya menyelamatkan modal yang tersisa, nama baik, dan keberanian untuk mencoba lagi, dan ketiganya lebih berharga daripada satu usaha yang dipertahankan dengan utang.

LANGKAH PRAKTIS

1. Sebelum menambah tempat atau alat besar, kerjakan lebih dahulu tiga cara lain yang jauh lebih murah.
2. Bila berhenti, lunasi utang, kabari pelanggan, dan tuliskan tiga pelajarannya.
3. Tanggal penilaian tertulis di kalender, dua kali dalam setahun.
4. Lima angka dihitung pada setiap penilaian, termasuk hasil per jam waktu Anda.
5. Keadaan yang akan membuat usaha dihentikan sudah tertulis sejak sebelum usaha berjalan.
6. Bila berhenti, utang dilunasi dan tiga pelajaran dituliskan.

POKOK YANG PERLU DIINGAT

1. Keputusan yang paling menentukan datang sesudah usaha berjalan, bukan pada hari memulainya.
2. Nilailah dengan lima angka, terutama hasil per jam waktu sendiri.
3. Usaha layak ditumbuhkan bila pembeli kembali sendiri, keuntungan bertahan tiga bulan, dan yang habis adalah waktu, bukan pembeli.

KERJAKAN DAN DISKUSIKAN

1. Hitung hasil per jam dari satu usaha kecil yang Anda kenal. Coba bandingkan dengan upah harian di daerah Anda.
2. Sebutkan satu usaha yang menambah tempat terlalu cepat. Apa yang terjadi lalu?
3. Keadaan apa yang akan membuat Anda menghentikan usaha Anda sendiri?
4. Mengapa berhenti dengan tertib menjaga modal usaha berikutnya?

PENUTUP:
DARI SATU USAHA KE KEMANDIRIAN

PERJALANAN YANG dijanjikan judul buku ini, *Dari Kuliah ke Wirausaha*, sampai di sini. Tetapi ia belum selesai, sebab yang menempuhnya bukan naskah, tetapi Anda.

Kewirausahaan bukan hanya urusan pribadi. Apabila ia hanya dipahami sebagai cara menjadi kaya, kita kehilangan seluruh maknanya yang lebih besar. Lihatlah apa yang terjadi ketika satu usaha kecil bertumbuh secara sehat.

Usaha itu menciptakan pekerjaan. Pekerjaan menghasilkan pendapatan. Pendapatan menghidupi keluarga, membiayai sekolah anak, dan mengurangi ketergantungan pada bantuan. Usaha itu membutuhkan pemasok, dan pemasok memperoleh pasar yang tetap. Barang dan jasa menjadi lebih mudah diperoleh masyarakat. Penerimaan daerah bertambah. Uang berputar kembali di dalam masyarakat sendiri, bukan mengalir keluar.

Maka satu usaha kecil dapat menghasilkan dampak yang jauh lebih luas daripada keuntungan pemiliknya. Ini alasan mengapa kewirausahaan pantas dibicarakan sebagai persoalan bersama, bukan sekadar sebagai cita-cita perorangan.

Cobalah menghitungnya secara kasar. Sebuah usaha pengolahan hasil laut yang mempekerjakan empat orang menghidupi empat keluarga; apabila satu keluarga rata-rata berjumlah lima orang, dua puluh orang sudah tersentuh. Usaha itu membeli dari, katakanlah, sepuluh nelayan secara tetap, sehingga sepuluh keluarga lagi memperoleh kepastian pembeli. Ia menyewa kendaraan pengangkut, memakai jasa bengkel, membeli es, dan berbelanja kemasan; masing-masing menyambung ke usaha lain.

Dari satu usaha yang pemiliknya seorang saja, penghidupan puluhan orang ikut bergerak. Bila usaha itu berhenti, yang berhenti bukan hanya pendapatan pemiliknya. Perhitungan kasar semacam ini perlu dibiasakan, sebab ia mengubah cara seseorang memandang pekerjaannya sendiri. Orang yang menyadari bahwa usahanya menyangga puluhan orang akan berpikir dua kali sebelum mengambil keputusan yang gegabah, dan akan lebih tekun menjaga mutu serta nama baiknya.

ENAM PERGESERAN

Papua membutuhkan pergeseran yang dapat diringkas sebagai berikut:

DARI KONSUMEN → PRODUSEN

DARI PEMBELI → PENJUAL

DARI BAHAN MENTAH → PRODUK BERNILAI TAMBAH

DARI PENCARI KERJA → PENCIPTA KERJA

DARI PENDAPATAN → ASET PRODUKTIF

DARI KETERGANTUNGAN → KEMANDIRIAN

APA YANG TIDAK DIMAKSUD DENGAN KEMANDIRIAN

Kemandirian ekonomi tidak berarti menutup Papua dari dunia luar. Gagasan semacam itu tidak masuk akal dan tidak pernah berhasil di mana pun. Papua tetap membutuhkan investasi, teknologi, perdagangan, pengetahuan, dan jaringan nasional atau global. Menolak semua itu bukan kemandirian, melainkan pengucilan diri yang akan menghukum generasi berikutnya.

Kemandirian berarti masyarakat Papua mempunyai kapasitas yang semakin besar untuk menjadi pelaku, bukan hanya penonton dan konsumen. Ia berarti bahwa dalam setiap kegiatan ekonomi yang berlangsung di tanah ini, semakin banyak orang Papua yang berdiri pada posisi yang menentukan: memiliki, mengelola, memutuskan, dan menikmati hasilnya.

Perlu ditegaskan sekali lagi, dan pada bab penutup ini penegasan itu paling penting: kemandirian yang dimaksud bukan berarti menyingkirkan siapa pun. Di kota-kota Papua hidup dan bekerja orang dari banyak asal, sebagian sudah beberapa keturunan, dan mereka adalah bagian dari perekonomian ini. Yang dituju bukan berkurangnya jumlah pelaku usaha dari luar, melainkan bertambahnya jumlah orang asli Papua yang berdiri pada posisi yang menentukan.

Ekonomi bukan permainan yang hasilnya tetap, di mana bagian seseorang hanya dapat bertambah apabila bagian orang lain berkurang. Usaha baru menciptakan pasar baru, pemasok baru, dan pekerjaan baru. Kota yang lebih banyak pelaku usahanya adalah kota yang lebih besar perputaran uangnya, dan itu menguntungkan semua orang yang tinggal di dalamnya.

Di sinilah letak tanggung jawab seorang sarjana. Semakin tinggi pendidikan seseorang, semakin besar seharusnya kemampuannya menciptakan manfaat bagi orang lain, bukan semakin besar jaraknya dari orang banyak. Papua tidak hanya membutuhkan orang berijazah. Papua membutuhkan manusia terdidik yang sanggup mengubah ilmu menjadi karya, sumber daya menjadi nilai, masalah menjadi solusi, dan peluang menjadi kesejahteraan.

Saya tidak ingin Anda menutup buku ini hanya dengan membawa semangat. Semangat menguap dalam tiga hari. Saya ingin Anda menutup buku ini sambil membawa pekerjaan.

Inilah tugas terakhir dari saya, dan tidak ada nilainya, tidak ada yang memeriksanya.

Pada Pendahuluan saya menitipkan lima barang yang Anda pakai sehari-hari. Sekarang pilihlah satu di antaranya, dalam satu minggu ini. Telusuri rantainya dari tempat ia diproduksi sampai ke tangan pembeli. Lalu tentukan satu titik dalam rantai itu yang dapat dikerjakan oleh orang Papua sendiri, dan tuliskan apa yang dibutuhkan untuk mengerjakannya.

Satu halaman saja cukup. Lembar kerjanya tersedia pada Lampiran 2. Kerjakan itu, dan Anda sudah mulai memakai mata ekonomi Anda.

Suatu hari nanti, sesudah wisuda, jangan hanya bertanya, "Di mana saya bisa bekerja?" Beranilah mengajukan pertanyaan yang lebih besar: "Apa yang bisa saya bangun?" Dan kemudian pertanyaan yang paling besar: "Berapa banyak orang yang suatu hari dapat bekerja bersama saya?"

Satu kalimat terakhir untuk Anda yang membaca pada masa yang jauh. Bila buku ini sampai ke tangan Anda ketika angka-angka di dalamnya sudah lama berganti, ketika program yang disebut di sini sudah tidak ada lagi, dan ketika harga-harga yang tertulis terdengar ganjil karena terlalu kecil, bacalah tetap. Sebab persoalan pokoknya tidak berubah: tanah ini kaya, penduduknya belum sejahtera, dan yang menentukan perubahan bukan besarnya angka nasional, tetapi berapa banyak orang yang sanggup menciptakan kegiatan ekonomi dengan tangannya sendiri.

Yang perlu Anda kerjakan sama dengan yang dikerjakan pembaca pertama buku ini: melihat, menghitung, mencoba dengan biaya kecil, dan bertahan. Hanya angkanya yang perlu diperbarui.

DUA BELAS KALIMAT UNTUK DIINGAT

APABILA SELURUH isi buku ini terlupakan, dua belas kalimat berikut sudah cukup untuk diingat. Tidak satu pun di antaranya memuat angka, tahun, atau nama program, sebab dua belas kalimat inilah bagian buku yang tidak akan menua.

1. Ijazah mencatat proses yang dilalui; kemampuanlah yang menentukan apa yang terjadi sesudahnya.
2. Peluang bukan barang langka; ia sudah ada di depan banyak orang dan menunggu siapa yang lebih dahulu menyadarinya.
3. Kepercayaan adalah modal, dan ia satu-satunya modal yang tidak dapat dibeli.
4. Angka rata-rata sebuah daerah tidak menerangkan keadaan orang per orang di dalamnya.
5. Keuntungan sebuah usaha dagang ditentukan pada saat membeli, bukan pada saat menjual.
6. Pembeli pertama diperoleh dengan bujukan; pembeli kedua hanya diperoleh karena barangnya memang layak.
7. Perekonomian yang bertumpu pada satu sumber selalu rapuh, baik itu sebuah provinsi maupun sebuah kios.
8. Tanah yang dilepas tidak kembali; tanah yang disertakan sebagai modal tetap menjadi milik keluarga.
9. Yang menghabiskan usaha kecil bukan pembeli yang sedikit, melainkan modal yang diambil tanpa dicatat.
10. Hitunglah lebih dahulu; titik impas memberi tahu kelayakan sebuah rencana sebelum modal dikeluarkan.
11. Gagallah dengan murah, supaya yang jatuh hanya usahanya dan bukan hidup Anda.
12. Jangan hanya bertanya di mana saya bisa bekerja; beranilah bertanya berapa banyak orang yang suatu hari dapat bekerja bersama saya.

LAMPIRAN 1:
ALUR, RUMUS, DAN ATURAN

LAMPIRAN INI memuat alur, rumus, dan aturan pokok yang dipakai di seluruh buku, dihimpun agar mudah ditemukan kembali. Perhatikan bahwa seluruh isi lampiran ini tidak memuat satu pun angka yang terikat tahun; rumus dan aturan di sini tetap berlaku berapa pun harga barang, berapa pun bunga pinjaman, dan apa pun nama program pemerintah pada masa Anda membacanya.

Satu kalimat inti: Pendidikan tinggi harus memperbesar kemampuan manusia, dan bagi sarjana di Tanah Papua kemampuan itu berarti sanggup melihat kebutuhan, menciptakan nilai, dan menciptakan pekerjaan, bukan hanya menunggu pekerjaan.

Empat Alur yang Perlu Diingat

1. PENGETAHUAN → KEMAMPUAN → KARAKTER → KARYA (Pendahuluan)
2. MASALAH → KEBUTUHAN → SOLUSI → NILAI → USAHA (Bab 2)
3. IDE → UJI → PELANGGAN → EVALUASI → PERBAIKAN → PERTUMBUHAN (Bab 16)
4. KULIAH → ILMU → KOMPETENSI → PELUANG → SOLUSI → USAHA → PEKERJAAN (Pendahuluan)

Enam Pergeseran

1. KONSUMEN → PRODUSEN
2. PEMBELI → PENJUAL
3. BAHAN MENTAH → PRODUK BERNILAI TAMBAH
4. PENCARI KERJA → PENCIPTA KERJA
5. PENDAPATAN → ASET PRODUKTIF
6. KETERGANTUNGAN → KEMANDIRIAN

Tiga Aturan Gagal dengan Murah

1. Mulailah dari yang paling kecil yang masih masuk akal.
2. Jangan berutang untuk gagasan yang belum mempunyai pelanggan pertama.
3. Pisahkan uang usaha dari uang keluarga sejak hari pertama.

Tiga Rumus Dasar

1. Harga pokok per satuan = seluruh biaya bahan dan pengolahan dibagi jumlah satuan yang dihasilkan.
2. Selisih per satuan = harga jual per satuan dikurangi harga pokok per satuan.
3. Titik impas = biaya tetap per bulan dibagi selisih per satuan.

Tiga Kaidah Dagang

1. Marjin dibaca dalam rupiah dan dalam persen sekaligus; yang menghidupi usaha adalah berapa kali modal berputar, bukan besarnya selisih pada satu barang.
2. Harga jual = harga pokok + bagian biaya tetap per satuan + keuntungan; periksa terhadap harga pasar, jangan meniru begitu saja.
3. Ongkos kirim dibagi harga jual: di atas sepertiga pikirkan ulang, di atas setengah hentikan.

Tiga Pertanyaan Penguji Sebelum Usaha Dijalankan

1. Apakah pembeli saya menjadi lebih baik keadaannya setelah membeli?
2. Apakah kampung saya masih dapat melakukan hal yang sama sepuluh tahun lagi?
3. Apakah saya bersedia pekerjaan saya diketahui seluruh kampung?

Enam Pertanyaan Inventarisasi Modal

1. Apa yang saya miliki?
2. Apa yang saya ketahui?
3. Apa yang dapat saya lakukan?
4. Siapa yang saya kenal?
5. Apa yang tersedia di lingkungan saya?
6. Masalah apa yang dapat saya selesaikan?

LAMPIRAN 2:
LEMBAR KERJA

LAMPIRAN INI memuat lembar kerja yang dapat digandakan untuk dipakai di kelas, kelompok belajar, atau kegiatan kemahasiswaan.

Lembar Kerja 1: Peta Lima Barang

Ambil lima barang yang setiap hari dikonsumsi orang di daerah Anda, lalu lengkapi tabel berikut.

Barang	Diproduksi di mana	Melalui siapa	Untung terbesar di mana	Titik yang bisa dikerjakan

Tabel 2: Lembar Kerja 1: menelusuri lima barang yang dikonsumsi setiap hari

Lembar Kerja 2: Dari Keluhan Menjadi Usaha

Tahap	Jawaban saya
1. Masalah yang saya dengar	
2. Kebutuhan di baliknya	
3. Solusi yang mungkin	
4. Adakah yang bersedia	

Tahap	Jawaban saya
membayar?	
5. Bentuk usaha yang mungkin lahir	
Saya berhenti di tahap … karena …	

Lembar Kerja 3: Tugas Satu Halaman

Nama	
Program studi	
Semester	
Tanggal	

1. Barang yang Saya Pilih

2. Rantai Perjalanan Barang Ini

3. Titik yang Dapat Dikerjakan Pelaku Usaha Setempat

4. Apa yang Dibutuhkan untuk Mengerjakannya

LAMPIRAN 3:
DAFTAR PERIKSA TIGA PULUH LIMA BUTIR

LAMPIRAN INI memuat seluruh pekerjaan yang dibahas buku ini sebagai daftar periksa. Berilah tanda hanya pada butir yang sudah benar-benar dikerjakan, bukan yang baru direncanakan. Bacalah kembali setiap enam bulan, dan perhatikan berapa tanda yang bertambah.

Semasa Kuliah

No	Butir pemeriksaan	Sudah
1	Rencana masa kuliah saya sudah tertulis dan diperbarui semester ini	
2	Saya mencatat keluhan yang saya dengar dan menjalankannya menjadi peluang	
3	Saya sudah menelusuri satu barang sampai ke hulunya	
4	Setiap mata kuliah sudah saya pasangkan dengan satu pekerjaan nyata	
5	Saya sudah menyimpan bukti pekerjaan dari magang atau organisasi	
6	Saya sanggup menghitung harga pokok dan titik impas tanpa contoh	
7	Saya mencatat uang masuk dan keluar setiap hari	
8	Saya tidak memiliki utang yang melewati tanggal yang saya sebutkan	
9	Saya menemui satu orang baru dari empat lingkaran setiap bulan	
10	Saya sanggup menawarkan dalam tiga kalimat dan menyebut harga	
11	Saya menyisihkan bagian tetap dari setiap uang yang masuk	

No	Butir pemeriksaan	Sudah
12	Saya sudah menjalankan satu usaha percobaan berbiaya kecil	

Tabel 3: Daftar periksa bagian pertama: yang dikerjakan semasa kuliah

Sesudah Wisuda: Memutuskan dan Menyiapkan

No	Butir pemeriksaan	Sudah
13	Pilihan jalan saya sudah tertulis beserta tanggal peninjauannya	
14	Usaha yang saya pilih sudah lolos empat saringan	
15	Tempat usaha sudah saya putuskan dengan alasan yang dapat disebutkan	
16	Gagasan saya sudah diuji pada orang yang tidak berutang budi kepada saya	
17	Modal alat dan modal kerja sudah saya hitung terpisah	
18	Kesepakatan dengan mitra sudah tertulis dan dibacakan bersama	
19	Kedudukan tanah tempat usaha sudah jelas dan tertulis	
20	Nomor induk berusaha dan nomor pokok wajib pajak sudah saya miliki	

Tabel 4: Daftar periksa bagian kedua: memutuskan dan menyiapkan

Sesudah Wisuda: Menjalankan

No	Butir pemeriksaan	Sudah
21	Saya sudah menelusuri pemasok ke hulu dan menyiapkan pemasok kedua	
22	Takaran dan kemasan produk saya sudah tetap dan berlabel	
23	Harga jual saya dihitung, bukan meniru kios sebelah	
24	Daftar dua puluh nama calon pembeli sudah tertulis	

No	Butir pemeriksaan	Sudah
25	Saya mencatat tiga angka: ditawari, membeli, dan membeli lagi	
26	Persediaan saya dihitung dari penjualan harian dan jarak pasokan	
27	Aturan harga, jam buka, dan piutang sudah tertulis dan ditempel	
28	Saya menggaji diri sendiri dengan jumlah tetap setiap bulan	
29	Dana cadangan dan penggantian alat sudah disisihkan	
30	Kesepakatan kerja dengan pekerja sudah tertulis dan dibacakan	
31	Kas usaha terpisah dan jatah keluarga sudah ditetapkan terbuka	

Tabel 5: Daftar periksa bagian ketiga: menjalankan usaha

Menjaga dan Menilai

No	Butir pemeriksaan	Sudah
32	Pengiriman dan pembayaran sudah saya hitung pada keadaan jaringan di daerah saya	
33	Daftar pekerjaan yang tidak akan saya ambil sudah tertulis	
34	Saya mempunyai teman seperjalanan dan satu hari istirahat setiap minggu	
35	Tanggal penilaian enam bulanan sudah tertulis di kalender	

Tabel 6: Daftar periksa bagian keempat: menjaga dan menilai

LAMPIRAN 4:
RENCANA USAHA SATU HALAMAN

LAMPIRAN INI memuat kerangka rencana usaha yang cukup ditulis pada satu halaman. Isilah dengan pensil, sebab isinya akan berubah beberapa kali sebelum usaha benar-benar dimulai.

Butir	Isi
Masalah yang saya selesaikan	
Siapa yang mempunyai masalah itu	
Solusi yang saya tawarkan	
Pelanggan pertama saya	
Harga jual per satuan	
Harga pokok per satuan	
Biaya tetap per bulan	
Titik impas per bulan	
Modal uang yang benar-benar diperlukan	
Modal bukan uang yang saya miliki	
Kedudukan tempat usaha	
Bentuk usaha	
Batas kerugian yang sanggup saya tanggung	
Tanda bahwa usaha ini harus dihentikan	

Tabel 7: Rencana usaha satu halaman

LAMPIRAN 5:
BUKU KAS SEDERHANA

LAMPIRAN INI memuat buku kas sederhana. Gandakan lembar ini dan isi setiap hari, termasuk pengambilan oleh pemilik dan keluarga.

Tanggal	Keterangan	Uang masuk	Uang keluar
	Jumlah		

Tabel 8: Buku kas sederhana

LAMPIRAN 6:
KE MANA HARUS PERGI

LAMPIRAN INI memuat jenis lembaga yang perlu didatangi, bukan alamatnya, sebab alamat berubah. Isilah sendiri alamat dan nomor telepon yang berlaku di daerah Anda.

Keperluan	Lembaga yang dituju	Alamat dan kontak
Data ekonomi daerah	Badan Pusat Statistik kabupaten dan provinsi	
Pendaftaran usaha dan izin	Dinas penanaman modal dan pelayanan terpadu satu pintu	
Pendirian dan pembinaan koperasi	Dinas koperasi dan usaha kecil menengah	
Pembiayaan usaha kecil	Bank penyalur kredit usaha rakyat	
Nomor pokok wajib pajak	Kantor pelayanan pajak setempat	
Izin edar produk olahan	Dinas kesehatan dan lembaga terkait	
Sertifikat halal produk	Lembaga penyelenggara jaminan produk halal dan pendamping di daerah	
Hubungan kerja dan upah	Dinas tenaga kerja kabupaten	
Usaha perikanan	Dinas perikanan kabupaten	

Tabel 9: Ke mana harus pergi: jenis lembaga menurut keperluan

LAMPIRAN 7:
LATIHAN BERHITUNG
DAN KUNCI JAWABAN

LAMPIRAN INI memuat lima soal berhitung beserta kuncinya. Angka pada soal-soal ini adalah angka contoh; bila harga di daerah Anda sudah jauh berbeda pada saat membaca, gantilah dengan harga yang berlaku sekarang dan kerjakan dengan urutan yang sama, kuncinya terletak pada urutan, bukan pada hasil akhirnya. Kerjakan kelimanya tanpa melihat kunci. Sesudah selesai, periksa sendiri jawabannya. Yang dinilai bukan hasil akhirnya, melainkan apakah urutan berhitungnya benar.

Soal

1. Seorang mahasiswa membuat keripik keladi. Sekali produksi ia membeli keladi Rp120.000, minyak Rp60.000, bumbu Rp20.000, dan kemasan Rp40.000, menghasilkan 60 bungkus. Berapa harga pokok per bungkus?
2. Keripik itu dijual Rp8.000 per bungkus. Biaya tetap bulanannya: sewa tempat Rp250.000, gas Rp150.000, dan penyusutan alat Rp100.000. Berapa bungkus yang harus terjual sebulan agar tidak rugi?
3. Sebuah kios mempunyai dua pilihan. Barang X dibeli Rp20.000, dijual Rp23.000, habis dalam lima hari. Barang Y dibeli Rp20.000, dijual Rp28.000, habis dalam tiga puluh hari. Dengan modal Rp20.000, berapa hasil masing-masing dalam sebulan, dan mana yang sebaiknya dipilih?
4. Ongkos kirim satu kilogram ke luar daerah Rp70.000. Anda hendak mengirim kerajinan seberat satu kilogram yang dijual Rp150.000, dan mengirim ubi seberat satu kilogram yang dijual Rp12.000. Hitung perbandingan ongkos kirim terhadap harga jual, lalu tentukan mana yang layak.
5. Selama satu bulan, uang masuk sebuah kios Rp9.400.000. Uang keluar: belanja barang Rp7.200.000, sewa Rp300.000, listrik Rp180.000, upah Rp900.000, dan pengambilan pemilik untuk keperluan rumah Rp600.000. Apakah kios itu untung atau rugi bulan ini, dan berapa?

Kunci Jawaban

Soal 1. Jumlahkan seluruh biaya bahan: Rp120.000 tambah Rp60.000 tambah Rp20.000 tambah Rp40.000 sama dengan Rp240.000. Bagi dengan 60 bungkus. Harga pokok per bungkus Rp4.000.

Soal 2. Selisih per bungkus adalah Rp8.000 dikurangi Rp4.000 sama dengan Rp4.000. Biaya tetap sebulan Rp250.000 tambah Rp150.000 tambah Rp100.000 sama dengan Rp500.000. Titik impas: Rp500.000 dibagi Rp4.000 sama dengan 125 bungkus sebulan, atau sekitar empat bungkus sehari. Bungkus ke-126 dan seterusnya barulah keuntungan.

Soal 3. Barang X: selisih Rp3.000 per satuan, berputar enam kali sebulan, jadi 6 dikali Rp3.000 sama dengan Rp18.000. Barang Y: selisih Rp8.000, berputar satu kali sebulan, jadi Rp8.000. Dengan modal yang sama, Barang X menghasilkan lebih dari dua kali lipat. Pilih Barang X, meskipun marjin per satuannya lebih kecil.

Soal 4. Kerajinan: Rp70.000 dibagi Rp150.000 sama dengan sekitar 47 persen; sudah di atas sepertiga, jadi hanya layak bila dikirim beberapa kilogram sekaligus atau ongkosnya dibagi dengan pembeli. Ubi: Rp70.000 dibagi Rp12.000 sama dengan hampir enam kali lipat harga barangnya; tidak layak dan tidak perlu dicoba.

Soal 5. Pertama, pisahkan pengambilan pemilik untuk keperluan rumah, sebab itu bukan biaya usaha melainkan pengambilan atas hasil. Biaya usaha: Rp7.200.000 tambah Rp300.000 tambah Rp180.000 tambah Rp900.000 sama dengan Rp8.580.000. Keuntungan usaha: Rp9.400.000 dikurangi Rp8.580.000 sama dengan Rp820.000. Karena pemilik mengambil Rp600.000, yang tertinggal di dalam usaha hanya Rp220.000. Kios itu untung, tetapi tipis, dan hampir seluruh keuntungannya sudah dibawa keluar.

Soal kelima adalah soal yang paling sering salah dijawab, sebab pengambilan pemilik biasanya dianggap biaya. Kekeliruan itu membuat banyak pemilik usaha kecil mengira usahanya rugi, padahal yang terjadi adalah keuntungannya habis diambil.

LAMPIRAN 8:
SARAN PEMBAGIAN BAHAN

BUKU INI disusun untuk dibaca sendiri. Namun bila hendak dibaca bersama-sama, di kelas, kelompok belajar, atau kegiatan kemahasiswaan, lampiran ini memuat saran pembagian bahan untuk satu semester. Pembagian ini bukan keharusan; sesuaikan dengan keadaan masing-masing.

Ke-	Bahan	Yang dikerjakan mahasiswa
1	Pendahuluan	Menyebutkan lima barang yang dipakai sehari-hari dan menelusuri asalnya
2	Bab 1–2	Menyusun rencana masa kuliah satu halaman
3	Bab 3	Menelusuri satu barang sampai ke hulunya dan menggambar rantai nilainya
4	Bab 4–5	Memasangkan tiap mata kuliah dengan satu pekerjaan nyata
5	Bab 6	Menghitung harga pokok dan titik impas satu usaha di sekitar kampus
6	Bab 7–8	Mencatat uang sendiri selama satu bulan; menilai nama baik sendiri
7	Bab 9–10	Mendatangi satu guru usaha dan melaporkan hasilnya
8	Ujian tengah semester	Latihan berhitung pada Lampiran 7
9	Bab 11–12	Menyusun rencana usaha percobaan berbiaya kecil
10	Bab 13–14	Menjalankan lima peluang melalui empat saringan
11	Bab 15–17	Menghitung modal awal dan menguji gagasan pada calon pembeli
12	Bab 18–20	Menyusun kesepakatan mitra dan daftar berkas perizinan

Ke-	Bahan	Yang dikerjakan mahasiswa
13	Bab 21–24	Menetapkan harga jual dan menyusun cara memperoleh pembeli pertama
14	Bab 25–28	Menyusun buku kas empat lajur dan hitungan persediaan
15	Bab 29–33	Menilai satu usaha nyata: tumbuhkan, biarkan, atau hentikan
16	Ujian akhir semester	Menyerahkan rencana usaha satu halaman beserta hitungannya

Tabel 10: Saran pembagian bahan untuk enam belas pertemuan

Tiga catatan bagi pengajar. Pertama, bahan diskusi pada akhir setiap bab dirancang untuk dikerjakan bersama-sama di dalam kelas, bukan dijadikan tugas rumah, sebab nilainya terletak pada percakapannya.

Kedua, mahasiswa tingkat awal dan tingkat akhir sebaiknya dipertemukan dalam satu kelompok. Yang satu membawa waktu, yang lain membawa pengalaman.

Ketiga, angka pada bab ketiga sebaiknya diperbarui setiap tahun ajaran dari terbitan Badan Pusat Statistik terbaru, dan mahasiswa dilibatkan dalam pemutakhiran itu, pekerjaan itu sendiri sudah merupakan latihan membaca data.

CATATAN TENTANG DATA

BAGIAN INI menerangkan cara membaca angka-angka dalam buku ini; daftar sumbernya sendiri dimuat pada Daftar Pustaka sesudah Glosarium. Ada enam hal yang perlu Anda ketahui agar dapat memakainya secara bertanggung jawab.

Yang pertama, setiap angka terikat pada waktu. Angka pertumbuhan ekonomi, kemiskinan, dan struktur PDRB yang dikutip di sini berasal dari rilis tahun 2025 dan 2026. Angka itu akan berubah, dan sebagian mungkin sudah berubah saat buku ini dibaca.

Yang kedua, angka satu provinsi tidak menerangkan provinsi yang lain, dan angka provinsi tidak menerangkan satu kabupaten. Tanah Papua terbagi dalam enam provinsi dengan susunan ekonomi yang berbeda-beda, dan di dalam satu provinsi pun perbedaannya besar. Struktur ekonomi Papua Tengah, misalnya, didominasi satu kabupaten penghasil tambang, sehingga rata-rata provinsi tidak menggambarkan keadaan Nabire, Dogiyai, Deiyai, atau Paniai.

Yang ketiga, sebagian ilustrasi dalam buku ini bersifat contoh dan bukan hasil penelitian lapangan. Bagian yang berupa contoh disebut terbuka sebagai ilustrasi; yang berupa data disertai sumbernya.

Yang keempat, Anda dianjurkan memeriksa sendiri. Situs Badan Pusat Statistik provinsi dan kabupaten menyediakan publikasi *Daerah Dalam Angka* dan rilis triwulanan secara terbuka dan gratis. Kemampuan memeriksa data sendiri adalah salah satu keterampilan terpenting seorang sarjana, dari jurusan mana pun.

Yang kelima, aturan berubah lebih cepat daripada naskah. Jadwal aturan perdagangan internasional pada bab ketiga beberapa kali ditunda, dan kebijakan fiskal nasional dapat berubah lewat undang-undang baru. Periksalah status terakhirnya sebelum dipakai.

Yang keenam, memakai buku ini bertahun-tahun kemudian. Bila buku ini dibaca lima atau sepuluh tahun sesudah ditulis, bacalah setiap bab seperti biasa, tetapi setiap kali bertemu angka, gantilah dengan angka terbaru dari Badan Pusat Statistik, lalu ulangi hitungannya. Hasil hitungan akan berbeda; urutan pengerjaannya tidak. Paragraf tentang apa yang belum akan berubah pada akhir tiap bab justru ditulis untuk Anda sendiri. Bila dibaca bersama-sama, angka pada bab ketiga sebaiknya diperbarui tiap tahun ajaran.

GLOSARIUM

Afirmasi — kebijakan yang memberi keberpihakan atau prioritas kepada kelompok tertentu agar dapat ikut serta secara setara, misalnya keberpihakan pengadaan pemerintah bagi pelaku usaha orang asli Papua.

Agen — pelaku usaha yang memperoleh hak menjual barang milik pihak lain di suatu wilayah, dengan keuntungan berupa selisih harga atau imbalan penjualan.

Agunan — harta yang dijaminkan kepada pemberi pinjaman, menuntut pemilik perorangan yang jelas, batas yang pasti, dan kemungkinan berpindah tangan secara sah.

Arus kas — keluar masuknya uang dalam suatu usaha pada suatu waktu, berbeda dari laba menurut pembukuan.

Aset produktif — harta yang dapat menghasilkan pendapatan, berbeda dari barang konsumsi yang nilainya habis dipakai.

Badan usaha milik kampung — badan usaha yang didirikan dan dimiliki pemerintah kampung untuk menjalankan kegiatan ekonomi bagi warganya.

Biaya berubah — biaya yang berubah mengikuti jumlah barang yang diproduksi atau dijual, misalnya bahan baku dan kemasan.

Biaya tetap — biaya yang harus dibayar setiap bulan berapa pun jumlah barang yang terjual, misalnya sewa tempat, listrik, dan kuota.

Bukti pengiriman — tanda terima dari jasa pengiriman yang memuat nomor lacak, dikirimkan kepada pembeli sebagai bukti bahwa barang sudah berangkat.

Dana cadangan — uang yang disisihkan tetap dari keuntungan untuk menghadapi bulan sepi dan musibah, terpisah dari modal belanja.

Dana kampung — dana yang diterima dan dikelola pemerintah kampung setiap tahun untuk pembangunan dan pemberdayaan warganya.

Dana Otonomi Khusus — penerimaan khusus bagi Tanah Papua yang besarnya ditetapkan setara persentase tertentu dari plafon Dana Alokasi Umum nasional dan berlaku dalam jangka waktu tertentu.

Disparitas harga — perbedaan harga barang yang sama antarwilayah, terutama akibat biaya angkut dan panjangnya rantai distribusi.

EUDR — Peraturan Deforestasi Uni Eropa, yang mensyaratkan komoditas tertentu terbukti bebas pembukaan hutan, sah, terdokumentasi, dan dapat ditelusuri sampai titik kebunnya.

Gaji pemilik — jumlah tetap yang diambil pemilik dari usahanya setiap bulan; ia biaya usaha, bukan keuntungan.

Guru usaha — pelaku usaha yang sudah lebih dahulu berjalan dan bersedia menjadi tempat bertanya serta belajar bagi pemula.

Hambatan struktural — hambatan yang berasal dari susunan ekonomi dan kelembagaan, bukan dari sikap perorangan.

Harga jual — harga yang dibayar pembeli untuk satu satuan barang atau jasa; sekurang-kurangnya harus menutup harga pokok dan bagian biaya tetap.

Harga pokok — seluruh biaya yang melekat pada satu satuan barang sampai siap dijual, dihitung dengan membagi seluruh biaya dengan jumlah satuan yang dihasilkan.

Izin edar pangan olahan — izin bagi produk pangan olahan rumah tangga agar dapat dijual di luar lingkungan sendiri, diurus melalui dinas kesehatan kabupaten.

Kemitraan merek — kesepakatan memakai nama dan cara kerja sebuah merek yang sudah dikenal, dengan syarat dan imbalan yang ditetapkan pemilik merek.

Koperasi — badan usaha milik para anggotanya, yang keputusannya diambil melalui rapat anggota dan hasilnya dibagi menurut sumbangan masing-masing.

Kredit Usaha Rakyat — skema pembiayaan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah dengan bunga bersubsidi yang disalurkan lewat bank penyalur.

Lapak dagang daring — laman atau aplikasi tempat banyak penjual menawarkan barang kepada pembeli umum, dengan aturan dan biaya yang ditetapkan penyelenggaranya.

Magang — bekerja pada sebuah usaha atau lembaga untuk jangka waktu tertentu guna memperoleh keterampilan dan bukti pekerjaan, dengan atau tanpa upah.

Marjin — selisih antara harga jual dan harga pokok, baik dinyatakan dalam rupiah per satuan atau dalam persen.

Mata ekonomi — istilah dalam buku ini untuk kemampuan melihat hubungan antara kebutuhan manusia, solusi, dan penciptaan nilai.

Modal alat dan modal kerja — modal alat adalah uang untuk barang yang dipakai berulang; modal kerja adalah uang untuk barang dagangan dan biaya berjalan.

Muatan balik — barang yang diangkut kapal pada perjalanan pulang; rendahnya muatan balik membuat biaya angkut tetap mahal.

Nilai tambah — pertambahan nilai suatu barang akibat pengolahan, pengemasan, pengangkutan, atau pelayanan.

Nomor induk berusaha — identitas tunggal pelaku usaha yang diterbitkan melalui sistem perizinan berusaha, dipakai hampir pada semua urusan usaha berikutnya.

Nomor pokok wajib pajak — identitas wajib pajak yang diterbitkan otoritas perpajakan; diperlukan untuk pembiayaan, pengadaan, dan kerja sama resmi.

Nota — surat bukti penyerahan barang atau jasa beserta harganya, dipakai sebagai bukti bagi pembeli dan sebagai dasar pencatatan bagi penjual.

Orang asli Papua — sebutan bagi penduduk asli Tanah Papua menurut ketentuan otonomi khusus; dipakai dalam buku ini hanya pada bagian yang memang khusus menyangkut kedudukan mereka.

PDRB — Produk Domestik Regional Bruto, yakni nilai seluruh barang dan jasa akhir yang dihasilkan suatu wilayah dalam satu periode. DARI.

PDRB per kapita — PDRB dibagi jumlah penduduk; bukan pendapatan yang diterima setiap orang.

Pedagang — orang yang membeli barang lalu menjualnya kembali dengan selisih harga.

Pelanggan pertama — orang pertama yang bersedia membayar untuk solusi yang ditawarkan, sebagai bukti awal nilai ekonomi.

Pemasok — pihak yang menyediakan barang atau bahan baku bagi sebuah usaha.

Pembeli tetap — pembeli yang kembali berbelanja secara berulang; biaya mempertahankannya jauh lebih kecil daripada biaya mencari pembeli baru.

Pembelian bersama — beberapa pelaku usaha membeli barang dalam satu pesanan agar memperoleh harga lebih murah dan ongkos angkut yang terbagi.

Pengadaan pemerintah — proses pemerintah membeli barang atau jasa dari penyedia; terbuka bagi usaha kecil yang sudah tercatat resmi.

Pengusaha — orang yang menjalankan usaha dengan mengatur modal, tempat, barang, dan orang, serta memikul untung ruginya sendiri.

Penyusutan — bagian nilai alat yang berkurang setiap bulan karena pemakaian, dihitung dan disisihkan agar alat dapat diganti tanpa berutang.

Peredaran bruto — seluruh nilai penjualan sebelum dikurangi biaya apa pun; dipakai sebagai dasar penghitungan pajak usaha kecil.

Peredaran usaha — seluruh nilai penjualan dalam satu masa, dipakai sebagai dasar perhitungan pajak usaha kecil, berbeda dari keuntungan.

Perputaran persediaan — berapa kali persediaan barang terjual dan diganti dalam satu masa; semakin cepat berputar, semakin sedikit modal yang tertahan.

Persediaan — barang dagangan atau bahan yang tersimpan dan belum terjual; ia modal yang sedang berwujud barang.

Pinjam bendera — pemakaian nama badan usaha milik seseorang oleh pihak lain untuk memperoleh pekerjaan, sedangkan pelaksanaannya dikerjakan pihak lain itu; tanggung jawab hukumnya tetap melekat pada pemilik perusahaan.

Piutang — barang yang sudah diserahkan tetapi pembayarannya belum diterima; piutang yang menumpuk menghabiskan modal meskipun dagangan laris.

Proyek strategis nasional — proyek yang ditetapkan pemerintah pusat sebagai prioritas nasional, biasanya berskala besar dan menyangkut kawasan luas.

Rantai nilai — rangkaian kegiatan dari bahan mentah sampai barang di tangan pembeli terakhir, dengan nilai bertambah pada setiap mata rantai.

Rekening usaha — rekening bank yang dipakai khusus untuk uang usaha, terpisah dari rekening pribadi, sehingga uang masuk dan keluar usaha dapat ditelusuri.

Sertifikat halal — keterangan kehalalan produk yang semakin sering disyaratkan pada berbagai saluran penjualan.

Tanah Papua — sebutan bagi keseluruhan wilayah Papua yang kini terbagi dalam enam provinsi, yaitu Papua, Papua Barat, Papua Barat Daya, Papua Selatan, Papua Pegunungan, dan Papua Tengah.

Tanah ulayat — tanah yang dimiliki bersama oleh marga atau kelompok masyarakat adat, batasnya dikenali melalui pengetahuan bersama, dan tidak dimaksudkan berpindah kepada orang luar.

Tingkat kemiskinan — persentase penduduk yang pengeluarannya berada di bawah garis kemiskinan yang ditetapkan.

Tingkat pengangguran terbuka — persentase penganggur terhadap seluruh angkatan kerja.

Titik impas — jumlah penjualan yang membuat seluruh biaya tertutup dan usaha belum untung maupun rugi, dihitung dengan membagi biaya tetap dengan selisih per satuan.

Titik kritis — keadaan ketika sebuah usaha harus memutuskan untuk menumbuhkan, membiarkan, atau menghentikan, berdasarkan angka dan bukan perasaan.

Tol Laut — program angkutan laut bersubsidi yang bertujuan menekan perbedaan harga barang antarwilayah.

Uji tuntas — pemeriksaan mandiri oleh pelaku usaha untuk membuktikan bahwa produknya memenuhi syarat tertentu sebelum masuk pasar.

Usaha percobaan — usaha berbiaya kecil yang dijalankan untuk menguji gagasan sebelum modal besar dikeluarkan.

Wirausaha — orang yang melihat kebutuhan yang belum terlayani, menyusun cara baru untuk melayaninya, dan menanggung risiko dari cara itu.

DAFTAR PUSTAKA

Buku dan Kajian

Kirzner, Israel M. 1973. *Competition and Entrepreneurship.* Chicago: University of Chicago Press.

Sen, Amartya. 1999. *Development as Freedom.* Oxford: Oxford University Press.

Peraturan Perundang-undangan

Republik Indonesia. 1960. *Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria.* Jakarta: Sekretariat Negara.

Republik Indonesia. 2014. *Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal.* Jakarta: Sekretariat Negara.

Republik Indonesia. 2019. *Peraturan Presiden Nomor 17 Tahun 2019 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah untuk Percepatan Pembangunan Kesejahteraan di Provinsi Papua dan Provinsi Papua Barat, yang kemudian dicabut dan digantikan Peraturan Presiden Nomor 108 Tahun 2025.* Jakarta: Sekretariat Negara.

Republik Indonesia. 2021. *Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2021 tentang Perubahan Kedua atas Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2001 tentang Otonomi Khusus bagi Provinsi Papua.* Jakarta: Sekretariat Negara.

Republik Indonesia. 2021. *Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko.* Jakarta: Sekretariat Negara.

Republik Indonesia. 2021. *Peraturan Pemerintah Nomor 36 Tahun 2021 tentang Pengupahan.* Jakarta: Sekretariat Negara.

Republik Indonesia. 2024. *Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2024 tentang Penyelenggaraan Bidang Jaminan Produk Halal.* Jakarta: Sekretariat Negara.

Republik Indonesia. 2025. *Peraturan Presiden Nomor 108 Tahun 2025 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dalam Rangka Percepatan Pembangunan di Papua.* Jakarta: Sekretariat Negara.

Republik Indonesia. 2026. *Peraturan Pemerintah Nomor 20 Tahun 2026 tentang Perubahan atas Peraturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2022 tentang Penyesuaian Pengaturan di Bidang Pajak Penghasilan.* Jakarta: Sekretariat Negara.

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. 2026. *Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 1 Tahun 2026 tentang Pedoman Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat.* Jakarta: Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian.

Pemerintah Kabupaten Mimika. 2024. *Peraturan Daerah Kabupaten Mimika Nomor 4 Tahun 2024 tentang Perlindungan dan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Orang Asli Papua.* Timika: Pemerintah Kabupaten Mimika.

Uni Eropa. 2023. *Regulation (EU) 2023/1115 on the Making Available on the Union Market and the Export from the Union of Certain Commodities and Products Associated with Deforestation and Forest Degradation.* Brussel: Jurnal Resmi Uni Eropa, beserta perubahannya.

Terbitan Badan Pusat Statistik

Badan Pusat Statistik. 2021. *Hasil Sensus Penduduk 2020.* Jakarta: Badan Pusat Statistik.

Badan Pusat Statistik. 2026. *Berita Resmi Statistik: Keadaan Ketenagakerjaan Indonesia, Februari 2026.* Jakarta: Badan Pusat Statistik.

Badan Pusat Statistik. 2026. *Berita Resmi Statistik: Profil Kemiskinan di Indonesia, Maret 2026.* Jakarta: Badan Pusat Statistik.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Nabire. 2025. *Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Nabire menurut Lapangan Usaha.* Nabire: Badan Pusat Statistik Kabupaten Nabire.

Badan Pusat Statistik Provinsi Papua Tengah. 2026. *Berita Resmi Statistik: Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Papua Tengah.* Nabire: Badan Pusat Statistik Provinsi Papua Tengah.

Badan Pusat Statistik provinsi-provinsi di Tanah Papua. 2026. *Profil Kemiskinan Provinsi Papua, Papua Barat, Papua Barat Daya, Papua Selatan, Papua Pegunungan, dan Papua Tengah, Maret 2026.* Terbitan masing-masing kantor perwakilan.

Terbitan dan Keterangan Lembaga

Dinas Perikanan Kabupaten Nabire. 2026. *Keterangan Pembangunan Kampung Nelayan Merah Putih di Kabupaten Nabire.* Nabire: Dinas Perikanan Kabupaten Nabire.

Kementerian Perhubungan. 2026. *Laporan Pelaksanaan Program Tol Laut.* Jakarta: Kementerian Perhubungan.

Kementerian Pertanian dan Kementerian Koordinator Bidang Pangan. 2026. *Keterangan Pelaksanaan Program Cetak Sawah dan Kawasan Pangan di Papua Selatan.* Jakarta.

Kajian, Laporan, dan Pemberitaan

Aliansi Pengusaha Orang Asli Papua Kabupaten Mimika. 2026. *Pernyataan Sikap mengenai Praktik Peminjaman Nama Perusahaan dalam Pengadaan Barang dan Jasa.* Timika, Februari.

Sustainable Coffee Platform of Indonesia. 2024. *Catatan Rantai Nilai Kopi Arabika Kabupaten Dogiyai.* Jakarta: SCOPI.

Yayasan Pusaka Bentala Rakyat dan berbagai organisasi masyarakat sipil. 2025–2026. *Catatan dan Laporan mengenai Proyek Strategis Nasional Kawasan Pangan dan Energi di Kabupaten Merauke.* Jakarta.

BACAAN LANJUTAN

DAFTAR BERIKUT bukan sumber angka buku ini, melainkan saran bacaan bagi Anda yang tergerak melanjutkan. Seluruhnya dipilih karena masih dapat dipakai bertahun-tahun ke depan.

Bagi yang ingin memperdalam gagasan tentang kemampuan manusia sebagai tujuan pembangunan: *Pembangunan sebagai Kebebasan* karya Amartya Sen, terjemahan Indonesia terbitan Mizan, Bandung. Judul aslinya *Development as Freedom*.

Bagi yang ingin memahami cara kerja pengusaha dalam menemukan peluang: buku ajar kewirausahaan terbitan perguruan tinggi di Indonesia, yang kini tersedia di hampir setiap perpustakaan kampus; carilah yang memuat contoh usaha kecil di daerah, bukan hanya contoh perusahaan besar.

Bagi yang ingin memperbarui angka daerah sendiri setiap tahun: terbitan *Daerah Dalam Angka* dan ringkasan *Berita Resmi Statistik* dari Badan Pusat Statistik kabupaten dan provinsi, yang seluruhnya dapat diunduh tanpa biaya.

Bagi yang ingin memeriksa ketentuan yang berlaku: laman resmi peraturan perundang-undangan pemerintah, laman lembaga penyelenggara jaminan produk halal, dan laman perizinan berusaha, sebab ketentuan berubah lebih cepat daripada buku.

Bagi yang ingin mendalami rantai nilai komoditas daerah: laporan lembaga yang bekerja pada komoditas itu, misalnya laporan mengenai kopi, kakao, atau perikanan yang diterbitkan lembaga penelitian dan organisasi pendamping petani.

Bagi yang ingin membaca keadaan Tanah Papua dari penulis Papua sendiri: karya-karya penulis Papua yang terbit di dalam negeri, termasuk kajian mengenai ekonomi, adat, dan pembangunan daerah. Bacalah lebih dari satu penulis, sebab tidak ada satu pun karangan yang memuat seluruh kenyataan tanah ini.

Bagi yang ingin belajar dari pengalaman usaha kecil di Indonesia: buku dan laporan yang diterbitkan kementerian, lembaga pendamping usaha kecil, dan koperasi, yang umumnya memuat contoh pembukuan, perizinan, dan pembiayaan menurut ketentuan yang berlaku di sini.

INDEKS

Afirmasi 150, 151
Agen 23, 32, 103, 104, 105, 157
Arus kas 36, 202
Aset produktif 138, 256, 259
Badan usaha milik kampung 152
Biaya berubah 47, 50
Dana cadangan 201, 202, 204, 205, 206, 207, 265
Dana kampung 152, 190
Dana Otonomi Khusus 176, 181
Disparitas harga 23
EUDR 31, 163, 231
Gaji pemilik 199, 206, 207
Guru usaha 69, 70, 271
Izin edar 148, 163, 166, 167, 268
Kemitraan merek 103
Kredit Usaha Rakyat 52, 79, 122, 123
Mata ekonomi 17, 18, 21, 257
Mitra 55, 58, 60, 103, 104, 129, 130, 131
Modal alat dan modal kerja 123, 127, 264
Modal kerja 28, 63, 123, 124, 127, 128, 180, 181
Muatan balik 156, 159
Nilai tambah 7, 28, 256, 259
Nomor induk berusaha 116, 143, 145, 146, 147, 148, 149, 150
Nomor pokok wajib pajak 14, 36, 115, 147, 148, 149, 150, 152
Orang asli Papua 27, 69, 126, 139, 149, 150, 151, 217
Pajak 14, 36, 115, 137, 147, 148, 149, 150
PDRB 24, 26, 273
PDRB per kapita 24, 26
Pelanggan pertama 78, 81, 95, 118, 123, 125, 227, 259
Pembeli tetap 96, 158, 172, 173, 182, 195, 197, 198
Pembelian bersama 156, 157, 159, 160, 161, 180, 191, 203
Pengadaan pemerintah 140, 149, 150, 152, 153
Pengusaha 6, 8, 69, 82, 95, 111, 149, 151
Penyusutan 47, 50, 170, 202, 206, 269

Peredaran usaha 149, 153
Pinjam bendera 234, 235
Piutang 69, 175, 176, 177, 183, 201, 202, 203
Proyek strategis nasional 141
Rantai nilai 17, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28
Sertifikat halal 148, 163, 166, 268
Tanah adat 124, 136, 137, 142, 143, 144, 181, 235
Tanah ulayat 123, 126, 137, 138
Tingkat kemiskinan 25
Tingkat pengangguran terbuka 11
Tol Laut 23, 156, 159
Usaha percobaan 13, 54, 82, 84, 85, 86, 87, 88
Wirausaha 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8
Bukti pengiriman 226
Ongkos kirim 223, 224, 225, 227, 228, 229, 260, 269
Kerajinan 223, 224, 225, 269, 270
Perempuan 28, 182, 190, 218, 219, 221

TENTANG PENULIS

YAKOBUS DUMUPA, yang dikenal dengan nama adat Dumupa Odiyaipai, lahir pada 1982 di Apogomakida, Distrik Piyaiye, Kabupaten Dogiyai, Provinsi Papua Tengah. Ia tumbuh sebagai anggota suku Mee di lingkungan masyarakat adat yang kaya nilai kearifan lokal, namun diwarnai ketimpangan sosial yang nyata, pengalaman yang sejak dini membentuk kepeduliannya terhadap nasib sesama orang asli Papua.

Ia menempuh pendidikan sarjana pada Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa "APMD" Yogyakarta dan meraih gelar Sarjana Ilmu Politik pada 2007, lalu meraih gelar Magister Ilmu Pemerintahan dari lembaga yang sama pada 2021. Kini ia menempuh program doktor bidang antropologi pada Universitas Cenderawasih, Jayapura.

Ia mulai menulis dan menerbitkan buku pada 2006, ketika masih berstatus mahasiswa. Buku pertamanya berjudul *Berburu Keadilan di Papua: Mengungkap Dosa-dosa Politik Indonesia di Papua Barat*. Sejak itu ia telah menulis puluhan judul buku dengan pokok yang berbeda-beda, kajian sosial dan politik, sejarah, masyarakat adat, keagamaan, hingga karya sastra, dan termasuk penulis paling produktif dari Tanah Papua.

Di antara karyanya terdapat kajian kebijakan mengenai kelembagaan adat dan otonomi khusus, telaah perbandingan mengenai kedudukan masyarakat pribumi di berbagai negara, kajian sejarah dan politik Papua dalam hubungannya dengan Indonesia, serta tulisan keagamaan dan renungan.

Di antara seluruh karyanya, satu tempat tersendiri dimiliki novelnya, *Ratapan Tanah Surga*. Lewat novel itu ia tercatat sebagai novelis pertama dari kalangan orang asli Papua, sebuah tonggak yang menandai bahwa orang Papua tidak hanya menjadi bahan cerita orang lain, tetapi mulai menuliskan ceritanya sendiri, dengan namanya sendiri, dari dalam pengalamannya sendiri. Sejak itu jalan menulis sastra terbuka lebih lebar bagi generasi penulis Papua sesudahnya.

Sebelum menempuh jalan penulisan dan pemerintahan, ia lebih dahulu dikenal sebagai aktivis. Sejak masa kuliah ia aktif dalam organisasi kemahasiswaan, organisasi kepemudaan, dan gerakan masyarakat adat, memimpin pertemuan, menyusun pernyataan

sikap, dan mendampingi warga yang berhadapan dengan persoalan tanah serta pelayanan dasar. Dari kerja itulah ia terbiasa turun langsung, mendengarkan, dan menuliskan apa yang didengarnya, kebiasaan yang kemudian menjadi cara kerjanya sebagai penulis.

Pada 2012 ia terpilih sebagai anggota Majelis Rakyat Papua dari unsur adat, mewakili Kabupaten Nabire, Dogiyai, Deiyai, dan Paniai. Selama masa jabatannya pada 2012–2016, ia dua kali menjabat sebagai Ketua Tim Kerja Rapat Dengar Pendapat, memimpin langsung Rapat Dengar Pendapat "Evaluasi Otonomi Khusus Papua Versi Orang Asli Papua" pada 2014 dan "Penyelamatan Tanah dan Manusia Papua" pada 2015. Pada 2014 Gubernur Papua mengangkatnya sebagai anggota Tim Asistensi Penyusunan Rancangan Undang-Undang Pemerintahan Otonomi Khusus di Tanah Papua.

Pada 2016 ia mengundurkan diri dari Majelis Rakyat Papua, lalu terpilih dan menjabat sebagai Bupati Dogiyai mulai 2017, menjadikannya bupati termuda di Tanah Papua pada masa itu, sampai 2022. Dari kedua jabatan itu ia berhadapan langsung dengan keadaan ekonomi kampung dan kota kecil di pedalaman: harga yang mahal, rantai dagang yang panjang, perizinan yang berbelit, dan anak-anak muda bergelar sarjana yang pulang tanpa pekerjaan.

Sesudah masa jabatannya berakhir, ia kembali kepada tiga pekerjaan yang ditekuninya hingga kini. Ia menulis buku. Ia memberi motivasi kepada anak muda Papua di kampus, di kampung, dan di berbagai pertemuan, dengan satu pesan yang berulang: kemampuan lebih menentukan daripada ijazah, dan pekerjaan lebih baik diciptakan daripada ditunggu. Dan ia mengadvokasi masyarakat adat Papua, terutama pada persoalan tanah, pengakuan hak, serta kedudukan orang asli Papua dalam pembangunan ekonomi.

Ia tinggal di Kabupaten Dogiyai dan Kabupaten Nabire, Papua Tengah, dan dapat dihubungi lewat surat elektronik: yakobusdumupa@proton.me.

CATATAN