

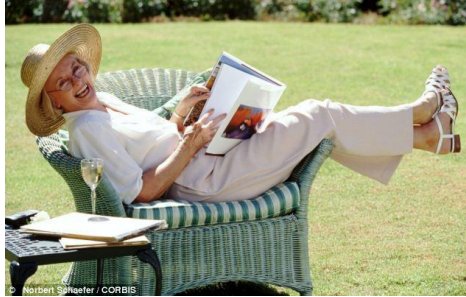
Pensiun Sukses

Tips dan Kisah Usaha Pensiun Sukses dari Indonesia



Disusun oleh : Team ESQMPP

Mengapa perlu membaca buku ini?



Berita dalam detik.com pada tanggal 12 Juni 2009 mengutip hasil survei yang dilakukan oleh HSBC di 15 negara dan dengan jumlah responden 15.000 orang, menyatakan bahwa : “9 dari 10 orang belum siap pensiun. Dan sekitar 65% diantaranya bahkan tidak mampu untuk mencukupi kebutuhan hidupnya sehari-hari.”

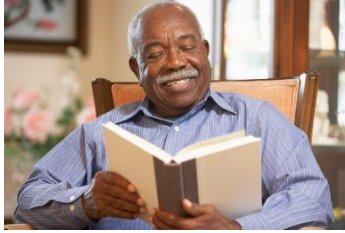
Artinya, hanya 10 % dari masyarakat kita yang telah membangun persiapan dari sejak muda, untuk menghadapi masa pensiun tersebut. Apakah anda termasuk diantaranya? Apakah perusahaan tempat anda bekerja memberikan fasilitas “dana pensiun” dalam sistem remunerasi kepegawaian? Dan apakah perusahaan tempat anda bekerja memberikan pelatihan persiapan masa pensiun?

Padahal dari data Biro Pusat Statistik tahun 2014, jumlah angkatan kerja yang berusia 50 tahun

sampai 60 tahun mencakup 25% dari seluruh populasi angkatan kerja, yang totalnya adalah 115 juta jiwa. Itu berarti, ada sekitar 90 % dari 28 juta orang di Indonesia yang seharusnya sudah siap menghadapi masa pensiun mereka, namun pada kenyataannya belum.

Persiapan pensiun ini juga penting untuk diketahui, bukan hanya untuk mereka yang berusia diatas 50 tahun saja, tapi juga untuk mereka yang berada pada masa usia produktif, 30 tahun sampai dengan 40 tahun. Karena, masa pensiun membutuhkan persiapan matang dan tidak sedikit. Bahkan tengah menjadi tren pada masyarakat kita, untuk pensiun dini.

Apakah anda termasuk diantaranya? Apakah anda juga sudah membangun persiapan untuk masa pensiun anda? Apakah anda punya usaha yang penghasilannya stabil dan bisa anda jalankan diluar pekerjaan anda? Bila belum, anda perlu membaca buku ini.



How to Read This Book

Anda dapat membaca buku ini langsung pada topik-topik yang menarik perhatian anda, atau dengan membaca buku ini dari depan hingga ke belakang.

Secara umum buku ini membahas mengenai berbagai aspek yang harus diketahui oleh seorang yang akan menghadapi masa pensiun, agar tidak hanya duduk-duduk menonton tv saja di masa tua, tapi bisa melakukan aktivitas yang produktif.

Dalam buku ini juga ditekankan bahwa yang terutama adalah membangun perasaan optimis dalam menghadapi masa pensiun. Dengan sikap dan perasaan optimis ini, seseorang bisa meraih umur yang berkualitas, dalam waktu dewasa akhir yang dijalannya, dan meminimalisir dari terserangnya penyakit degeneratif.

Cara Membuka Usaha di Masa Pensiun

Salah satu ketakutan seseorang di masa pensiun adalah tidak memiliki penghasilan lagi. Anggapan itu tentu saja salah. Ada banyak cara untuk tetap memiliki penghasilan di masa Pensiun.

Beberapa orang mencoba untuk memanfaatkan uang pensiun yang mereka terima untuk membuka sebuah usaha agar tetap produktif. Walau memang tidak semua jenis usaha bisa ditekuni. Hal ini karena ada sejumlah hal yang bisa memberatkan bagi para pensiunan, terutama adalah kondisi fisik yang membatasi.

Jenis usaha yang cocok untuk anda geluti di masa pensiun adalah :

- Usaha yang memiliki Risiko rendah

Di masa pensiun, jangan sampai dana pensiun habis dipertaruhkan untuk usaha. Karena itu, usaha yang dipilih haruslah yang beresiko rendah. Dengan cara ini, dana pensiun akan tetap aman dan hanya berkurang sedikit. Pilihlah usaha yang nantinya akan laku saja. Lakukan sedikit penelitian sebelum memilih. Ini akan menghemat banyak sekali uang anda.

- Usaha dengan Modal rendah

Modal yang rendah memungkinkan pensiunan untuk mencoba usaha dengan hati yang ringan. Dana pensiun yang ada pun tidak akan sekaligus habis. Dalam bisnis bermodal rendah, keuntungan yang didapat mungkin kecil, tapi bila dijalankan, sedikit-sedikit lama-lama menjadi bukit. Bisnis modal rendah ini sebaiknya dilakukan bila anda pertama kali membuka usaha. Dengan cara ini, bila pun gagal (semoga tidak terjadi ya), kehilangan uang yang terjadi hanya sedikit saja. Dibanding bila berbisnis dengan modal besar, bila gagal, akan menimbulkan dampak yang besar dan mendalam pada diri anda.

- Usaha dengan sedikit Mobilitas

Lakukan usaha yang tidak merepotkan anda dan yang tidak mengharuskan anda hilir mudik kesana kemari. Misalnya bila anda ingin membuka toko di depan rumah, hubungi koperasi pedagang yang bisa teratur mengirimkan barang dagangan dengan harga murah. Dengan cara ini anda tidak perlu bulak-balik ke pasar setiap pekan, dan tidak perlu mengangkat barang dagangan yang berat. Jangan lupa, pilih lokasi usaha yang akan laku dan banyak pembeli, namun tidak jauh dari rumah anda. Dengan cara ini anda akan bisa mengendalikan usaha anda dari jarak dekat, dan usaha anda tidak kehilangan pengawasan.

- Usaha yang sesuai dengan Hobi

Bila anda suka membaca, membuka toko buku di dekat rumah, akan membuat anda bangun dengan semangat setiap paginya. Bila anda suka memasak, membuka toko bahan kue akan membuat anda selalu berseri-seri, karena anda memiliki bahan untuk membuat kue apapun yang anda inginkan. Apapun usaha yang anda ingin lakukan, pilihlah bidang yang anda cintai. Pilihlah usaha yang sesuai dengan hobi anda.

Dengan cara ini, anda tidak akan merasa terbebani. Bila pun toko anda nantinya sepi, anda akan tetap semangat dan tidak menjadi bersedih. Bahkan, anda bisa mencari cara yang menyenangkan agar toko anda ramai pengunjung.

Semoga 4 Tips Wirausaha diatas bisa membantu anda yang ingin membuka usaha. Apabila anda masih belum menemukan cara yang tepat untuk memulai usaha yang mudah dilakukan, bisa hubungi kami untuk mengikuti Pelatihan ESQ MPP di email : esqmpp@gmail.com

Bisnis Rongsokan 120 Juta Perhari



Sampah rongsokan, yang dihindari oleh banyak orang, bisa menjadi tambang emas untuk orang yang memiliki insting usaha yang jeli. Salah satu yang berhasil melakukannya adalah Bapak Kusyono, Pensiunan Polisi dari Cirebon. Ia pun Pensiun Dini di usia 49 tahun. Itu berkat ketelitiannya dalam menabung sedikit demi sedikit untuk Persiapan Pensiunnya. Mari kita ikuti kisahnya di bawah ini

Haji Kusyono, warga Desa Panguragan Wetan, Kecamatan Panguragan, Kabupaten Cirebon, Jawa Barat. Satu dari ratusan warga sekitar yang kesehariannya hidup dengan tumpukan barang-barang bekas, mengumpulkan dari banyak orang, menyortir, dan kemudian mengirimkan ke berbagai pabrik dan perusahaan besar di Jakarta dan daerah lainnya.

Perpindahan haluan pekerjaan Kusyono ini terjadi pada sekitar 2000 silam. Kusyono sebelumnya dikenal sebagai salah satu anggota Kepolisian Resor Cirebon. Berpangkat Aiptu, Kusyono bertugas menjadi Kepala Unit Pembinaan Masyarakat (Binmas) dan Humas Polsek Panguragan.

Dalam menjalankan tugasnya, Kusyono bersentuhan langsung dengan masyarakat sekitar. Ia pelajari dan perlahan mulai mencoba mengikuti usaha barang rongsokan kecil-kecilan pada 1990. Sambil menjalankan tugasnya sebagai pelayan masyarakat, Kusyono terus meningkatkan modal pembelian barang rongsokan.

“Saya coba membeli dan mengumpulkan barang rongsokan hanya sedikit pada 1990. Tetapi, hampir setiap mendapatkan gaji bulanan (sebagai polisi-red), sekitar tiga juta rupiah, modal pembelian barang rongsokan terus saya tambahkan. Sampai akhirnya, saya beranikan diri pensiun dini pada usia ke-49 pada tahun 2000,” kata Kusyono saat ditemui, Jumat, (10/4/2015).

Awalnya, Kusyono hanya memiliki enam karyawan, yang mengambil barang rongsokan dari wilayah Cirebon dan menjualnya ke Jakarta. Karena kegigihannya melihat potensi

dan kelihaiannya mengatur modal, akhirnya usaha Kusyono berkembang pesat hingga ia memiliki sekitar 100 karyawan.

Pada masa keemasannya, sekitar tahun 2000, ia mampu mengeluarkan modal sekitar Rp 50 juta hingga Rp 100 juta untuk membeli 20 hingga 50 ton barang rongsokan dalam satu hari. Dari puluhan ton barang bekas jenis besi, kaleng, dan berbagai bahan dari wilayah III Cirebon ini, Kusyono dapat mengantongi omzet sekitar Rp 80 juta hingga Rp 120 juta per hari.

“Kalau lagi ramai dan dibutuhkan pabrik, saya bisa kirim sampai 50 ton lebih dalam satu hari. Untungnya cukup besar, sampai Rp 120 juta. Kalau waktunya pulang, saya langsung bayar gaji karyawan sekitar Rp 50.000 hingga Rp 100.000, bergantung pekerjaannya,” kata dia.

Keberhasilan Kusyono juga terukur dari jumlah luas gudang yang ia miliki. Kini Kusyono memiliki sekitar 7 gudang barang rongsokan, 10 rumah megah, 6 hektar sawah, dan beberapa kendaraan. Dia juga sudah beberapa kali menunaikan ibadah haji sekaligus memberangkatkan keluarganya.

Berkat kegigihannya berusaha, tekadnya yang kuat dalam menabung, dan tak pandang gengsi. Kusyono pun akhirnya berhasil. Jauh dari rekan-rekannya yang lain, bilangan

keberhasilannya ia dapatkan dengan jalan yang jujur, yaitu dengan usaha rongsokan.

Bisnis Kue Kering 4 Milyar



Kreativitas bisa mendatangkan banyak keuntungan. Diantaranya saat hobi kita berpadu dengan kreativitas yang bisa dijual dan disukai oleh banyak orang. Hingga bisa menjadi usaha yang mantap sebagai aktivitas pada Masa Persiapan Pensiun. Menjadi dokter sekalipun, mungkin tidak mendatangkan bilangan hingga 4 milyar per tahun. Namun berkat kreativitas dan kegigihan dalam manajemen, Ibu Liche bisa mencapainya dalam waktu 8 tahun saja.

Bakat memasak sudah terlihat pada diri Liche sejak duduk di bangku SMA. Memiliki ibu yang hobi memasak, secara tak sengaja, menumbuhkan kecintaan Liche pada dunia masak-memasak. Lantas, sejak punya anak, Liche makin sering terjun di dapur, terutama untuk membuat kue kering. “Awalnya saya

hanya mengkreasikan makanan yang disukai anak-anak menjadi kue kering, seperti sereal coco crunch,” kisah perempuan yang 30 tahun menjadi dokter gigi di Pertamina ini.

Liche pun mengisahkan, dulu kue kering dibuat berdasarkan resep milik sang ibu. Ia sama sekali tak pernah ikut les membuat kue karena menurutnya resep dari ibunya sudah cukup. Ternyata, penggemar kue kering bikinan Liche tak terbatas pada ketiga orang putranya. Banyak teman kantornya juga menyukai kue buatan Liche. Lantas, sejak 1996, Liche mulai menjual kue kering secara terbatas dengan harga Rp 5.000 per stoples.

Setiap hari sepulang kerja, mulai pukul 18.00 hingga 01.00, Liche membuat kue pesanan teman-temannya. Ketika pesanan bertambah banyak, dia melibatkan tiga asisten rumah tangganya. Lantaran rasa yang enak dan gurih, kue kering buatan Liche semakin laku. Order kue kering pun membeludak. Padahal ia mengaku tidak pernah menawarkan kue kering kepada orang-orang. Justru, konsumen yang rajin untuk merekomendasikan kue Liche kepada orang-orang.

Ketika krisis moneter melambungkan harga bahan baku kue, Liche sempat berpikir untuk mengerem laju usahanya dan mengurangi produksi. Akan tetapi, di luar dugaan, banyak konsumen yang justru mencari kue kering buatannya untuk Lebaran, meski harganya naik. Dari situlah, Liche menyadari

tingginya kebutuhan kue kering pada saat Hari Raya. Tak mau melewatkan kesempatan, Liche menambah karyawannya menjadi 10 orang. Dia juga membeli rumah persis di samping rumahnya untuk memperluas tempat produksi.

Tahun 2000-an, Liche mulai menerapkan sistem keagenan. “Pesanan selalu banyak. Akan tetapi, karena ini bisnis hobi, saya tidak terlalu memusingkan manajemen,” kata perempuan kelahiran Jakarta, 29 April 1955, ini. Saat itu, agen kue Liche hanyalah orang-orang yang ia kenal di tempat kerja. Makin serius menekuni bisnisnya, Liche pun terus menambah varian kue kering. Beragam bahan baku, seperti buah-buahan, kacang hijau, dan cokelat, ia racik menjadi varian baru kue kering. Liche mengatakan, kakak iparnya, yang juga pembuat kue, kerap memberi masukan untuk resep dan ide kue baru.

Semakin besar bisnis, jumlah karyawan Liche terus bertambah, begitu juga dengan kapasitas produksinya. Pada 2002, dia mendirikan pabrik seluas 600 meter persegi untuk menampung sekitar 80 karyawan. Tak tanggung-tanggung, Liche membenamkan investasi hingga Rp 1 miliar, di antaranya untuk membeli tiga oven.

Setelah delapan tahun bergelut dalam usaha kue kering, barulah Liche membubuhi merek kue buatannya. Ia memilih Yorya yang merupakan singkatan dari nama ketiga anaknya. Liche mengakui, usaha kue kering merupakan usaha musiman

karena orang tidak membeli kue jenis ini setiap hari. Puncak penjualan baru tiba saat Lebaran dan Natal. Namun, Liche meyakini, kue kering pasti jadi kebutuhan selama Hari Raya. “Orang yang tidak punya uang pun bela-belain membeli kue kering,” tuturnya. Terbukti, pesanan kue kering Yorya selalu naik sekitar 15 persen setiap tahun. Untuk itu, pada bulan-bulan biasa, Liche hanya bisa menjual 50 lusin stoples kue kering. Akan tetapi, saat Lebaran tiba, pesanan melonjak hingga 9.000 lusin kue selama sebulan. Kemudian, pada saat Natal, pesanan kue sekitar 2.000 lusin.

Untuk menyambut Lebaran mendatang, misalnya, Liche mulai memproduksi kue pada akhir Februari. Ia menargetkan penjualan kue kering Yorya mencapai 11.000 lusin. Dari usaha ini, Liche bisa mendapat omzet sekitar Rp 4 miliar saban tahun.

Hobi yang dijalankan dengan Kreativitas, pastinya membuat kita bersemangat saat melakukannya. Apalagi bila hasilnya mencapai bilangan milyaran. Namun untuk mencapai bilangan tersebut, butuh waktu hingga 8 tahun. Bagaimana dengan usaha yang anda ingin kembangkan di Masa Persiapan Pensiun Anda?

Bisnis Drum 400 juta per Bulan



Memiliki hobi bermusik, bisa mendatangkan banyak keberuntungan. Salah satunya saat hobi ini menjadi keahlian yang bisa dikembangkan menjadi bisnis yang menguntungkan. Itulah yang dilakukan oleh Arif Hidayat. Kepastian masa depan yang diberikan dengan menjadi PNS pun ditinggalkannya, ia pun Pensiun Dini untuk mengembangkan Bisnis Drum dengan merk AHAY, yang telah laku keras di 4 benua di dunia! Ikuti kisahny berikut ini

Mungkin tak banyak yang tahu, drum lokal merek Ahay telah dikenal dan dipasarkan di empat benua. Adalah Arif Hidayat Ay, pencipta dan produsen merk drum ini. Hobinya bermusik saat remaja menjadi modal untuk meraih kesuksesan tersebut.

Sebelum menjadi produsen drum, Arif pernah mencicipi dunia kerja sebagai karyawan selama empat tahun di sebuah perusahaan pertambangan di Pulau Wetar, Maluku Tenggara.

Kendati berhasil menjabat sebagai supervisor, ia memutuskan keluar dari perusahaan itu dan kembali ke Jakarta. “Saya tak ingin menghabiskan hidup di pulau yang sepi itu,” tutur Arif. Pria yang besar di Bekasi, Jawa Barat, ini sempat melanjutkan kuliah di Fakultas Hukum, Universitas Jayabaya. Namun, karena orangtua tak lagi mendukung biaya, Arif berpikir untuk mencari uang sendiri. Lantas, pria yang berpenampilan sederhana ini merintis bisnis rental studio dan perbaikan alat-alat musik.

“Saat bekerja di tambang, saya pernah sukses mendandani satu set alat musik kantor sehingga kami bisa bermain band sebagai hiburan,” ujar dia. Tak butuh waktu lama, bisnis Arif melejit. Fulus lancar mengalir terutama dari jasa perbaikan drum yang belum banyak pesaing. “Usaha servis kian ramai setelah saya pasang iklan baris di Pos Kota,” kenang dia.

Tak hanya jasa perbaikan, Arif juga menjual drum bekas yang sudah diperbaiki menggunakan beberapa komponennya. Dia sempat membuka cabang di Bandung. Dalam waktu dua tahun, Arif bisa segera menikmati jerih payahnya. Dia mampu membeli rumah di Bekasi, motor, dan dua mobil. Ada 12

karyawannya yang membantunya di usaha ini. Sayang, krisis ekonomi pada era 1998 ikut berimbas pada bisnisnya.

Bersamaan dengan krisis 1998 itu, sedang ramai perbincangan soal pembentukan provinsi baru, yakni Provinsi Bangka Belitung (Babel). Arif tertantang untuk kembali ke kampung halamannya itu. Sebagai konsekuensinya, tak hanya menutup usaha reparasi drum, ia pun menjual semua asetnya. “Mobil Fiat saya sampai dijual kiloan oleh kakak saya karena butuh uang cepat. Padahal, saat itu masih bisa jalan,” seru Arif.

Di sana, Arif memugar rumah orangtuanya menjadi kost-kostan. Ayah dua anak ini juga sempat menjadi tukang kredit kompor gas hingga menjadi ojek buat penghuni kos di rumahnya. Setelah proses pembentukan Provinsi Babel selesai, Arif pun mengikuti seleksi pegawai negeri sipil (PNS). Tak disangka, dia lolos dalam seleksi ini. “Padahal, waktu itu, pelamar untuk posisi saya ada ratusan,” ujar pria 41 tahun ini. Saat menjadi PNS itu, dia menikahi Lusiani.

Pada 2008, Arif berpindah tugas di kantor perwakilan Provinsi Babel di Jakarta. Dia pun menyambut senang tugas baru ini lantaran di Ibukota, dia bisa menggali banyak peluang. Timbul niat untuk merintis lagi usaha perbaikan drum. Sempat terpikir olehnya untuk mulai membuat drum. Namun, melihat ramainya persaingan dengan produk drum impor, Arif akhirnya memutuskan untuk membuat simbal drum saja.

Sayang, usaha ini gagal karena ia tak sepenuhnya menguasai teknik pembuatan simbal. Padahal, riset untuk pembuatan simbal ini menghabiskan dana hingga ratusan juta. Dari kegagalan ini, Lusiani yang ikut ke Jakarta pun menyarankan Arif untuk membuat drum. “Dia sudah menguasai tekniknya dan punya keahlian dalam bidang drum,” kata Lusiani.

Setelah melakukan berbagai riset, Arif memilih produksi drum untuk segmen premium dengan memakai kayu solid (utuh). Sejak awal, ia mengutamakan kayu-kayu asal Indonesia, yakni kayu sonokeling (java rosewood), makassar ebony, kayu karet (hevea), dan red mahogany.

Nama Ahay, yang merupakan kependekan dari namanya, dia usung sebagai merek. Karena harganya mahal, Ahay mengincar pemakai drum asal luar negeri. Dia memanfaatkan facebook untuk menjangkau konsumen yang ingin memesan drum secara customized. Dari sosial media ini pula, Arif bertemu dengan Georg Skrenek, ahli perkayuan asal Austria dan produsen drum, yang sekarang menjadi rekanannya.

Skrenek tertarik dengan produk Ahay lantaran menggunakan kayu solid. Alhasil, hingga kini, Arif memasok tabung drum khusus untuk pasar Austria dengan merek ABD Denish. Untuk produk ini, Arif menggunakan kayu merbau. Saban bulan, Arif bisa mengirim hingga ratusan unit tabung drum ke Austria.

Dari kerjasama itu pula, Arif bisa membuka kantor penjualan Ahay di Vienna. Kini, pengiriman drum Ahay sudah mencapai Eropa, Amerika, Australia, dan negara Asia lain.

Arif pun melebarkan jaringan dagangnya. Dia memproduksi drum berbahan baku acrylic dan plywood supaya harga jual lebih terjangkau. Kini, Arif mampu memproduksi ratusan drum set saban bulan dengan omzet mencapai Rp 400 juta.

Bagaimana dengan hobi Anda? Apakah juga bisa dikembangkan menjadi suatu usaha? Bukan tidak mungkin Anda juga bisa mengembangkan lini bisnis yang sukses seperti Merk Ahay yang kini mendunia. Dan, Anda bisa Pensiun Dini seperti Arif Hidayat. Untuk mengetahui apa saja yang harus disiapkan di Masa Persiapan Pensiun, hubungi kami via email : esqmpp@gmail.com

Restoran Konro Omzet 2 Milyar



Ide bisnis untuk pensiunan yang kita bahas kali ini adalah bisnis kuliner Restoran Konro beromzet 2 Milyar. Makanan khas makassar punya rasa yang lezat dan cocok untuk lidah banyak orang.

Mendekati masa purnabakti, Anda tentu sedang memutar otak mengatur masalah finansial agar bisa merasakan kehidupan sejahtera di hari tua. Membuka usaha atau bisnis adalah salah satu langkah tepat yang bisa Anda lakukan lho. anda bisa mengambil ide bisnis dari mana saja. Namun yang paling utama, carilah ide bisnis yang sesuai dengan minat Anda.

Di masa persiapan pensiun yang anda jalani, akan baik bila mulai berbisnis sejak jauh hari. Sehingga tidak memulai dari nol, menghadapi segala kemungkinan. Masih bingung mencari ide bisnis untuk pensiunan yang menjanjikan? Anda mungkin bisa meniru usaha kuliner yang dirintis oleh Pensiunan yang satu ini.

Ide Bisnis untuk Pensiunan : Restoran Konro

Memiliki jabatan tinggi di perusahaan bonafide tidak membuat sejumlah orang berpuas diri. Itulah yang dirasakan oleh Ikhsan Ingratubun, mantan Senior Manager di PT Bakrie Telecom. Ia kemudian membesarkan usaha kuliner asli daerahnya, yang dikreasikan dengan lidah orang Jakarta. Hasilnya, jaringan restoran beromzet 2 milyar rupiah perbulan!

M Ikhsan Ingratubun, pria kelahiran Makassar, Sulawesi Selatan, pada tahun 2016 telah memiliki tujuh gerai Raja Konro Daeng Naba di Jakarta dan Depok, Jawa Barat. Dari ketujuh gerai restorannya, pria yang akrab disapa Ikhsan ini bisa meraup omzet hingga Rp 2 miliar per bulan.

Menu Variatif, Namun Tetap Menjaga Resep Asli

Menu andalan Restoran Raja Konro Daeng Naba adalah menu konro atau iga bakar. Varian menu konro yang disajikan

restoran ini adalah konro pedas thailand, konro lada hitam, konro saus padang, konro pedas afrika, konro pedas korea, konro bakar original, dan sop konro.

Selain menyajikan aneka menu konro, Raja Konro Daeng Naba juga menyediakan makanan khas Makassar lainnya, antara lain sop paleko, sop kaledo, mi titie, soto makassar, dan seafood. Semua menu itu disajikan lengkap dengan olahan bumbu khas Makassar.

Ikhsan mengklaim, Raja Konro Daeng Naba adalah satu-satunya restoran khas Makassar yang menyajikan konro dengan berbagai varian menu dan rasa. Pasalnya, Ikhsan melakukan diversifikasi sajian menu di restorannya. Ia memodifikasi konro dengan kuliner lainnya sehingga menciptakan varian rasa yang lezat.

Mempertahankan Ciri Khas Bumbu Makassar Yang Lezat

“Kami tetap mempertahankan ciri khas bumbu Makassar yang lezat,” ungkap Ikhsan. Konro besutan Ikhsan tidak hanya cocok untuk lidah masyarakat Sulawesi Selatan. Dengan kreativitas dan inovasi, Ikhsan membuat konro disukai berbagai kalangan dan suku.

“Saya bersyukur konro sudah menjadi makanan nasional karena peminatnya datang dari berbagai kalangan dengan

latar belakang yang berbeda,” kata Ikhsan. Bagi dia, mengolah menu masakan yang variatif dapat menciptakan diferensiasi serta market share yang besar. Apalagi, kata Ikhsan, juru masak Raja Konro Daeng Naba adalah para koki profesional. Ini dibuktikan dengan rasa bumbu pedas yang meresap dengan sempurna sampai ke tulang-tulanginya.

Ikhsan juga menjamin tekstur daging sapi konro olahannya sangat empuk. Pelanggan tak perlu repot memotong daging dengan pisau. Dari kalangan bawah hingga menengah atas menjadi pelanggan setianya. Ikhsan menuturkan, bagi penggemar konro yang merasa kelaparan pada tengah malam, tidak perlu khawatir. Sebab, restorannya memberikan pelayanan 24 jam. “Mau restoran itu ramai atau sepi, kami siap memberikan pelayanan terbaik,” imbuh sarjana lulusan Fakultas Ekonomi Universitas Kosgoro Jakarta tahun 2007 tersebut.

Kualitas tinggi, adalah yang dicari oleh banyak orang. Untuk itu, tak jarang orang datang dari jauh-jauh, hanya untuk menyantap suatu makanan yang lezat. Namun, kunci sukses Raja Konro Daeng Naba, bukan hanya itu. Ia memiliki sejumlah kunci sukses lainnya, yaitu manajemen yang piawai dalam mengelola karyawannya.

Apakah ide bisnis untuk pensiunan ini sudah cukup menginspirasi Anda untuk menekuni usaha kuliner?

Sahabat ESQ bisa mengikuti Training Masa Persiapan Pensiun untuk bisa mendapatkan berbagai kunci sukses dari suatu bisnis. Hubungi kami di esqmpp@gmail.com

Kembangkan O'Chicken Untuk Pensiun Dini



Kesibukan bekerja dan hilangnya waktu bersama keluarga, membuat sejumlah orang mendirikan usaha untuk bisa mandiri. Agar tidak tergantung pada pendapatan yang berasal dari kantor saja. Itulah yang dilakukan Redia, seorang pekerja di PT Freeport, yang harus banyak meninggalkan suami dan anak-anaknya karena super sibuk.

Selama 23 tahun, Redia berkarier hanya di satu kantor, yakni perusahaan pertambangan PT Freeport Indonesia. Ia adalah sedikit dari perempuan di perusahaan tersebut yang bertanggung jawab untuk melakukan lobi-lobi bisnis untuk perusahaan tambang emas dan tembaga asal AS itu.

Suaminya, Luqman Hakim, semula adalah manajer sebuah biro perjalanan wisata umroh dan haji. Tapi sang suami kemudian memutuskan untuk memulai berwirausaha. Mula-mula, ia mengembangkan budidaya ikan lele. Itu berlangsung di tahun 2009.

Sembari belajar, sang suami kemudian menemukan jalan untuk beternak ayam potong, tapi bukan ayam potong biasa, melainkan ayam potong organik. Dari mana mereka punya ide itu? Dari anak-anak mereka sendiri. Dua anak Redia-Luqman adalah penggemar ayam goreng. Tapi setiap kali makan ayam goreng, kulit anak-anak itu gatal-gatal. Alergi. Dari hasil pemeriksaan dokter, terbukti bahwa obat-obatan antibiotik pada ayam dan hormon penggemuk ayam itulah yang membuat anak-anaknya alergi.

Setelah berhasil menemukan formulanya, mendapatkan proses bisnisnya, dan memperoleh cara untuk mengembangkannya, mulailah terlihat bahwa bisnis ini memang menjanjikan. Produknya spesifik, tapi pasarnya masih sangat luas. Dari mula-mula sekadar memproduksi ayam organik dan memasoknya ke beberapa supermarket, Redia kemudian berpikir untuk membuat outlet warung makan sendiri dengan menu ayam organik ini. Maka, mulailah ia membuka gerai ayam goreng organiknya.

Ayam goreng ini ternyata diminati dan diterima pasar secara baik. Kualitas daging ayam yang super dan penggemukan tanpa satupun pengawet kimiawi membuat O'Chicken, singkatan dari Organic Fried Chicken, berkembang lebih cepat dari perkiraan mereka berdua.

“Makanya, suami saya sempat keteteran memenuhi permintaan untuk resto ini. Sampai-sampai, suami minta supaya pembukaan outlet dan kerja sama distop dulu sampai kebutuhan daging ayam untuk outlet yang sudah ada dapat terpenuhi,” lanjutnya. Untuk meningkatkan suplai, suami Redia juga menawarkan ke beberapa petani lain untuk ikut beternak ayam organik ini, dengan O'Chicken sebagai inti plasmanya. Tawaran ini ternyata disambut baik oleh beberapa kenalan, dan sampai hari ini mereka masih menjadi pemasok kebutuhan daging O'Chicken.

Sejak ditawarkan sebagai peluang usaha berbentuk kemitraan hampir dua tahun lalu, O'Chicken kini sudah memiliki hampir 60 mitra yang tersebar di berbagai kota. Dari mitra sebanyak itu, yang kini benar-benar aktif dan berhasil untuk bertahan sekitar 45 outlet. Untuk karyawan di kantornya, Redia juga sudah mengelola tak kurang dari 30 karyawan.

Untuk memperoleh kestabilan usaha, diperlukan kepiawaian untuk bisa bangkit dari setiap kegagalan. Bahkan boleh dikatakan bahwa bagi wirausahawan, masalah adalah

makanan sehari-hari yang harus dilahap, diolah, lalu dijadikan batu loncatan untuk kesuksesan berikutnya. Bagaimana dengan anda sendiri? Mungkin juga merasakan ada masalah? Untuk itu kami ada, hubungi kami di email : esqmpp@gmail.com

Kedai Tjikini Membesar setelah PHK



Sejumlah wirausahawan, sudah memulai usahanya sebelum Pensiun. Mereka pun menjalani Masa Persiapan Pensiun tanpa mereka sadari. Itulah yang dilakukan oleh Darmawan. Sehingga ketika ia di PHK oleh tempatnya bekerja, ia sudah memiliki pegangan hidup untuk memperoleh pendapatan.

Dehawe, panggilan sehari-hari Dharmawan, punya keterampilan memasak berkat ilmu dari sang ibu. “Ibu saya adalah tukang masak sejati. Setiap hari ia memasak menu yang berbeda. Dari sayuran, daging, sampai ikan. Ia juga membuat kue, membuat macam-macam minuman, selai, manisan, puding, tapai, tumpeng, dan banyak lagi. Menu-

menu rumahan gitu,” jelas mantan pemimpin redaksi sebuah majalah ini.

Menggabungkan cita-cita dan passion itu, mereka akhirnya menemukan sebuah tempat di Jalan Cikini, Menteng, Jakarta Pusat. Semula, tempat itu adalah restoran yang sudah mau tutup. Bentuknya adalah rumah tua yang dibangun sekitar tahun 1930-an. Tanggal 5 September 2011, resmilah kedai itu dibuka. Namanya pun diambil dari nama jalan di tempat itu yang diberi sentuhan “lawasan”. Maka, jadilah C menjadi Tj, dan di Jalan Cikini muncullah “Kedai Tjikini”. Ia ingin menghidupkan kembali sepenggal ujung Jalan Cikini, yang ketika itu banyak rukonya tutup, banyak gedungnya berpenampilan gelap dan muram.

Pada awalnya, sembari bekerja, sepulang dari kantor Darmawan masih ikut memasak di dapur, sementara manajemen keuangan dikelola oleh Enrico dan Heni. “Ketika saya di-PHK, November 2014, saya berkonsentrasi penuh mengurus kedai. Tidak ada cara lain selain terjun langsung. Dalam hal ini, saya menerapkan pengalaman dalam pekerjaan jurnalistik” akunya.

Maka, ia pun mencoba mengenal lapangan restoran/kedai dengan pertama-tama mengetahui bahan baku; artinya terjun ke pasar. Ia hafal di sudut mana, stok bahan baku disimpan; “Saya keliling pasar. Dari sini juga ada ide-ide baru membuat

menu. pada gilirannya, pada waktunya, kami juga berkeliling melihat para artisan dalam coffee roasting untuk mendapatkan kopi yang kami anggap paling sesuai untuk Kedai Tjikini,” imbuhnya.

Pengalamannya bekerja di bagian training dan SDM di kantor lamanya membuatnya percaya bahwa unsur utama dalam bisnisnya adalah SDM. Mereka harus mendapatkan pembekalan sebelum bekerja, memperoleh feedback untuk maju.

Menu andalan Kedai Tjikini dan menjadi favorit pelanggan antara lain Lontong Cap Gomeh, Nasi Goreng Belacan, Pindang Iga, dan Nasi Lodeh. Menu lainnya yang tak kalah seru adalah Nasi Uduk, Gado-gado Siram, Nasi Rawon, Pindang Bandeng, dan Ikan Kembung Tauco.

Di tahun kelimanya, karyawan Kedai Tjikini kini berjumlah 18 orang. Tak terbayangkan di kepala Dehawe bahwa suatu saat ia akan punya karyawan sebanyak itu. Kedai yang buka dari pukul 08.30 hingga 23.00 itu, kini sudah memiliki pelanggan tetap.

Sejak di PHK, berkat pengalaman yang dimilikinya, Darmawan bisa mempertahankan usahanya hingga akhirnya berkembang

dan memiliki pelanggan tetap. Konsep rumahan yang diusungnya, membuat Restorannya banyak disukai.

Memang perlu diakui bahwa Persiapan Pensiun membutuhkan usaha yang tidak sedikit. Terutama di era krisis ekonomi global yang tengah melanda, dimana kita tidak tahu mengenai kepastian masa depan usaha di tempat kita bekerja akan seperti apa. Untuk mempertahankan usaha anda agar tetap berkembang, hubungi kami via email : esqmpp@gmail.com

Korban PHK Bisnis Baby Wear dari Uang Pesangon



Tidak semua orang memiliki kesempatan untuk menjalani Masa Persiapan Pensiun. Para Korban PHK adalah salah satunya. Mereka terpaksa Pensiun Dini saat itu juga. Dengan uang pesangon yang diberikan, sejumlah orang bangkit dari keterpurukan mereka, dan merintis usaha yang berbuah manis. Berikut ini salah satu kisahnya, yuk kita simak bersama di bawah ini.

Aswan terkena PHK akibat Bank Exim tutup karena Krisis Ekonomi tahun 1998. Namun itu tidak membuatnya putus asa. Ia pun bangkit kembali, karena berpengalaman berwirausaha kopi sewaktu masih berkuliah.

Pengalaman berdagang semasa kuliah menyelamatkan Aswan Nasser dari kesulitan akibat kena PHK. Dengan pengalaman jualan kopi saat kuliah, pria 44 tahun itu merintis usaha perlengkapan bayi La Vindy Children & Baby Wear di Bandung. Namun merintis usaha memang tak mudah.

Bekerja belasan tahun di perbankan ternyata tidak menghapus jiwa entrepreneur Aswan Nasser, produsen La Vindy Children & Baby Wear, produsen pakaian dan perlengkapan bayi di Bandung, Jawa Barat.

Bakat sebagai seorang wirausahawan itu justru semakin kentara ketika Aswan harus kehilangan pekerjaan. Awalnya memang tertatih-tatih, namun Aswan akhirnya mampu membangun bisnis pakaian dan perlengkapan bayi tersebut.

Sebenarnya, Aswan memang tak buta sama sekali tentang dunia usaha. Bagaimana pun, pengalamannya sebagai bankir tentu juga bersentuhan dengan dunia usaha. Apalagi Aswan punya pengalaman sebagai penjual kopi ketika dia masih kuliah di Universitas Diponegoro (Undip), Semarang. "Saat kuliah, saya sudah berjualan. Jadi sudah terbiasa," kata Aswan.

Saat menimba ilmu itu, Aswan sudah nyambi dengan menjadi penjual kopi bubuk produksi orang tua sahabatnya. Ketika itu, dia hany bermodal seangat. Namun dengan semangat itu pula,

Aswan mampu berjualan kopi hingga ke Tegal, Pekalongan hingga ke Cilacap.

Nah, setelah jadi pengangguran, Aswan benar-benar bersyukur pengalamannya berjualan kopi di masa lalu itu. Dari pengalaman itu pula, Aswan kembali tegak berdiri menyongsong masa depannya. "Pengalaman itu menjadi bekal saya sekarang ini," imbuh Aswan.

Aswan mengakui memulai usaha itu memang berat. Bisnis sebagai produsen dan pedagang aneka produk perlengkapan bayi, memang tak selalu bisa berjalan mulus. Bahkan ketika usaha sudah mulai berkembang sekalipun.

Ketika itu, Aswan mengenang, sempat kehabisan stok barang akibat produsen pakaian dan perlengkapan bayi langganannya menghentikan pasokan barang kepadanya. Karena tidak punya produk yang bisa dijual, usaha Aswan pun sempat goyah.

Namun bagi Aswan, merenungi masalah tak akan menyelesaikan persoalan. Karena itu, dia justru mengubah masalah itu menjadi peluang. Untuk menyelesaikan masalah pasokan tersebut, Aswan memutuskan memproduksi sendiri aneka perlengkapan bayi itu. "Masalah saya jadikan peluang," tegas Aswan.

Saat merintis produksi perlengkapan bayi itu, Aswan menyewa sebuah rumah di Bandung. "Saya dan istri belajar tiga bulan agar bisa membuat perlengkapan bayi itu," terang Aswan. Pertama kali produksi, Aswan bersama istrinya dibantu seorang karyawan. Dalam sepekan, Aswan mampu memproduksi 40 lusin pakaian bayi. "Hasil produksi itu saya pasarkan ke department store," kenang Aswan.

Setelah produksi berjalan lancar, halangan usaha ternyata belum berhenti. Aswan mengenang, ketika itu ada seorang pembeli yang gagal bayar pesanan senilai Rp 14,4 juta. Sedikitnya ada 20 lusin tas perlengkapan bayi yang ia produksi menumpuk di rumahnya karena pembeli membatalkan pemesanan. "Hal ini membuat putaran modal saya terhenti," kata Aswan mengenang. Tak hanya itu, Aswan sempat merugi karena pesanan produk yang telah diproduksi itu ternyata tidak sesuai dengan pesanan.

Demi menjaga kepercayaan pembeli pula, Aswan pun rela merugi dengan mengganti semua pesanan yang tak sesuai dengan keinginan pelanggan itu. "Daripada hilang pelanggan, lebih baik keuntungan berkurang," ungkap Aswan.

Menurut Aswan, untuk menjadi pengusaha tangguh pantang patah arang, halangan-halangan usaha seperti yang pernah

dia alami adalah sesuatu yang biasa. Ia juga yakin rintangan itu juga bisa terjadi pada pengusaha lain.

Berjibaku dengan masalah, adalah keseharian yang harus dihadapi oleh para wirausahawan. Merintis usaha memang tidak mudah. Untuk itu, kami dari ESQ MPP menyediakan Training Persiapan Pensiun untuk anda. Apabila ada pertanyaan mengenai Masa Persiapan Pensiun, hubungi kami via email di esqmpp@gmail.com

Budidaya Jamur dengan Modal 1 Juta



Ingin memiliki Usaha dengan Modal Rendah dan Rendah Resiko? Mengapa tidak mencoba berwirausaha budidaya Jamur untuk mendapatkan penghasilan tambahan? Salah satu pengusaha Budidaya Jamur yang berhasil ini adalah Pensiunan dari sebuah Badan Pemerintah di Kulon Progo. Ini bisa jadi ide yang berbuah manis untuk mengisi Masa Persiapan Pensiun Anda.

Subandi (63), sejak pensiun dari Badan Pengelola Keuangan Daerah (BPKD) Pemerintah Kabupaten Kulonprogo pada 2008 lalu, ia mulai menekuni budidaya jamur.

Pagi ini, kepada sesama pensiunan yang merupakan nasabah BTPN Purnabakti, Subandi berbagi ilmu tentang budidaya jamur tiram, jamur kuping, dan jamur lingzi. Acara berbagi pengalaman menjadi pengusaha ini dihadiri oleh sekitar 30 pensiunan dari berbagai profesi.

Ternyata tak butuh modal terlalu banyak untuk memulai usaha budidaya jamur, yakni hanya sekitar Rp 1 juta. "Usaha jamur ini (kalau saya) hanya untuk samben. Kalau untuk pensiunan, ini cocok sekali karena tidak butuh tenaga banyak. Ora perlu macul neng panas. Syaratnya, dekat dengan air (untuk penyiraman)," kata Subandi di Yogyakarta, Selasa (9/6/2015).

Untuk menghasilkan siklus budidaya jamur yang konstan, idealnya dibutuhkan 500 baglog. Baglog adalah media tanam jamur, terbuat dari serbuk kayu yang dimasukkan ke dalam plastik dan dibentuk menyerupai potongan kayu gelondongan.

Satu baglog berharga Rp 2.000 sehingga butuh modal Rp 1.000.000 untuk 500 baglog. Modal usaha lainnya yakni untuk pembuatan rumah jamur, yang membutuhkan sekitar Rp 150.000. Subandi menyebut, rumah jamur ini bisa dibangun secara sederhana, yakni dengan menggunakan bambu-bambu yang disusun seperti rak.

Dengan panjang bambu dua meter dan tinggi tiga meter, satu rak bisa menampung 150 baglog. Beri ruang antara rak satu dan yang lain sekurang-kurangnya setengah meter agar jamur tumbuh dengan sempurna.

Tak lupa, proses ini memerlukan pula penyemprot untuk menyiram setiap hari. Harga penyemprot atau sprayer ini hanya Rp 40.000. Subandi mengatakan, total modal yang dibutuhkan Rp 1.190.000. "BEP (break event point atau balik modal) 1 bulan 10 hari, dan masih bisa panen hingga dua kali musim panen," kata Subandi.

Bagaimana? Menarik bukan untuk dijadikan aktivitas yang berguna di Masa Persiapan Pensiun Anda? Modal 1 Juta Rupiah tentunya tidak begitu besar, dan darisitu, anda sudah bisa memulai usaha yang berbuah manis. Bahkan bisa balik modal hanya dalam waktu 1 bulan 10 hari! Menyenangkan bukan? Menariknya, usaha ini tidak membutuhkan banyak pekerja, tidak sulit dilakukan, dan anda masih bisa beristirahat menemani cucu.

Untuk memperoleh keterangan lebih lanjut mengenai usaha apa yang bisa anda lakukan di Masa Persiapan Pensiun, hubungi kami via email di esqmpp@gmail.com

Bisnis Tanaman Organik Pensiunan IBM



Pensiun, bisa diambil di usia kapan saja. Kita yang menentukan waktu yang tepat untuk memulai pensiun. Namun, apakah kita sudah melakukan persiapan yang cukup untuk itu? Kisah di bawah ini bisa menginspirasi kita. Dari seorang pensiunan IBM yang memulai usaha tanaman organik kecil-kecilan hingga berkembang menjadi 2 lokasi farm yang berbeda, di Bandung.

Pak Suparwan, semula adalah seorang Ahli komputer yang bekerja di IBM. Kerasnya persaingan karir dan tuntutan kerja yang tinggi, membuatnya memiliki hanya sedikit waktu saja bersama keluarga. Saat usianya diatas 40 tahun, Pak Suparwan melihat bahwa ia banyak kehilangan momen-momen berharga dalam perkembangan anak-anaknya. Kemudian ia pun memutuskan untuk berhenti bekerja.

Minatnya yang tinggi pada tanaman pangan organik, membuatnya merintis usaha FAM Organic di tahun 2009. Usahanya yang dikelola dengan teliti, ternyata memberikan hasil yang sangat besar. Hingga akhirnya, usaha tanaman organik yang dimulainya hanya dari halaman rumah, berhasil berkembang hingga kini memiliki 2 lokasi kebun di daerah Bandung, yaitu di Kawasan Parongpong dan Kawasan Tenjolaya. Omzet FAM Organic hingga saat ini mencapai angka hingga Rp. 30-40 juta per bulan.

Pak Suparwan memadukan keterampilan komputernya untuk menghasilkan penjualan yang tinggi bagi tanaman organik yang dihasilkannya. Ia pun memilih dengan selektif, bibit apa saja yang ia kembangkan. Hanya bibit yang bernilai jual tinggi saja yang ia pilih untuk ditanam. Ia pun melakukan riset untuk memastikan setiap hasil produksinya cepat diserap oleh pasar, yang terutama adalah restoran asing seperti restoran jepang, korea dan italia, yang memerlukan tanaman organiknya untuk resep makanan dan bumbu-bumbu. Yang tentunya, berharga mahal. Ini menjadikan usahanya bernilai ekonomi tinggi, dan berbeda dengan usaha organik lainnya yang umumnya kesulitan dalam mencari pasar untuk menyerap hasil produksi tanaman mereka, yang dipanen tiap hari.

Bagaimana? Butuh persiapan yang teliti bukan, untuk memulai usaha di Masa Persiapan Pensiun? Untuk membantu anda dalam melakukan berbagai Persiapan Pensiun yang diperlukan, kami membuka diri untuk berbagai pertanyaan, konsultasi dan bimbingan, workshop khusus, serta Training dengan berbagai paket yang terjangkau harganya. Hubungi kami di esqmpp@gmail.com

Legitnya Bisnis Bika Ambon



Sebuah usaha di Masa Persiapan Pensiun, bisa berasal dari keisengan. Namun, untuk mempertahankannya, diperlukan kerja keras dan fokus usaha yang matang. Salah satu idenya bisa kita pelajari dari kesuksesan Bika Ambon Zulaikha, di kota Medan.

Hajjah Mariani bermula dengan iseng belajar memasak Bika Ambon, setelah ia Pensiun dari Perusahaan Farmasi. Pada awalnya, ia hanya mampu menghasilkan dan menjual 8 box Bika Ambon per hari. Merk Zulaikha pun berasal dari nama salah satu putrinya. Namun cerdiknnya, ia menggunakan momen lebaran sebagai saat memulai penjualan. Sehingga pembeli mau tak mau membeli produknya karena kebanyakan produsen Bika Ambon lainnya kehabisan stok.

Kini, putri Hajjah Mariani, Ikha Zulaikha pun meneruskan bisnisnya Bika Ambon yang hingga kini penjualannya mencapai 1000 box per hari. Dengan harga per box yang mencapai Rp. 60.000,- pada tahun 2016. Bisa dipastikan omzetnya mencapai hingga ratusan juta perhari, yang dikelola oleh 50 orang karyawan di bagian produksi dan bagian penjualan.

Toko yang ia dirikan di Jalan Majapahit, kota Medan ini pun, harus ekspansi dengan membuka satu toko lagi di jalan yang sama, karena permintaan dari pembeli yang terus melesat. Untuk mengisi tokonya, Zulaikha pun menjual berbagai produk lain yang khas dari kota Medan. Karena Bika Ambonnya sering habis sebelum toko tutup, ia pun memproduksi bolu lainnya yaitu Lapis Legit, yang merupakan favorit kedua setelah Bika Ambonnya.

Mengikuti selera pasar, Bika Ambonnya pun memiliki berbagai varian rasa yaitu original, keju, pandan, moka, durian, dan cokelat. Produk lain yang dijual Zulaikha di tokonya yang kini menjadi Toko oleh-oleh terbesar di Medan, adalah kue lapis legit, tauco, dodol Tanjung Pura, jambu biji Medan, sirup markisa, sirup terong Belanda, ikan teri, dan kopi Sidikalang.

Omzet ratusan juta per hari ini dicapai tentu saja merupakan buah manis dari kerja keras, ketekunan, dan fokus dalam menjalankan bisnis. Yang jelas, kini Hajjah Mariani sudah memetik sukses di masa pensiunnya, dan tidak perlu khawatir

lagi tentang masalah ekonomi. Bagaimana dengan Anda? Sudahkah memiliki kesiapan untuk Masa Persiapan Pensiun anda? Untuk bimbingan dan panduan dalam mengembangkan berbagai faktor yang diperlukan untuk bisa sukses di Masa Pensiun nantinya, hubungi esqmpp@gmail.com

Kisah Warnet Chris John



Sebagai Konsultan Pensiun terpercaya, kami harus menyampaikan berita sebagaimana adanya. Diantaranya saat membahas mengenai usaha pensiun sukses. Sebuah usaha ternyata hanya bisa bertahan selama beberapa tahun saja. Karena berbagai sebab, sebuah usaha menjadi tidak lagi diperlukan. Untuk itu, siapkanlah diri kita, agar bisa menghadapi kondisi kegagalan. Dan harus memperbanyak keterampilan agar bisa mengelola lebih dari satu jenis usaha, agar tidak harus gulung tikar.

Tidak semua usaha pensiun berjalan lancar. Apa yang dialami oleh Chris John, bisa menjadi cerminan bagi kita. Warnet yang dibuatnya harus mengalami gulung tikar. Ia pun harus menerima hal tersebut dengan ikhlas. Untungnya, ia mendapatkan sumber penghasilan lain, yaitu dari honor sebagai bintang iklan, dan sebagai pengurus pusat dari KONI (Komite Olahraga Nasional Indonesia).

Semula, ada 20 komputer yang ia sediakan untuk pengunjungnya, di warnet yang didirikannya diatas sebidang tanah di wilayah kota Kudus. Dunia virtual memang bukan hal baru buat petinju berjudul "The Dragon" tersebut. Selama berlatih di Australia, dia menyempatkan waktu untuk berselancar mencari berita-berita olahraga.

Namun, kemajuan teknologi memungkinkan internet diakses dengan mudah dari smartphone, dan warnet pun menjadi tidak lagi diperlukan. Sebuah pukulan yang telak bagi mantan petinju terbaik di Indonesia ini. Untungnya, ia memiliki istri yang pintar, yang terjun di bisnis asuransi, dan memegang posisi yang cukup tinggi. Selain itu, ia mengandalkan pengalamannya sebagai petinju, dan nama besarnya, untuk menjadi motivator.

Nah, sekarang bisa dilihat bukan? Bahwa Persiapan Pensiun yang paling utama, bukanlah Uang atau Usaha tertentu. Tapi, yang pertama harus dibangun adalah Diri kita Sendiri. Kita harus membangun mental, karakter, dan keterampilan kita. Agar bisa terus bertahan di masa yang penuh persaingan seperti sekarang ini.

Kerupuk Amplang Syachrani



Sebagai Konsultan Pensiun Terpercaya, kami harus menyampaikan bahwa dunia usaha setelah Pensiun memang tidak selamanya glamor, penuh kemewahan dan keberhasilan. Salah satu kisah di bawah ini bisa membuka mata kita. Bahwa kadang di usia pensiun, kita hanya perlu memiliki sebuah usaha kecil yang bisa membuat kita bertahan hidup dan mengantarkan anak-anak pada cita-citanya. Seperti yang dilakukan oleh H Syachrani di bawah ini.

Syachrani (68), petugas juru bayar di Detasemen Pembekalan dan Angkutan Korem 102/Panju Panjung, mengawali usaha kerupuk amplang ikan pipih ("Notopterus chitala") pada 1986. Bersama istrinya, Saneah (66), dia belajar membuat kerupuk amplang pada Embuniwati, kakak Saneah. Waktu itu kehidupannya memang masih pas-pasan. Maka itu, ia pun mulai belajar memasak kerupuk amplang yang kemudian dijual di kios kelontong dan kios rokok, untuk menambah

penghasilan. Harga sebungkus kerupuknya kala itu hanya Rp 25.

Namun, Syachrani terus menekuni usaha pembuatan kerupuk amplang itu setelah ia pensiun pada tahun 2002. Pada tahun-tahun awal membuat kerupuk amplang, Syachrani bersama istri sering kali gagal karena kerupuk mudah melempem dan juga kadang kala terlalu banyak minyak sehingga terlalu basah. Meskipun demikian, dia tetap mencoba hingga berhasil menemukan takaran yang pas untuk membuat kerupuk amplang yang renyah.

”Sekitar tahun 1990, kami mulai menjual kerupuk di sejumlah toko swalayan. Saat ini ada 12 toko swalayan yang menjual kerupuk kami,” kata Syachrani yang memiliki lima cucu dan tiga buyut dari kedua putrinya, Senin (13/1/2014). Dari usaha menjual kerupuk amplang ini mereka mampu menunaikan ibadah haji.

Syachrani membuat kerupuk amplang lima kali dalam sebulan. Setiap kali membuat kerupuk, dia biasa menghasilkan 130 bungkus kerupuk amplang yang masing-masing seberat 70 gram per bungkus. ”Tidak setiap hari kami membuat kerupuk, paling seminggu sekali sambil juga terus melihat persediaan di toko swalayan,” katanya. Produksi ini sengaja dibatasi untuk menjaga kualitas rasa kerupuk amplang buatannya.

Di tahun 2014, kerupuk amplang ikan pipih buatannya dijual Rp 11.000 per bungkus. "Di toko-toko harga jualnya menjadi sekitar Rp 13.200 per bungkus. Harganya terus meningkat karena ikan pipih semakin mahal dan sulit dicari akibat sungai yang tercemar," kata Syachrani. Dalam sebulan, dia bisa memperoleh laba bersih sekitar Rp 4.150.000. Melalui penghasilannya sebagai juru bayar sejak 1976 hingga 2001, ditambah hasil penjualan kerupuk amplang ikan pipih, Syachrani mampu menyekolahkan putrinya hingga lulus dari Fakultas Pertanian Universitas Palangkaraya. Selain itu, Syachrani dan istri juga telah melaksanakan ibadah haji pertama kali pada 1995. Dia juga menunaikan ibadah umrah pada 14 Januari 2014.

Pak Syachrani memulai usahanya sejak tahun 1986, sebagai Masa Persiapan Pensiun. Ia memperlihatkan bahwa dengan produksi sekali seminggu saja, ia sudah bisa bertahan hidup, menunaikan ibadah haji, dan mengantarkan anak ke pendidikan tinggi.

Usaha seperti ini memungkinkan untuk ditiru karena bermodal kecil dan beresiko rendah. Mungkin anda tertarik juga untuk melakukannya? Banyak contoh usaha lain yang dilakukan oleh pensiunan, dengan jenis usaha yang tidak memakan waktu, tidak melelahkan, dan tidak membebani. Bisa dijalankan di masa tua, dan tetap menyenangkan serta mendatangkan hasil yang baik.

Kebun Jambu Merah Delima



Didesak kebutuhan, bisa membuat seorang calon pensiunan memiliki banyak ide kreatif. Namun, usaha coba-coba mungkin akan terlambat jika baru dilakukan setelah pensiun tiba. Untuk itu, sebagai Konsultan Pensiun Terpercaya, kami menyarankan agar siapapun yang ingin pensiun, untuk menjalani Masa Persiapan Pensiun secara mandiri terlebih dahulu, pada beberapa tahun sebelum Masa Pensiun tiba, agar Persiapan Pensiun menjadi lebih baik dan setiap pensiunan terhindar dari kecemasan. Berikut salah satu kisah dari Demak yang bisa anda pelajari.

Didorong oleh kebutuhan untuk menyekolahkan keempat anaknya. Pensiunan guru sekolah dasar dari Demak, Karmono, kini berhasil membudidayakan sejumlah buah yakni jambu merah delima, jambu citra, jambu hijau dan belimbing Demak. Waktu itu, ia hanya membeli empat bibit jambu air dari Desa

Krapyak, Kabupaten Demak. Karmono pun mencoba untuk menanamnya pada tahun 1986. "Jambu hanya ditanam di depan rumah saja (di Desa Krapyak pada waktu itu)," ujar Karmono

"Alhamdulillah, selang beberapa tahun memang jambu itu adalah favorit. Hasilnya bagus, sehingga kurang lebih tahun-tahun berikut itu jadi hasil yang maksimal," tambah dia.

Ia pun mengatakan, waktu tumbuh bibit jambu itu menjadi pohon dan menghasilkan buah ada sekitar 2,5 tahun. Selama satu tahun, terang dia, panen bisa dilakukan 2-3 kali. Satu pohon besar bisa menghasilkan jambu sebanyak tiga keranjang yang berukuran minimal 60 kilogram. Sementara, pohon yang kecil hanya menghasilkan satu keranjang. Harga per kilogram bisa mencapai Rp 10.000 jika musim panen sedang bagus.

Saat ini, ia pun sedang mempersiapkan sebanyak 800 cangkok jambu tersebut bagi siapa saja yang mau membelinya. Selain itu, ia sebenarnya sempat merintis berdirinya koperasi yang juga bernama Merah Delima. Namun, koperasinya tidak berjalan lancar karena masalah kepengurusan. Koperasi yang sempat beranggotakan 17 orang petani jambu inipun ditutup. "Akhirnya modal kami kembalikan semua," ujar dia.

Permintaan buah dan cangkok jambu merah delima ini terus mengalir hingga kini. Pemasaran jambu ini pun sampai ke

swalayan-swalayan di Jakarta, Surabaya, Bandung, Purwakerto. Namun, ia enggan menyebutkan berapa omzet yang ia dapat dari usaha budidaya ini dengan alasan belum menghitung secara rinci. Tetapi jika mengalikan jumlah pohon dengan rata-rata hasil panen yakni, misalkan saja, 40 pohon x 1 keranjang x 60 kilogram x Rp 10.000 per kilogram maka Karmono bisa mendapatkan Rp 24 juta. Itu perkiraan pendapatan dengan asumsi panen dari pohon kecil yang disebutnya hanya menghasilkan satu keranjang. Jika pohon besar dengan hasil 3 keranjang maka ia bisa mendapatkan tiga kali lipat dari jumlah tersebut. Pendapatan ini belum termasuk budidaya buah lainnya, bibit, dan cangkok.

Usahnya mengembangbiakkan jambu ini terus dikembangkannya, sampai-sampai ia yang baru saja menerima penghargaan dari Danamon sebagai pejuang kesejahteraan, berusaha agar pohon jambu bisa juga ditanam sebagai tanaman hias di pekarangan masyarakat. Atas kegigihannya ini, Karmono juga mendapat penghargaan lainnya seperti di tingkat kabupaten. Ke depan, ia pun berencana untuk menambah luas lahannya dan kemungkinan untuk mengembangkan varietas buah lainnya. Usaha yang dilakukannya Karmono ini tidak sia-sia. Buktinya, ia berhasil mengantarkan keempat anaknya mengenyam bangku kuliah.

Cita-cita setiap orang tua adalah mampu membekali keturunannya dengan Pendidikan yang Tinggi, agar mereka kelak berhasil. Kami di ESQ Masa Persiapan Pensiun memahami kebutuhan tersebut. Untuk itu, kami memposisikan diri sebagai Konsultan Pensiun yang banyak memberikan informasi bermanfaat via website esqmp.com

ini. Kami juga menyelenggarakan banyak kegiatan untuk alumni Training kami seperti mengadakan workshop dan gathering serta seminar.

Restoran Apung di Danau Batur



Sebagai Konsultan Pensiun Terpercaya, kami menyarankan pada setiap calon pensiunan untuk mempersiapkan diri dan memulai usaha sebelum masa pensiun tiba, atau menjalani sendiri program Masa Persiapan Pensiunnya. Banyak contoh keberhasilan yang anda bisa tiru, salah satunya bila anda tertarik untuk berbisnis kuliner, yaitu Restoran olahan Ikan lokal, di lokasi strategis yang menjadi obyek Wisata.

Warga Desa Kedisan, Wayan Rena Wardana, yang sejak kecil tumbuh di tepi Danau Batur berniat untuk memanjakan wisatawan dengan menghadirkan Restoran Apung. Tak hanya menyajikan menu beragam ikan, restoran ini unggul karena suguhan panorama alamnya.

Nyoman pernah membuka usaha jualan kayu bakar, kos-kosan, salon, hingga peternakan. Tak satu pun yang tak berhasil. Tapi, ini tidak berjalan lama lantaran harus ikut suami. Wayan bekerja sebagai hakim, sehingga harus siap hidup berpindah-pindah mengikuti lokasi penugasan. Pada suatu ketika, istrinya, Nyoman, menyarankan agar mereka pulang kampung saja bukan menetap di perantauan.

Ide awal tidak langsung berwujud jadi restoran apung Kedisan, melainkan bermula dengan keramba ikan. Pada 2006 itu Wayan membuat sekitar 23 lubang keramba berukuran masing-masing 4x4 meter. Keramba ini berisi ribuan ekor ikan nila air tawar. Saking berlimpah ruah, Wayan sampai menjadi pemasok tetap spesialis ikan air tawar berbagai restoran di Bali. Seiring waktu mereka lantas memutuskan menambah bisnis dengan buka kolam pemancingan, hingga datang permintaan dari beberapa pihak untuk ia membuka Restoran sendiri.

Modal merintis bisnis restoran apung Kedisan bukan nilai yang murah. Wayan mengaku tidak hanya mendapatkannya dari merogoh kocek sendiri, melainkan pula kredit perbankan. Modal sendiri kala itu berkisar Rp300 juta sedangkan pinjaman bank lebih dari Rp100 juta. Ia pun menutup usaha keramba yang dimilikinya agar tidak merusak pemandangan restorannya. Lalu, mengandalkan pasokan dari para nelayan lokal di Danau Batur.

Wayan yang memulai usaha restoran setelah pensiun sebagai hakim di Jakarta pada 2006 menjaga ketat kualitas makanan.

Setiap hari, ia dan istrinya berkulat di dapur. Wayan terbiasa mengiris-iris aneka bumbu seperti bawang dan cabe. Sebisa mungkin, bumbu-bumbu tersebut dipetik dari pertanaman sekitar Batur. Rasa yang khas, menurut Wayan, antara lain tercipta dari bumbu-bumbu lokal kualitas terbaik.

Tamu yang datang bisa mencapai 450 orang paling banyak. Populasi tamu dibatasi agar restoran tidak kelebihan kapasitas. Adapun ikan yang dibutuhkan setidaknya 150 kilogram dengan asumsi satu kilogram ikan dimakan tiga orang. Kini, Restoran Apung Kedisan tidak hanya menyediakan tempat makan, tetapi juga penginapan. Wayan membuka sekitar 22 kamar dengan kisaran harga Rp500.000 per malam.

Memulai dari usaha kecil-kecilan, bisa menyelamatkan dana pensiun anda. Dibanding bila anda langsung mendirikan usaha dengan modal besar. Apa yang dilakukan Wayan ini bisa menjadi contoh bagi kita yang ingin memulai sendiri Masa Persiapan Pensiun Mandiri. Sebagai Konsultan Pensiun Terpercaya, kami tidak akan menyarankan anda langsung menghabiskan dana pensiun sekaligus, karena akan sangat menyakitkan bila sampai gagal atau kurang berhasil sebagaimana harapan. Mulailah usaha anda dengan kesabaran dan berhati-hati, agar tidak sampai gagal atau rugi.

Jamu Mahkota Dewa



Sebuah usaha Masa Persiapan Pensiun, bisa berawal dari kebutuhan kesehatan yang mendesak. Terutama, bila kita melihat bahwa produsen dari obat yang kita cari untuk menyembuhkan orangtua kita, tidak ditemukan. Inilah yang memulai kisah kesuksesan Ning Harmanto, dalam memulai bisnis Jamu Mahkota Dewa miliknya.

Berawal dari sakit yang dirasakan oleh Ibundanya, Ning Harmanto kemudian mencari obat yang bisa membantu meringankan sakit yang diderita oleh ibunya tercintanya. Dari berbagai sumber, ia pun akhirnya menemukan bahwa obatnya adalah tanaman mahkota dewa. Ia pun mencoba meracik tanaman tersebut menjadi jamu yang enak, yang bisa diminum oleh ibunya, setiap hari.

Dengan doa, usaha dan kerja keras yang dilakukan Ibu Ning dalam menjaga ibundanya, Tuhan memberikan kesembuhan. Ibunda Ning Harmanto kemudian berangsur pulih secara perlahan, dan hidup dalam masa yang cukup lama, hingga akhirnya meninggal pada usia yang cukup panjang, yaitu 80 tahun. Tentunya hal ini sangat menggembirakan bagi Ning Harmanto dan keluarganya.

Melihat hasil yang nyata dari usahanya menyembuhkan ibunda tercinta, Ning kemudian memberanikan diri untuk menjadikan jamu mahkota dewa sebagai ladang usahanya. Bahkan, saat melihat pesatnya perkembangan usaha yang dilakukan oleh Ning, suaminya akhirnya pensiun dini dari tempatnya bekerja, untuk membantu mengembangkan usaha sang istri tercintanya.

Dari pengalaman membuat jamu, Ning Harmanto kemudian mengajak rekan-rekan yang tak lain adalah tetangga yang tinggal di sekitar rumahnya di Rawa Badak, Jakarta Utara, mendirikan perkumpulan yang diberi nama Kelompok Wanita Tani Bunga Lili.

Kelompok ini melakukan berbagai kegiatan positif dari mulai menanam, meracik, hingga mengemas hasil racikan berbagai produk herbal yang bisa diterima masyarakat. Kelompok ini memiliki keinginan dan keyakinan, jamu dapat membantu dan menyembuhkan penyakit yang menurut medis tidak dapat diobati.

Lewat kelompok tani ini juga, Ning mengembangkan inovasinya dengan melakukan penelitian khasiat lain buah mahkotadewa. Tak berhenti di situ, berbagai kombinasi ramuan dengan tambahan produk herbal lainnya pun mulai dilakukan Ning. Berbekal ratusan buku literatur produk herbal, Ning semakin giat berinovasi.

“Mahkota dewa dikombinasikan dengan tanaman lain, seperti sambiloto, temu mangga, tapak liman, temulawak, mengkudu, bangle, sidaguri, umbi daun dewa dan banyak tanaman obat lainnya. Tergantung penyakitnya apa,” kata Ning.

Usaha jamu mahkota dewa dan tanaman herbal milik Ning lainnya ini kemudian berkembang hingga menghasilkan omzet mencapai 250 juta rupiah per bulannya, dari hasil kerja keras 60 orang karyawannya. Ia pun memberdayakan konsep reseller untuk menjual produknya secara luas.

Ia pun menggunakan teknologi tinggi dalam pengolahan produk dan pengemasan produknya, hingga akhirnya mendapatkan sertifikat GMP (Good Manufacturing Practice). Dukungan sertifikat internasional ini pun mendorong penjualan dan memperluas kepercayaan masyarakat pada produk jamu Mahkota Dewa milik Ning Harmanto.

Bagaimana dengan anda, apakah berminat untuk juga melakukan usaha produk herbal? Sebelum menjualnya,

sebaiknya kita membuktikan dulu khasiat dari obat tersebut. Ini akan meningkatkan motivasi kita dalam menjual, selain juga meningkatkan penjualan kita. Karena bagaimana pun, khasiat produk herbal, harus terbukti dulu, sebelum akhirnya bisa laku dijual.

Untuk membantu anda dalam menjalani Masa Persiapan Pensiun yang bisa dimulai di usia berapapun, kami membuka diri untuk berbagai konsultasi, bimbingan, Seminar, Workshop, serta Training. hubungi kami di esqmpp@gmail.com

Usaha Mie Aceh



Memang tidak ada kata terlalu awal untuk memulai Masa Persiapan Pensiun. Ibu Hajjah Ratna Dwikora, memulai saat ia masih berusia 32 tahun. Dengan membuka usaha Mie Aceh. Awal memulai usaha, memang berbeda untuk tiap orang. Dan ia memulainya pertama kali karena hobi makan.

Memang susah bila kita memiliki makanan kesukaan dari daerah asal, namun tak ada orang yang menjual makanan kesukaan kita. Itulah yang dirasakan oleh Ibu Hajjah Ratna, yang hobi makan. Ia yang berasal dari Aceh, kesulitan menemukan tempat makan yang menyediakan makanan khas Aceh seperti Ayam Tangkap, Ikan Kayu, Roti Cane, dan Mie Aceh yang sesuai dengan selernya. Untuk itulah, 20 tahun

yang lalu, ia mendirikan usaha Mie Aceh ini, sambil ia tetap bekerja sebagai dosen. Hal ini ia lakukan karena ingin memiliki sumber penghasilan, dan sebagai usaha untuk tetap bertahan bila sudah pensiun nantinya.

Sudah lebih dari 20 tahun, Ibu Hajjah Ratna Dwikora, SH membuka usaha Mie Aceh Seulawah. Tak kurang hingga Pak Bondan Winarno, menyukai makanan yang tersaji di restoran Mie Aceh miliknya. Restoran pertamanya berlokasi di daerah Bendungan Hilir, Jakarta Pusat.

Hajjah Ratna memulai usahanya dengan modal hanya 4 juta rupiah pada tahun 1996. Namun kini, usahanya sudah berkembang pesat. Restoran Mie Aceh Seulawah kini sudah ada 7 lokasi yang berbeda di daerah Jakarta dan sekitarnya. Omzet per outlet Restoran Mie Aceh Seulawah ini pun tidak bisa dikatakan kecil. Per harinya minimal Rp. 3 juta per outlet. Atau mencapai hingga 90 juta per bulannya. Ini adalah angka minimal, sedangkan realitanya, angka yang diperoleh per harinya lebih besar dari jumlah tersebut.

Jumlah yang cukup besar bukan? Terutama bila anda masih bekerja dan membuka usaha hanya sebagai Persiapan Pensiun. Tentunya anda jadi tidak perlu khawatir lagi tentang masalah keuangan. Anda pun memiliki karyawan yang bisa diberdayakan. Rasanya menyenangkan bila kita bisa memberi manfaat bagi orang lain, bukan? Hidup pun menjadi terasa lebih bermakna.

Bagaimana dengan Anda? Sudahkah menemukan usaha yang anda minati untuk dikembangkan? Mulailah dengan modal yang kecil dulu, sehingga anda tidak takut atau cemas kehilangan uang. Dan mulailah dari apa yang anda sukai. Untuk mendapatkan pendidikan yang menyeluruh mengenai cara-cara Pensiun Sukses, hubungi kami di esqmpp@gmail.com

Usaha Ikan Asap



Banyak jenis usaha yang bisa dilakukan, untuk Masa Persiapan Pensiun. Salah satu yang dilakukan oleh Pensiunan PT Pertamina ini adalah membuat usaha kolam ikan, di desa Citayam, Bogor. Namun, ia harus terkaget-kaget melihat hasil panen 5 ton ikan yang dihasilkannya. Ia sama sekali tidak menduga hasilnya akan sebesar itu. Dibagikan ke semua kawan dan tetangga pun, tidak habis-habis. Apa yang kemudian dilakukannya?

Pak Amril Lubis, Pensiunan Pertamina ini, memang tidak pernah menyangka akan menjadi seorang pengusaha ikan asap dan mengeksportnya ke berbagai negara di dunia. Padahal, semula hanya berawal dari keisengannya dalam mengisi waktu dengan membuat kolam ikan. Hasil luar biasa banyak yang ia dapatkan dari 11 kolam ikannya, kemudian ia

olah menjadi ikan asap, dengan perbandingan 3 : 1. Artinya, 3 kilogram ikan menghasilkan 1 kilogram ikan asap.

Semula, ia hanya memberikannya secara gratis ke para tetangganya, dan kawan-kawannya di kantor, saat ia masih bekerja. Namun tanggapan yang didapatkannya membuatnya bahagia hingga saat ini. Kawan-kawannya mulai memesan sebanyak 2-3 kilogram ikan asap per orangnya. Salah satu faktornya adalah harga murah dan kualitas ikan asapnya yang bisa bertahan hingga 1 tahun tanpa pengawet, di kemasan yang terjaga.

Kelezatan ikan asapnya ini kemudian menggerakkan hati tetangganya yang bekerja di IPB, untuk mengajak Pak Amril Lubis bertandang ke kampusnya. Tak lama kemudian, ia menjadi salah satu dari sejumlah pengusaha UKM binaan IPB. Pada tahun 2004, Amril Lubis nekat untuk mengikuti Pameran Produk Ekspor. Disana, kartu namanya sampai ke ajudan Megawati, dan ia diundang untuk menghadiri acara yang diadakan oleh para Atase Perdagangan di Luar Negeri.

Usaha dengan niat mengisi waktu ini pun akhirnya mampu memberdayakan para anak jalanan dan tetangganya yang putus sekolah di kawasan Citayam. Usahanya besar dengan produksi hingga 1 ton per hari, yang dikelola oleh puluhan karyawannya.

Semula, hasil produksinya yang sangat besar itu, tidak semuanya bisa diserap pasar. Namun suatu ketika ia mendapatkan undangan untuk datang ke kantor pusat Giant, di depan lokasi pameran yang sedang ia ikuti, di gedung SMESCO, Jakarta. Giant-Hero memintanya untuk memasok 5 kwintal ikan asap kemasan per minggunya. Sejak itulah Ikan Asap produksinya kemudian masuk ke area distribusi besar.

Hal yang sama terjadi dengan Hypermart dan Carrefour, yang kemudian juga mengundangnya sebagai supplier. Masing-masing perusahaan distribusi besar itu memiliki syarat sendiri, Carrefour misalnya, mensyaratkan agar ikan asapnya dikemas dalam kemasan vakum yang kedap udara. Dan Pak Amril Lubis pun harus membuat kemasan yang berbeda, untuk setiap distributor yang berbeda. Namun istimewanya, karena kualitas proses pengasapan yang dilakukannya, ikan asap produksinya mampu bertahan hingga 1 tahun dalam kemasan tertutup.

Ikan Asap yang dihasilkannya beragam jenisnya, dari mulai Lele Asap, Marlin Asap, Cakalang Asap, Tuna Asap, Pari Asap, dan sebagainya. Yang selain diserap oleh pasar dalam negeri, juga diekspor ke Belanda dan Timur Tengah.

Itulah salah satu kisah pensiun sukses, dari usaha yang dilakukan dalam Masa Persiapan Pensiun. Bagaimana dengan Anda, apakah juga tertarik untuk melakukan usaha yang bisa sukses mendunia? Hubungi kami di ESQ Masa Persiapan Pensiun, dengan email : esqmpp@gmail.com

Usaha Jahe Merah



Sejumlah orang yang telah melalui Masa Persiapan Pensiun, sukses membuka usaha. Bahkan hingga memiliki omzet puluhan juta rupiah, dengan penghasilan bersih belasan hingga puluhan juta rupiah. Salah satunya adalah pensiunan dari PT Krakatau Steel Indonesia, Bapak Turijo.

Pak Turijo, melihat kesempatan setelah merasakan sendiri hangat dan segarnya minuman Jahe Merah. Ia pun kemudian berkreasi untuk bisa membuat sendiri minuman serbuk Jahe Merah, dari bahan Jahe Merah asli dan segar, yang dibeli dari para Petani di daerah Banten.

Krakatau Steel adalah sebuah perusahaan besar dengan ribuan karyawan yang berada di kota Cilegon, Banten. Tak jauh

dari kawasan wisata pantai Carita. Kisah Sukses Pensiunan ini adalah dari salah seorang mantan karyawannya, Bapak Turijo, yang telah bekerja puluhan tahun di perusahaan tersebut.

Selain sukses berwirausaha, ia pun berhasil memberdayakan para petani di daerahnya. Bagaimana caranya? Turijo, sebagai pengusaha, berusaha mendapatkan sumber bahan baku yang bagus kualitasnya, dekat lokasinya, dan tersedia sepanjang tahun. Namun, hal ini tidak didapat dalam waktu sebentar. Pak Turijo kemudian mengedukasi para petani yang berada di daerah Cilegon, Banten, untuk mengatur waktu penanaman Jahe Merah sebagai bahan baku utama produknya. Dengan pengaturan waktu tanam ini, Petani bisa melakukan panen setiap bulan selama setahun. Tidak seperti sebelumnya yang melakukan tanam serentak.

Tanaman Jahe Merah sendiri, merupakan komoditi yang banyak diserap di masyarakat, dan laku di pasar ekspor. Jangka waktu tanam hingga panen, membutuhkan waktu hingga setahun, jika ditanam di lahan tanah kebun. Namun, sekarang sudah ada metode yang lebih singkat. Caranya dengan menggunakan karung atau polybag. Hebatnya lagi, bisa dilakukan penyusunan tanaman polybag bertingkat, tidak lagi membutuhkan lahan pertanian yang luas. Bahkan, dengan cara ini, waktu panen Jahe Merah berkualitas, menjadi lebih singkat, yaitu hanya 9 – 10 bulan saja.

Apa yang dilakukan Turijo kemudian, membuahkan keberlanjutan bagi usahanya. Ia pun mendapatkan suplai bahan baku secara periodik, berkualitas tinggi, dan usahanya

berjalan lancar. Saat ini, usahanya menghasilkan hingga 1 ton produk per bulannya. Turijo menargetkan agar bisa menghasilkan produksi hingga 500kg produk jahe merah bubuk dalam sachet, per harinya.

Yang harus dilakukan berikutnya, adalah menyelesaikan kendala pemasaran. Walaupun enak dan lezat, apabila sulit menjualnya, sebuah usaha tidak akan berjalan lancar. Untuk itu apakah yang dilakukan oleh Turijo? Ia kemudian bergerilya dari satu pameran ke pameran berikutnya. Walau semula ia harus membawa berpuluh kilo Jahe Merah Sachet dalam beberapa kardus dan pulang dengan sedikit terjual, kini ia sudah memanen hasilnya. Kini, setiap kali ikut pameran, semua jualanannya laku keras. Pembeli membeli hingga berkardus-kardus, dan meminta kartu nama untuk memesan.

Solusi pemasaran berikutnya adalah ia bekerjasama dengan distributor besar yang memiliki jaringan toko se-Nusantara, yaitu jaringan toko Carrefour dan Lottemart. Berkat tingginya kualitas isi dan kemasan dari Jahe Merahnya, Turijo sukses masuk sebagai salah seorang pemasok di dua jaringan toko besar dunia tersebut.

Bagaimana dengan Anda? Ingin berbisnis setelah pensiun? Sudahkah anda memiliki rencana untuk Masa Persiapan Pensiun anda? Bila ada pertanyaan yang ingin diajukan, anda bisa kontak kami via email di esqmpp@gmail.com

Kunci Sukses dalam Berwirausaha

Membuka suatu usaha membutuhkan waktu belajar yang tidak singkat, namun bukan berarti hal tersebut tidak mungkin untuk dilakukan. Para wirausahawan yang telah berhasil rata-rata memiliki sejumlah sifat dan menguasai sejumlah skill yang pas dengan usaha yang sedang dikembangkannya, sehingga mereka bisa berhasil. Kita pun bisa mempelajarinya.

Secara teoritis, mempelajari keterampilan baru tidaklah sulit, yang membutuhkan usaha adalah bagaimana kita bisa mengubah mindset kita dan mempraktekkan ilmu yang telah kita pelajari dan menjadikannya sebagai suatu kebiasaan diri agar menjadi lebih terampil.

Mengapa ESQ dalam Training Masa Persiapan Pensiun memprioritaskan Mindset sebagai hal yang pertama kali harus dikembangkan oleh calon wirausahawan? Hal ini sesuai dengan empat lapisan prioritas yang perlu dikembangkan oleh para Wirausahawan. Menurut Teori dari Moeljanto Tjokrowinoto (1996) ada empat lapisan yang perlu dikembangkan oleh para wirausahawan, yaitu :

1. Sikap mental (attitude)
2. Kepemimpinan/kepeloporan (leadership)
3. Ketatalaksanaan (management)
4. Keterampilan (skill)

Lapisan terdalam merupakan inti (core), sedangkan 3 lapisan berikutnya merupakan pendukung yang ideal untuk mencapai kesempurnaan prestasi. (Moeljanto Tjokrowinoto)

Sikap Mental adalah bagaimana diri kita memandang hidup, masa-lah, dan membuat keputusan. Banyak orang tidak memiliki sikap mental yang positif terhadap wirausaha. Ada orang yang memandang berwirausaha itu sulit atau tidak mungkin bagi dirinya, sehingga merasa tidak bisa mengelola suatu usaha.

Oleh karena itu kita perlu melepas segala belenggu negatif yang merupakan mental block yang bisa menghalangi kita dari kesuksesan. Dalam training Masa Persiapan Pensiun ESQ, kita akan mengenal 7 belenggu yang membuat hidup kita menjadi tidak berkembang.

Dengan menghilangkan 7 belenggu ini kita bisa membuat diri kita lebih jernih dalam memandang hidup, memandang masalah, mengambil keputusan, yang kesemuanya merupakan perangkat berpikir utama yang kita miliki untuk bekerja sehari-hari.

Setelah 7 belenggu diri kita hilangkan, kita harus menemukan minat kita. Penting untuk kita menemukan bidang yang kita inginkan agar kita selalu termotivasi dalam mengerjakannya. Dalam Training Persiapan Pensiun ESQ terdapat sesi khusus yang dapat membantu peserta dalam menemukan minat dan kelayakan bisnis yang dipilih.

Selain pembentukan mindset wirausaha, Pelatihan Persiapan Pensiun ESQ juga memberikan opsi pelatihan workshop wirausaha dan

pendampingan personal dalam pembentukan bisnis pesertanya. Pelatihan Workshop membantu peserta dalam membentuk keterampilan peserta dalam bidang bisnis yang diminati.

ESQ MPP adalah salah satu produk dari ESQ yang diciptakan guna untuk membantu para calon purna bakti dalam menghadapi fase – fase pensiun mereka. Training Persiapan Pensiun yang menggabungkan kualitas content yang baik dan tepat, terukur, metode delivery yang baik, customized sesuai dengan kebutuhan client serta kualitas service yang seharusnya dimiliki oleh konsultan pensiun dan jasa.

Membentuk Kepemimpinan Usaha Pensiunan

Semua Pensiunan ingin tetap sukses. Tapi Banyak yang Tidak Tahu Caranya. Untuk itu, Para Pensiunan membutuhkan Konsultan Pensiun Terpercaya untuk Memandu Mereka dalam Membangun Bisnis Sukses yang diidam-idamkan di Masa Persiapan Pensiun.

Namun, tidak semua perusahaan memberikan Training Persiapan Pensiun untuk para karyawannya. Untuk itu, kami dari ESQ Masa Persiapan Pensiun, memberikan artikel ini, agar para calon pensiunan bisa mendapatkan ilmu singkat mengenai apa saja yang penting untuk dimiliki oleh calon wirausahawan, agar setelah pensiun pembaca dapat mulai membentuk usaha yang diinginkan,

Di edisi sebelumnya, kita telah membahas mengenai lapisan Prioritas Kewirausahaan yang pertama, yaitu mengenai sikap mental yang dibutuhkan oleh para wirausahawan. Pada artikel ESQ Masa Persiapan Pensiun ini, kini kita melanjutkan pembahasan mengenai empat lapisan Prioritas Kewirausahaan dari Moeljanto Tjokrowinoto (1996).

Berikut ini kita akan membahas mengenai lapisan Prioritas Kewirausahaan yang kedua, yaitu bagaimana kita membentuk nilai kepemimpinan dalam diri kita, untuk akhirnya nilai tersebut diterapkan untuk kita membentuk kepemimpinan dalam usaha yang dibuat setelah pensiun.

Membentuk Kepemimpinan diri

Bagi yang bukan pemimpin, mereka menyangka bahwa pemimpin adalah orang yang menyuruh orang lain untuk melakukan perintahnya. Padahal, kepemimpinan pada intinya adalah menginspirasi orang lain untuk mengembangkan dirinya agar jadi lebih baik dalam mencapai suatu tujuan mulia. Sebuah tim yang solid, terdiri dari orang-orang yang terinspirasi (termotivasi secara intenal) untuk mencapai suatu tujuan yang mulia, untuk bisa sukses dengan jalan yang baik dan bersih.

Pemimpin yang baik, tidak memaksa orang lain untuk menjadi pengikutnya, tapi ia akan berusaha untuk mendorong orang yang berada dalam kepemimpinannya untuk tumbuh, berkembang, dengan cara mengajarkan keterampilan-keterampilan yang mudah dipelajari, agar anak buah anda tidak tergantung dan tidak selalu meminta arahan. Tapi, hal ini jangan dilakukan dengan cepat. Harus dipastikan dulu bahwa orang yang anda ajarkan tersebut, bisa dipercaya oleh anda. Jangan sampai juga ia terlalu cepat percaya diri dan membuat keputusan seenaknya tanpa anda ketahui, atau lebih parah lagi, bila ia menyelewengkan kepercayaan dari diri anda.

Dalam berwirausaha, sosok pemimpin diperlukan agar karyawan anda nantinya bisa bekerja dengan penuh semangat setiap harinya, dengan konsentrasi tinggi dan berhati-hati agar tidak melakukan kesalahan. Bukan karena takut pada anda sebagai pemilik usaha, tapi karena karyawan tersebut sudah memiliki semangat personal excellence, bahwa ia bekerja untuk membentuk kepribadian dirinya, agar ia menjadi orang yang bisa diandalkan, dan memiliki sifat mulia. Dan pada akhirnya,

dari personal excellence-nya itu, ia membuka jalan menuju keberhasilan-keberhasilan berikutnya di masa depannya nanti.

Untuk bisa membentuk karyawan yang seperti itu, sebagai pemimpin, kita harus bisa membentuk diri kita dengan hati-hati, agar kita bisa memimpin dengan memberikan contoh dan teladan. Sebelum usaha kita berhasil, kita harus membentuk diri kita terlebih dahulu agar disiplin, teliti, bersih, dan amanah, mengerjakan tugas kita sebagai pemimpin usaha dengan baik, hingga akhirnya para pegawai kita mencontoh hal yang baik dari diri kita, dan bukan sebaliknya.

Untuk lapisan Prioritas Kewirausahaan yang berikutnya yaitu mengenai Pengelolaan (Manajemen), dan Keterampilan (skill), kami akan bahas pada edisi-edisi selanjutnya. Bahasan mengenai kewirausahaan, tidak akan habis-habisnya bisa kita kupas. Untuk mempelajarinya, kita membutuhkan waktu yang tidak sebentar, dan bisa kita pelajari secara mandiri, via buku-buku, kursus, dan pelatihan. Salah satu diantaranya adalah melalui program yang diberikan oleh ESQ MPP (Masa Persiapan Pensiun).

Di dalam training ESQ Masa Persiapan Pensiun (MPP), terdapat tes untuk mengetahui minat wirausaha kita kemana, dan apa bakat kita, agar kita bisa bersemangat dan lebih mudah untuk mengejar kesuksesan setelah pensiun. Yang lebih penting lagi, di dalam Training MPP juga terdapat program pengembangan bisnis. Dalam Pelatihan Persiapan Pensiun yang disiapkan oleh ESQ MPP, pembaca bisa mempelajari, jenis bisnis apa saja yang bisa pembaca kembangkan. Pembaca bisa belajar bersama-sama, dari teladan kepemimpinan dalam berbagai jenis usaha yang telah dijalani oleh para pembicara, dan mengetahui paparan

berbagai cara rahasia dalam berbisnis, yang dipaparkan dalam sejumlah sesi dalam materi Leverage Mindset, yang merupakan kekhasan dari ESQ MPP.

ESQ MPP memberikan Pelatihan Persiapan Pensiun untuk berbagai level kemampuan bisnis. Kami memiliki training ESQ MPP Reguler dengan materi yang lengkap, training ESQ MPP Eksekutif dengan pengembangan materi dan penambahan fasilitas, dan Training Publik yang sifatnya ekonomis, yang dilaksanakan bersama-sama dengan peserta dari perusahaan-perusahaan lainnya.

Sifat Sukses Wirausahawan Pensiunan

Banyak orang ingin mendapatkan penghasilan di Masa Persiapan Pensiun dan Masa Pensiun. Mengapa? Karena nanti setelah pensiun, jumlah yang akan diterima per bulannya, hanya sepersekian dari jumlah yang biasanya masuk kas secara teratur. Hal yang lain dialami oleh pensiunan swasta, mereka mendapatkan uang pesangon, dalam jumlah yang sekaligus besar, tapi hanya sekali. Pesangon ini bisa menjadi Modal. Tapi pertanyaannya, sudah cukupkah Pengetahuan mengenai Wirausaha? Karena dengan kurangnya pengetahuan ini, akan terbatas sekali kesuksesan yang bisa dicapai, tentunya.

Tidak semua orang memiliki sifat dasar, kepemimpinan, kemampuan manajerial, dan keterampilan (skill) yang diperlukan untuk bisa sukses dalam merintis usaha mandiri (wirausaha). Sebagaimana yang disampaikan oleh Moeljanto Tjokrowinoto (1996) dalam teorinya mengenai Lapisan Prioritas Kewirausahaan. Teori ini masuk dalam kuliah Kewirausahaan lanjutan di perguruan tinggi. Untuk pembaca yang ingin sukses setelah pensiun, kami dari ESQ MPP memiliki berbagai program Pelatihan Persiapan Pensiun, dengan modul Leverage Assets, untuk mengembangkan sikap dan mental pensiunan Aktif dan Mandiri.

Di artikel ESQ MPP sebelumnya, kita telah mempelajari tentang sikap mental dan kepemimpinan. Selanjutnya, untuk memastikan bahwa setelah pensiun kita bisa sukses berwirausaha, ada 2 tangga selanjutnya dari prioritas Wirausaha, yaitu Pengelolaan (manajemen) dan Keterampilan (skill).

Pengelolaan (Manajemen)

Tanpa pengelolaan yang baik, uang yang kita investasikan ke usaha yang kita bangun, bisa menguap begitu saja. Pengelolaan yang buruk juga membuat kerja keras kita untuk mendirikan usaha, menjadi sia-sia.

Kita bisa mempelajari, cara mengelola usaha yang baik, sedikit demi sedikit. Terutama karena tidak semua orang memiliki waktu untuk mengambil kuliah manajemen, hanya untuk mengelola usaha saja c. Dan, akan mengambil banyak dana per bulan, bila kita harus mengambil manajer berpengalaman untuk bekerja di wirausaha yang kita bangun.

Salah satu ahli manajemen di Australia menyampaikan bahwa manajer yang baik, haruslah bisa mengambil keputusan yang manusiawi, dalam berbagai aktivitas yang berjalan harian, di tempat usaha yang dikelolanya. Walaupun kita bisa mengambil untung banyak, usaha yang pengelolaannya tidak manusiawi tidak bisa berjalan dengan langgeng. Bisa saja usaha tersebut kehilangan izin dari departemen ketenagakerjaan, dan perusahaan kita bisa masuk dalam blacklist.

Lebih parah lagi, sebagai pemodal, bisa saja kita harus berada di belakang jeruji, apabila terbukti melakukan pengelolaan usaha yang tidak manusiawi dan melanggar

hukum. Berpikirlah jauh ke depan, jangan berpikiran hanya untuk di saat ini saja, dan berpeganglah pada hukum, agar usaha kita bisa berjalan baik. Lebih jauh lagi, berusaha agar usaha kita bisa bernilai baik di hadapan Tuhan.

Sebagai pemilik modal, kita harus belajar untuk mampu mengelola usaha agar perusahaan kita mendapatkan keuntungan. Dari keuntungan usaha itulah, kita bisa menggaji karyawan, menyewa tempat usaha, dan membeli bahan baku. Pada saat memulai, kita harus mengambil tanggung jawab atas banyak hal, tapi, saat usaha kita sudah mulai berjalan dan sudah memperoleh karyawan yang bisa dipercaya, disanalah kita bisa mulai mengajarkan cara mengelola usaha, kepada karyawan tersebut.

Tapi, sebagai pemilik, anda harus mengawasi dengan baik, terutama pada masalah keuangan, yang sifatnya rawan dan tidak boleh diserahkan begitu saja, bila kita tidak ingin ditipu dan bangkrut. Untuk memudahkan anda, ESQ MPP juga menyediakan program Pendampingan Personal (PP). Dalam Program Pendampingan Personal ini, kami memberikan bimbingan usaha, agar usaha yang anda bangun bisa berhasil, dan tidak salah kelola.

Sebagai Konsultan Pensiun Terbesar di Indonesia, kami menyelenggarakan Training ESQ Masa Persiapan Pensiun secara Teratur. Berlokasi di Jakarta Selatan. Materi yang diberikan adalah :

- Meraih Kebijakan Hidup (Wisdom Living)
- Kecerdasan Finansial (Financial Quotient)
- Manajemen Kesehatan (Healthy Session)
- Pengembangan Wirausaha (Leverage Assets)

Training ini adalah untuk anda yang :

- Tidak mau hidup bergantung pada anak, membutuhkan suntikan semangat untuk tetap mandiri di masa tua
- Takut gagal dan kehilangan dana pensiun, membutuhkan ilmu dan bimbingan untuk bisa berusaha dengan modal kecil dan rendah resiko
- Takut inflasi membuat uang tidak berarti, dan butuh strategi investasi keuangan yang jitu dan anti rugi
- Ingin tetap kaya untuk puluhan tahun yang akan datang, hingga ke anak cucu
- Ingin bisa berinvestasi dengan bijak dan tidak mau sedikit pun rugi seperti Warren Buffet
- Merasa tidak berdaya dan mudah sakit dan Ingin lepas dari Belenggu Mental tersebut yang membuat anda merasa lemah
- Meyakini bahwa seperti Pendiri IBM, KFC dan Nestle, Masa Pensiun bisa jadi Masa Sukses dan Bahagia penuh Makna

Untuk keterangan lengkap mengenai Bagaimana anda bisa mengikuti Training Publik untuk Masa Persiapan Pensiun dari Konsultan Pensiun Terbaik di Indonesia, Kunjungilah website kami di : www.esqmpp.com