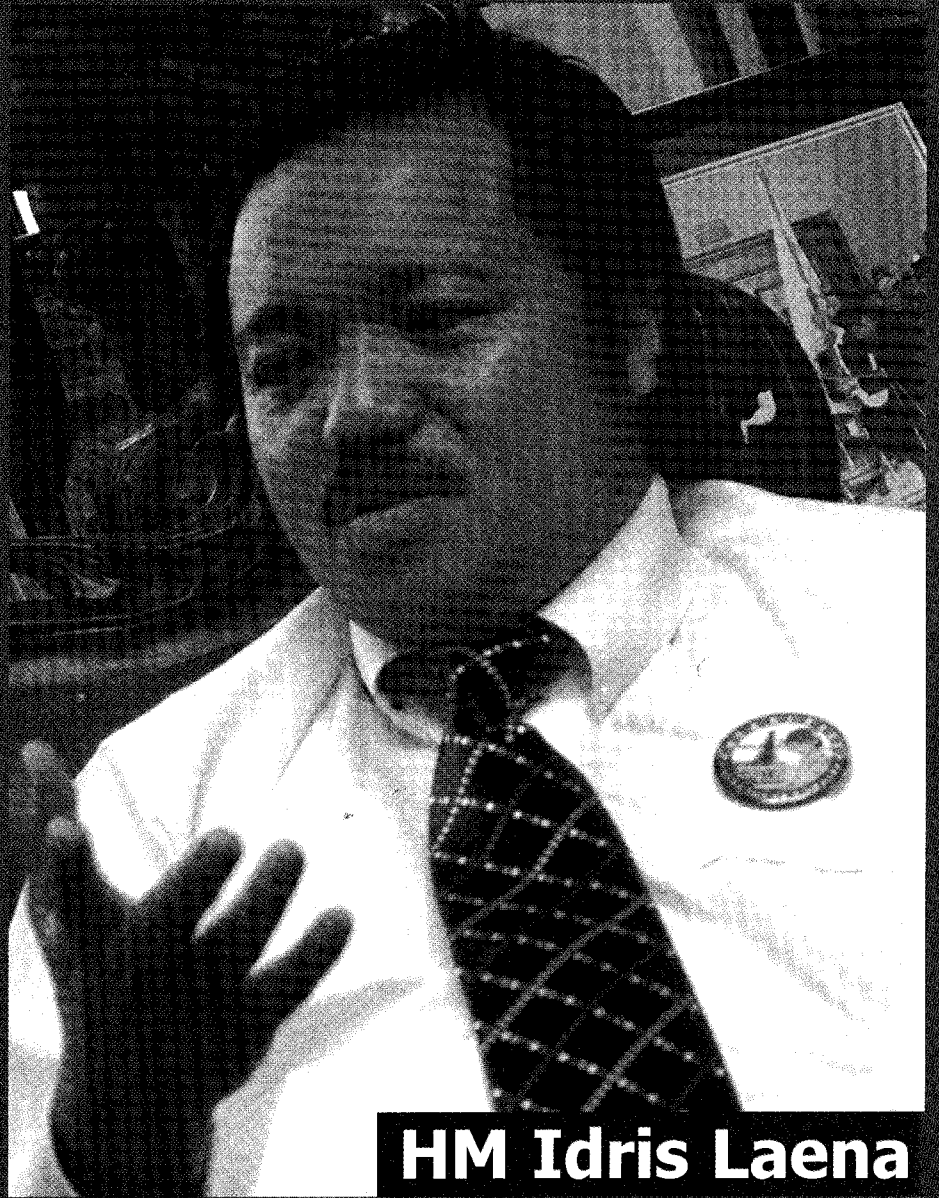


Kunci keberhasilan dari pengusaha adalah adanya sebuah kepercayaan yang terus dibangun dan tumbuh sepanjang sejarah perjalanan usahanya.

Pendiri perusahaan menyadari bahwa tanpa adanya kepercayaan mustahil perusahaan dapat berkembang. Membangun kepercayaan dengan mitra, relasi, serta klien, merupakan hal terpenting dalam mengembangkan dan menumbuhkan sebuah usaha.



**HM Idris Laena**

# Membangun Bisnis, Membangun Kepercayaan

**M**ajalah Wirausaha dan Keuangan mengunjungi Ir. HM Idris Laena, seorang pengusaha muda yang enerjik dan inovatif, di kantornya yang megah di Gedung Wisma Laena, Jl. KH Abdullah Syafei No7 Jakarta. Berikut perbincangan kami dengan pendiri grup perusahaan Laenaco yang membawahi 11 perusahaan ini.

*Anda memimpin 11 perusahaan, Anda cukup waktu untuk mengerjakan semua ini?*

Seperti yang Anda lihat, saya santai saja. Kan sudah ada yang mengelola sendiri-sendiri. Masing-masing perusahaan sudah memiliki direktur-direktur dan sudah ada tenaga profesional yang melakukan pekerjaan sesuai dengan bidang yang menjadi wewenangannya. Saya tinggal mengontrol dan mengawasi sistem saja. Dalam membangun bisnis saya juga membangun kepercayaan.



*Anda tiba-tiba mendirikan Holding Company, dengan 11 perusahaan. Bisa dijelaskan bagaimana Anda membangun semua ini.*

Kita bicara tentang suatu proses, apakah itu proses dalam dunia usaha, dunia kerja, atau dalam hal apapun. Prosesnya panjang, tetapi harus dilalui satu demi satu, tahap demi tahap. Semua itu terwujud melalui proses. Tidak ada ceritanya sebuah usaha langsung besar, ada tahapnya. Tetapi sebelum mendirikan usaha saya memang mempunyai visi. Dari visi itulah saya memiliki misi, dan untuk mewujudkannya ada strategi yang harus saya jalankan. Karena ada strategi, harus juga ada *action*.

Semua ini memang kami lakukan dalam proses yang panjang. Apakah kami puas dengan apa yang telah dicapai, belum. Karena visi itu memang sangat panjang. Tetapi yang harus dicatat bahwa untuk mewujudkannya itu semua, modal itu nomor kesekian. Modal adalah bagian terakhir untuk mencapai itu semua.

*Bisa dijelaskan lebih detail, apa makna modal menjadi nomor sekian, kenyataannya banyak orang yang mau mendirikan usaha sangat perlu modal*

Saya ingin mengatakan ada kalanya *skill*, uang, menjadi hal yang tidak penting dalam dunia usaha. Mungkin ini berbeda dengan pandangan umum. Saya melihat itu semua hanyalah sesuatu dalam proses. Yang lebih penting sebenarnya adalah bagaimana konsepnya. Saya mengatakan hal ini dengan contoh diri saya sendiri. Saya bergerak dalam bidang travel, sebelumnya saya tidak memahami dan tidak mengetahui bagaimana mengelola sebuah usaha travel. Saya juga tidak pernah memiliki pengalaman mengelola. Tetapi saya yakin dengan konsep yang jelas dalam berbisnis usaha yang saya jalankan akan berhasil. Karena untuk mengelola ini saya merekrut SDM yang paham dan mengetahui seluk beluk mengenai dunia ini. Mereka sangat profesional. Dan jika sebuah usaha dijalankan oleh orang-orang yang profesional dapat dipastikan akan menuai keberhasilan. Mereka kompeten kok.

*Anda memiliki resep bagaimana memulai usaha dan mengelolanya*

Saya melihat untuk mencapai sesuatu ada faktor-faktor penentu yang harus dipertimbangkan. Saya membuka usaha diberbagai bidang jasa, mulai dari travel, konstruksi, property, jasa agen tenaga kerja, dan lain sebagainya. Usaha-usaha tersebut menurut saya tidak membutuhkan dukungan dana yang kuat, dan juga tidak membutuhkan strategi khusus, tetapi kita ketahui bahwa peluang untuk tumbuh jenis usaha-usaha ini di Indonesia sangat besar.

*Artinya, Anda juga membaca peluang*

Ya. Di Indonesia sangat banyak peluang. Sangat besar. Ada 230 juta orang yang semuanya memerlukan jasa. Tinggal bagaimana kita bergerak menjalankan bisnis dari jasa yang diperlukan. Ketika banyak orang dari golongan masyarakat kelas bawah membutuhkan pekerjaan, saya mendirikan perusahaan jasa tenaga kerja untuk membantu mendapatkan pekerjaan di luar negeri. Mereka perlu jasa pihak lain untuk mendapatkan lapangan kerja yang dibutuhkan. Ketika banyak orang kaya yang mempunyai kemampuan untuk pergi berlibur atau umroh atau haji, saya mendirikan perusahaan travel. Jadi jasa itu sangat luas. Karena mulai dari lapisan terbawah dan teratas semua membutuhkan jasa. Demikian juga dengan usaha-usaha yang lain.

*Saat ini Anda mendirikan usaha, hingga 11 perusahaan, apakah hal ini sudah diintegrasikan sejak awal?*

Prosesnya sebenarnya mengalir begitu saja. Setelah memiliki satu usaha pasti akan beringsut pada kegiatan bisnis lain. Awalnya kita bergerak dalam bisnis ketegakerjaan, ketika hal ini sudah mapan, maka sebagai suatu bisnis pasti ada keterkaitan bisnis lain yang diperlukan, perlu tiket, maka kita mendirikan travel, ketika kita mendirikan travel, ini sangat terkait juga dengan umroh dan haji. Antara satu bisnis satu dengan yang lain memang saling berkaitan dan bersinergi.

*Tadi Anda bicara tentang sistem, sebenarnya konsep sistem menurut Anda bagaimana?*

Saya ingin mengedepankan suatu konsep sistem kehidupan. Dengan konsep ini saya menjalankan bisnis. Dalam mengelola bisnis, apalagi dalam bentuk *holding company*, sistem lebih dominan berperan. Karena mengelola bisnis ini sebenarnya kan kegiatan kolektif. Seorang direktur utama, seorang komisaris, ia yang harus memiliki peran seperti apa yang sudah tertuang dalam sistem. Semua perusahaan ini ditangani oleh masing-masing direktur dengan peran masing-masing sesuai sistem.

Saya lebih senang mendengar kalau kalau seorang direktur utama di perusahaan yang saya miliki ketika ditanya sedang dimana, ia bisa menjawab sedang golf dengan relasi atau klien. Ini menandakan bahwa sistem pekerjaan sudah berjalan dengan baik. Tetapi ini jangan disalah artikan. Saya pernah menelpon seorang manajer cabang di Cirebon, ketika saya tanya sedang dimana, ia menjawab sedang renang. Ketika saya cek kinerjanya, ternyata tidak mencapai target yang ditentukan perusahaan. Kalau begitu, ini *nggak* bener namanya.

Dengan cara dan sistem inilah saya memiliki banyak waktu untuk berkegiatan diberbagai bidang organisasi. Saya aktif sebagai Ketua Departemen Tenaga Kerja DPP Golkar, bendahara di Persatuan Golf Indonesia, menjadi salah satu Ketua Komisi Tinju Indonesia, dan beberapa bulan lalu dilantik menjadi Ketua Umum Angkatan Muda Majelis Dakwah Islam. Juga organisasi-organisasi yang lain. Saat ini mungkin saya termasuk orang yang banyak mengikuti banyak kegiatan. Kalau ditanya kenapa, saya tertarik berorganisasi sejak dulu, semenjak masih SMA sebagai pengurus OSIS, di mahasiswa sebagai pengurus Senat Mahasiswa, hingga terbawa menjadi pengusaha. Pertama, memang soal ketertarikan. Saya senang dan tertarik berorganisasi, bertemu banyak orang. Yang kedua, merupakan aktualisasi diri. Sebagai seorang pengusaha, saya juga harus berkiprah dalam komunitas-komunitas dan organisasi.

*Ada anggapan umum, jika seorang pengusaha bergerak di dua kaki, rasa profesionalitas sebagai pengusaha akan berkurang karena ada upaya saling memanfaatkan. Katakanlah KKN melalui organisasi-organisasi itu*

Aktif di organisasi dengan mengelola usaha itu adalah dua hal yang berbeda. Di organisasi massa atau politik sekalipun yang menyangkut masalah sosial, menyangkut masalah umum, seluruh keputusannya merupakan keputusan kolektif, seperti sidang pleno. Tetapi jika pada perusahaan semuanya harus dilakukan secara profesional oleh orang-orang yang profesional pula. Melalui konsep yang juga direncanakan. Pertanyaannya, apakah upakah keduanya bisa saling memanfaatkan. Untuk saling memanfaatkan saya kira tidak. Saya terjun di bidang organisasi massa, setelah jauh hari saya telah menjadi pengusaha. Malah saya terjun di politik waktu untuk mengelola bisnis saya makin berkurang. Tetapi kalau ada sinergi mungkin saja iya, karena dalam berorganisasi kadang kala kita bertemu dengan berbagai teman yang mempunyai bisnis yang dapat bersinergi dengan usaha yang saya lakukan.

*Berbicara tentang entrepreneurship, leadership, Apa pandangan Anda tentang hal ini.*

Saya pernah mengkaji sekilas, apakah betul bahwa dalam memasuki bisnis seseorang harus memiliki bakat khusus. Menurut saya



tidak. Siapa saja dapat melakukan selama seseorang itu mempunyai konsep. Saya katakan bahwa orang besar atau pemimpin besar bukan datang dari langit, tetapi ia menapaki karir dari anak tangga terbawah, merangkak naik tahap demi tahap. Yang membedakan pengusaha satu dengan lainnya berbeda adalah yang satu mempunyai konsep, yang satu tidak. Yang mempunyai konsep arahnya akan jelas.

Saya juga melihat banyak pengusaha yang mengelola usahanya seorang diri. Ia yang menandatangani cek, mengerjakan sendiri pekerjaannya, menagih pembayaran, dan lain sebagainya. Tentu hal ini tidak dapat berkembang lebih cepat karena akan banyak hal yang dikerjakan tidak optimal. Tetapi jika ia dapat memberikan pendelegasian wewenang dengan baik, membuat sistem yang bagus, maka ke depan pasti berkembang.

*Anda melihat peran pemerintah dalam mengembangkan usaha Anda*

Tentu. Peran pemerintah sebagai fasilitator, regulator, sangat diharapkan. Di Indonesia kelemahannya adalah pemerintah.



luar negeri saat mau melakukan investasi pasti akan melihat apakah dapat berbisnis secara mapan atau tidak. Berbisnis secara mapan tersebut banyak faktor, mulai dari hukum, keamanan, dan kebijakan-kebijakan lainnya yang terkait. Kalau hal tersebut tidak terpenuhi bagaimana dapat berkembang, bagaimana mereka dapat memprediksikan balik modal, dan mengimplementasikan konsep-konsepnya. Jangan sampai seseorang sudah berinvestasi tetapi kemudian regulasinya berubah. Misalnya bikin hotel, kita KSO dengan pemerintah daerah, kita bekerjasama, tetapi baru sepuluh tahun sudah ada aturan lain, dan macem-macem, sudah diganggu, maka bagaimana dengan investasi yang ditanam. Konsep ini yang harus dimiliki oleh pemerintah.

*Kembali kepada pernyataan Anda di awal wawancara, bahwa dalam membangun bisnis juga harus membangun kepercayaan. Maksudnya apa?*

Seorang pebisnis harus membangun kepercayaan. Dia harus membangun *trust* dari bawah. Semua sub sistem dari usaha juga harus dibangun dari *trust*, dari kepercayaan. Kepercayaan dari kelompok terkecil, hingga kelompok terbesar. Kepercayaan inilah modal utama bagi pebisnis untuk menjalankan usahanya. Kalau ada yang tidak dapat dipercaya, maka mereka harus keluar dari lingkungan bisnis yang saling mempercayai.

Karena kepercayaan itulah saya didatangi oleh sebuah bank. Mereka menawarkan modal kepada saya. Oke, saya mengambil dana dari bank. Tetapi ini kan perlu kolateral, perlu jaminan, tetapi dengan modal ini kita menjadi lebih besar. Ketika suntikan dari bank lebih dari cukup, sementara kolateral kita tidak punya, kita bisa kan melakukan *listing* ke pasar modal. Kita mencari dana dari masyarakat untuk melepas saham sekian persen. Artinya apa. Saya ingin katakan bahwa *trust* harus bisa dibangun. *trust* harus dapat tercipta dengan sistem. Dengan *trust* pulalah pengusaha mengembangkan bisnisnya. Modal itu nomor ke seratus.

*Ini persoalan klasik. Soal sikap yang sering muncul. Tentang sikap wirausaha sebagian masyarakat yang masih lemah. Apa yang Anda lakukan saat pertama kali terjun di dunia wirausaha*

Pendidikan itu hanya sarana, bukan tujuan. Dengan menjadikan pendidikan sebagai sarana, seseorang akan berupaya mencapai pengetahuan secara maksimal untuk mencapai kesuksesan.

Saya memiliki bisnis. Dan ketika memasuki dunia bisnis suka atau tidak suka saya harus belajar banyak lagi. Karena dengan cara inilah pintu untuk menjadi profesional. Beberapa kali saya *interview* seseorang yang ingin bekerja di perusahaan saya. Saya tanyakan kepada mereka, apa yang dapat Anda lakukan di perusahaan ini. Mereka mengatakan, apa saja bisa. Bagi saya, jawaban itu sungguh tidak menarik. Mencerminkan sikap yang tidak memiliki pendalaman terhadap profesionalitas yang dimiliki.

Pendidikan juga bukan jaminan orang menjadi sukses. Kenapa hal ini saya katakan, karena dalam dunia bisnis *background* pendidikan yang kita miliki hanya menjadi bagian kecil dari pekerjaan yang kita lakukan. Saya kira pendidikan formal yang kita dapatkan hanya 5% dari pengetahuan yang diperlukan. Lainnya adalah *learning by doing*. Seseorang tidak akan memahami dan mengerti pekerjaan yang dilakukan sebelum ia benar-benar terjun di dunia itu. Karena itu belajar bagi seorang pebisnis adalah sebuah keniscayaan, sebuah hal yang harus terjadi. ■

*Naskah: esuhsdiyanto p Foto-foto: Dedy*

sebagai regulator konsepnya tidak jelas. Seharusnya pemerintah memiliki *blue print*, harus ada tujuan dan rencana-rencana yang dapat diimplementasikan dan dimonitor *actions*nya. Sama saja dengan mendirikan perusahaan. Ketika kita mendirikan perusahaan harus ada tujuannya. Pemerintah juga demikian, membuat konsep membuat rencana-rencana, dan apa regulasinya. Sehingga regulasi yang dilahirkan dengan adanya konsep tersebut melahirkan regulasi yang mantap. Tidak seperti sekarang, kadang-kadang berubah-ubah menterinya berubah regulasinya, berubah kebijakannya. Karena regulasi yang dilahirkan adalah regulasi yang bukan berasal dari konsep yang baku, maka kebijakannya juga salah dan tidak tepat.

Saya pernah menyampaikan sebuah *blue print* penempatan tenaga kerja Indonesia, itu berdasarkan pengalaman-pengalaman saya. Saya katakan kalau pemerintah mempunyai cetak biru kebijakan, maka semua kegiatan yang terkait akan mengacu kepada cetak biru itu semua. Nggak seperti sekarang, dapat bisikan kiri kanan, lantas kebijakannya juga berubah. Mengapa demikian. Karena bagi pengusaha, kondisi mapan itu sangat perlu. Seorang investor dari