Mengapa Saya Sulit Berkomunikasi?

Jakoep Ezra, MBA. CBA
Character Specialist
Hotmail: powercharacter@asia.com

BARU-BARU ini saya menyempatkan diri melihat kembali film mengenai kisah Helen Keller. Ia seorang wanita Amerika luar biasa yang lahir di pertengahan abad ke-19. Film itu menceritakan tentang masa kecil Helen yang kelabu, tetapi juga merupakan awal dari kebangkitannya.

Dia menderita sakit sejak bayi yang membuatnya bisu, tuli, dan juga buta. Dunia di sekelilingnya adalah kegelapan semata-mata dan kesunyian yang begitu memilukan hati. Di usianya yang ketujuh, ia tumbuh menjadi seorang gadis kecil yang sering berubah kalap dan menjadi beringas. Ia ditakuti dan dijauhi teman-teman sebayanya. Sehingga orang tuanya ingin memasukkannya ke sebuah rumah sakit jiwa.

Lalu Ann Sulivan datang. Dialah yang kemudian menjadi guru seumur hidup bagi Helen. Ada apa dengan Helen? Mengapa ia menjadi kalap? Kuncinya adalah komunikasi. Helen ingin berkomunikasi, tapi ia tidak bisa. Melalui proses panjang dan kesabaran luar biasa, Ann mengajari Helen makna dan kosakata melalui abjad bahasa simbol di telapak tangan. Helen kemudian menjadi pengacara wanita kelas dunia.

Ia dianugerahi penghargaan dari Presiden Amerika Serikat. Lalu apa hikmah yang bisa kita terima dari kisah nyata ini? Komunikasi adalah suatu kebutuhan. Kita bersosialisasi, berhubungan, berkembang, dan belajar melalui komunikasi. Tapi mengapa kita sulit berkomunikasi?

MENEMUKAN PENYEBABNYA:

1. Saya termasuk orang yang pendiam.
   Tidak bisa disangkal, ada orang yang suka berbicara. Di mana saja ia, suasana pasti berubah menjadi ramai. Ia bisa menyapa semua orang dengan ramah. Ia bahkan bisa *ngobrol*/dengan antusias, meskipun dengan orang yang belum begitu dikenalnya. Ada juga yang sangat fasih berbicara di depan publik. Ia tidak merasa gugup, tetapi bisa sangat menikmati setiap tuturan kata-kata yang diucapkannya. Contohnya ialah para presenter, *entertainer*, dan *public speaker*. Namun jika kita tidak seperti itu, mungkin kita tergolong tipe orang yang pendiam. Karena enggan atau sungkan berbicara, kita sering kali merasa sulit berkomunikasi.
2. Saya sulit mengutarakan pendapat.
   Coba perhatikan acara-acara pertemuan atau rapat. Ternyata tidak banyak orang yang vokal berbicara. Konon komposisi kelahiran menurut penelitian hanya 3% saja. Sedangkan 17% tergolong tipe penggembira. Yang lain lebih suka diam dan mengikut saja. Dalam hati saya bersyukur juga. Bayangkan andai Tuhan menciptakan lebih banyak pemimpin daripada pengikut. Setiap saat bisa perang dunia. Namun di sisi lain, kita perlu komunikasi. Dalam pekerjaan dan kehidupan, kita semua dituntut untuk bisa mengemukakan sikap dan pendapat. Jika tidak terlatih untuk berpikir apa inti suatu permasalahan dan bagaimana menyampaikannya, kita sulit berkomunikasi.
3. Saya tidak mudah memahami maksud orang lain.
   Berita-berita selebritas selalu ramai mengisi acara *infotainment*. Selain kisah bahagia, juga berbagai peristiwa menyedihkan.
   Tahun lalu diisi dengan berita perceraian para artis. Awal tahun ini, banyak diungkap mengenai pertengkaran anak dan orang tua. Jika bisa disimpulkan, kira-kira apakah penyebab utama dari semua ini? Tepat, komunikasi yang buruk. Gaya komunikasi wanita berbeda dengan pria. Itu sebabnya, dalam banyak konseling pernikahan kita sering mendengar komentar seperti ini. "Saya benar-benar tidak mengerti apa sih maunya...." Demikian pula bisa timbul salah paham antara orang tua dan anak karena perbedaan generasi memengaruhi gaya komunikasi mereka. Perbedaan budaya, latar belakang, pendidikan dan lain lainnya sering kali membuat kita sulit memahami maksud orang lain.

MENEMUKAN SOLUSINYA:

1. Memahami tujuan komunikasi. Berkomunikasi bukan sekadar berbicara secara verbal seperti halnya Helen Keller yang bisu, tuli, dan buta. Dalam keterbatasan yang dimiliki, ia akhirnya menemukan cara yang tepat untuk berkomunikasi. Tidak ada yang bisa membatasi kesanggupan kita berkomunikasi. Tujuan komunikasi ialah bagaimana agar orang dapat memahami maksud pesan kita, sebaliknya kita pun mampu menangkap pesan orang lain. Selain komunikasi verbal, juga ada komunikasi nonverbal. Misalnya dari mimik wajah dan gerak-gerik tubuh kita. Jika memahami tujuan ini, maka si pendiam tidak perlu berusaha menjadi orang yang suka *ngobrol*/. Bisa jadi aneh dia. Setidaknya untuk kepentingan pekerjaan, hubungan sosial dan tata krama, janganlah kita bungkam seribu bahasa. Mari berkomunikasi, karena komunikasi adalah tanda kehidupan.
2. Melatih berpikir konsep dan analitis.
   Sastra merupakan dunia yang luas dengan kedalaman tak terbatas. Kita perlu memahami bahasa sebagai pengantar komunikasi yang paling umum dan lazim. Agar dapat berkomunikasi efektif, sebaiknya kita berlatih untuk berpikir konsep dan meningkatkan kemampuan analisis. Memahami maksud inti suatu kalimat dan apa yang menjadi pengembangannya. Sehingga kita tidak sekadar mengeluarkan bunyi kata-kata. Tetapi bisa mengutarakan pesan dan diterima dengan tepat dan benar oleh lawan bicara kita.
3. Menemukan seni mendengarkan.
   Dalam kaligrafi Tiongkok, kata komunikasi diartikan sebagai seni mendengar. Ada unsur kata telinga untuk mendengar, mata untuk melihat, hati yang memedulikan. Itu semua merupakan kesatuan yang sempurna dan tak terpisahkan. Orang yang mampu mendengar dengan baik akan jadi seperti raja yang mengendalikan situasi.
   Kita belajar ketika mendengar. Kita lebih disukai dan menjadi lebih bijaksana bukan ketika berbicara, tapi ketika kita mendengarkan. Inti komunikasi sebenarnya bukanlah seberapa fasih kita berbicara, namun seberapa jauh kita dapat mendengarkan dan menyimak pesan komunikasi orang lain.

RENUNGAN

Komunikasi adalah suatu seni mendengarkan, ia merupakan jembatan pengertian dan pemahaman makna yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan itu sendiri.

MENCARI PELUANG

Banyak Pilihan, tidak Harus di Jakarta

UNTUK mendapatkan penghasilan, tidak selalu harus bekerja di sektor formal, seperti menjadi karyawan swasta atau pegawai negeri. Kita pun bisa bekerja sebagai *freelancer* sesuai hobi dan bakat kita yang ternyata bisa mendatangkan penghasilan lebih besar daripada gaji seorang pegawai negeri. Mencari peluang dan pekerjaan juga tidak harus ke Jakarta. Jika bisa pulang kampung, mengapa tidak?

Belakangan ini dunia hiburan (penyelenggaraan acara) banyak dilirik orang guna dijadikan lahan baru untuk menambah penghasilan, bahkan dijadikan sebagai pekerjaan tetap. Maka jangan heran jika perusahaan *event organizer* (EO) kini banyak bermunculan.

Diakui atau tidak, banyak orang—juga perusahaan—yang memerlukan jasa EO untuk membuat sebuah *event* menjadi lebih terorganisasi. Beragam acara, se-perti pentas seni sekolah, ulang tahun, *wedding party*, seminar, *outbound training*, promo peru-sahaan, *launching* produk, hingga penyelenggaraan acara olahraga dan konser musik internasional sekarang ini jadi lahan subur buat para EO. Pasalnya, dari acara-acara seperti itulah, mereka bisa mendulang rupiah, baik dari yang punya 'gawe' maupun sponsor.

Banyak anak muda yang sekarang menggeluti dunia ini, terutama bisnis, karena mereka memang identik dengan dunia yang ser-ba-*fun* (menyenangkan). Anak-anak muda yang berkecimpung di dunia EO ber-peluang meraih sukses jika mereka kreatif dan peka melihat situasi.

Ada EO yang bekerja berdasarkan permintaan klien. Tapi ada juga yang bekerja karena inisiatif atau kreativitas sendiri. Mereka yang bekerja berdasarkan permintaan klien memiliki risiko lebih rendah daripada bekerja sendiri. Pasalnya, EO yang bekerja sendiri harus mempunyai konsep dan dana yang cukup. Oleh sebab itu, jika *event* yang diselenggarakan tidak mendatangkan uang, kerugian harus ditanggung sendiri.

Tambah uang saku

Sejumlah anak muda yang sudah merasakan nikmatnya berusaha di bidang EO, satu di antaranya adalah Fikar Kusuma. Bersama kawan-kawannya, dia kerap menggelar *event* di sejumlah tempat di Jakarta.

Fikar dan kawan-kawannya mengaku, mereka mencoba mencari kesibukan sebagai EO hanya untuk menambah uang saku. Dia dan teman-temannya di Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia mendirikan EO dua tahun yang lalu.

■ MOLLER

Pada waktu itu EO yang didirikannya hanya beranggotakan dirinya dan Dira. Tetapi sekarang, EO yang bernama Seven Twenty Four itu sudah beranggotakan sembilan orang.

Seven Twenty Four kini lebih banyak bergerak dalam *event* musik dengan titik berat DJ (*disc jockey*) dan bekerja sama dengan klub-klub yang ada. Biasanya mereka yang mengusulkan untuk membuat satu *event*, kemudian klub menyediakan tempat dan peralatan.

Untuk kebutuhan dana, EO yang dipimpinnya lebih banyak mengandalkan sponsor. Tapi adakalanya menggunakan uang atau kas pribadi sebagai tambahan.

Agar *event* yang diselenggarakan mendatangkan untung, menurut Fikar, kemasan acara harus dibuat menarik dan berbeda dari biasanya, di samping terus melakukan publikasi. Publikasi bisa dilakukan melalui radio, internet, majalah, poster, selebaran, atau SMS.

Publikasi penting dilakukan, kata Fikar, agar banyak pengunjung yang datang pada acara yang digelar. Banyaknya pe-ngunjung tentu akan menambah pemasukan bagi EO-nya.

Berapa keuntungan yang diperoleh EO? "Kami biasanya melakukan pembagian keun-tungan 20-25% dengan klub," kata Fikar. Nah, kalau setiap menggelar acara, panitia bisa dapat untung kalahkan lah Rp100 juta, hitung saja berapa yang bakal didapat Fikar dan kawan-kawan.

Yang pasti, berdasarkan pengakuan mereka yang terjun ke dunia ini, bekerja sebagai EO lebih mengasyikkan daripada bekerja sebagai orang kantoran seperti halnya pegawai negeri.

Pulang kampung

Sekarang ini masih ada anggapan bahwa Jakarta adalah segala-galanya, termasuk berbagai kesempatan berusaha dan bekerja yang diberikan. Padahal kenyataannya tidaklah demikian. Buktinya banyak orang pintar lulusan perguruan tinggi yang sampai sekarang menganggur.

Tidak ada salahnya Anda menjadikan Jakarta sebagai awal untuk mengembangkan kreativitas, dan setelah sukses, Anda pulang ke kampung halaman seperti yang dilakukan Fudji Wong. Bertahun-tahun pria yang tidak lulus kuliah ini malang-melintang di Jakarta. Tapi sekarang, Fudji bisa bangga, karena dia bisa mengendalikan berbagai usaha yang dijalankan dari Purwokerto, kota tempat dia dilahirkan.

Dia kini berusaha di bidang air minum sehat dengan merek FujiRO, nama yang pasti dicomot dari namanya sendiri. Baginya, melakukan dan mencari peluang usaha ada di mana-mana tanpa mengenal tempat, apalagi sekarang ini seiring dengan kemajuan teknologi informasi, kita bisa membuat usaha lewat internet.

Selain mengelola usaha FujiRO, dosen Universitas Sudirman Purwokerto ini juga mengelola situs *Fishingindonesia.com*, sebuah situs bagi para pecinta memancing.

Dari situs yang disebutnya sebagai 'cu-kup top' di Jakarta itu, dia juga mendapatkan uang.

Persoalannya, bagaimana memulai berusaha? Mengutip motivator Dung Desem Waringin, Fudji mengatakan, kita harus belajar dari yang terbaik. Menurut dia, tidak ada satu pun manusia yang dilahirkan untuk menjadi ini dan itu. Semua yang diperoleh manusia berkat dari belajar, dan kerja keras.

Fudji mengatakan, rezeki memang di tangan Tuhan. "Tapi kita tidak tahu kapan datangnya, oleh karena itu kita mesti belajar, belajar, dan belajar?"

Meninda klanjuti apa yang sudah dilakukannya di Jakarta, Fudji berniat akan mendirikan Marketing University, "untuk mencetak penjual sejati seperti saya?"

Menjadi penjual sejati? Ya, konsepnya adalah siswa dididik secara teori dan praktik agar menjadi seorang penjual yang sukses.

"Bukankah kata orang, pengusaha yang sukses berawal dari penjual yang sukses?"

Sekali lagi, untuk menjadi orang sukses tidak harus menjadi pekerja atau orang gajian; tidak pula harus putar-putar di Jakarta 'menjual diri' dengan mengirim surat lamaran ke banyak perusahaan.

Sukses itu sumbernya ada di dalam diri sen-diri. Yang penting kita kreatif dan jangan pernah mengatakan 'tidak bisa' sebelum mencoba.**(*/S-1)**

I N S P I R A S I

FUDJI WONG

Pulang Kampung setelah Merintis Bisnis di Jakarta

SUKSES berusaha dan mengisi peluang kerja di Jakarta, Fudji Wong memutuskan pulang kampung dan memajukan tempat kelahirannya. Mengendalikan berbagai bisnis dari Purwokerto, Jawa Tengah, lelaki itu mendulang sukses, satu di antaranya menjual alat penyaring air FujiRO.

Laki-laki yang namanya mirip nama orang Jepang itu dilahirkan di Purwokerto 13 Desember 1968. Setelah lulus dari SMA Bruderan Purwokerto pada 1987, dia melanjutkan sekolah di Akademi Manajemen Ilmu Komputer (AMIK) Bina Nusantara Jakarta.

Tidak menyelesaikan kuliah di akademi itu bukan berarti lantas tidak ada harapan. Dengan semangat dan kemauan yang keras, Fudji bekerja apa saja yang memang bisa dikerjakan dan menghasilkan uang.

Sebelum menjadi orang sukses seperti sekarang—menurut Fudji ukuran sukses sangat relatif—, suami Jeany dan bapak dua anak ini pernah bekerja di Kim Thong (almarhum), perancang busana pengantin. Pernah pula jadi orang gajian pada Jonny Danuarta Salon (ayah Roger Danuarta, artis sinetron). Di sini, Fudji sebagai *public relation*, *marketing* dan *organizer* para pengantin, mulai dari *ngurus* undangan, bunga, dekorasi, mobil pengantin, foto, sampai *make up* pengantin.

"Bahkan saya akhirnya bisa gunting rambut dan merias wajah karena kebiasaan. Semua ada fotonya lo Mas. Wah lucu banget. Saya malah hampir jadi banci lo?" katanya kepada *Media* di Purwokerto kemarin.

Bukan cuma itu, Fudji juga pernah bekerja di salah satu klub malam sebagai *waiter* dan asisten bar tender yang tugas utamanya menuangkan minuman untuk para tamu.

Lewat proses

Siapa pun mereka, sukses tidak pernah diraih secara instan, tapi melalui proses panjang. Begitu lulus SMA, bermodalkan beberapa buku, pakaian, dan uang Rp90.000, Fudji ke Jakarta. Dia lantas mengontrak sebuah kamar kumuh Rp22.500 per bulan di Jl Latumeten II, Jakarta Barat.

Dalam rangka pengiritan, dia makan seadanya. "Saya setiap hari makan di warteg dengan cukup mengeluarkan Rp300-Rp350 sekali makan (nasi, sayur, dan perkedel)," ujarnya. Menurut dia, makan daging dan buah hanya pada hari Minggu di Restoran Angke atau di Ekaria, Jl Jembatan Lima. "Itu pun nebeng makan dengan para undangan pernikahan orang lain yang saya tidak kenal."

Fudji terkadang makan malam di Rumah Duka Jelambar. Makan di Texas Fried Chicken di Tomang Tol, "Hanya kalau ada teman yang kebetulan ulang tahun," katanya.

Saat kuliah, dia mengaku sering utang Rp5.000-Rp10.000 ke teman-teman kuliah hanya untuk menyambung hidup. "Utang itu saya bayar dengan menjual barang dagangan teman seperti disket, kaus/*t-shirt*, bolpoin, dan aneka barang lainnya. Pekerjaan itu saya lakukan setiap hari, *door to door*," kenang Fudji. Orang tua Fudji memang tidak mampu.

Fudji Wong ■ DOK. PRIBADI

Fudji baru sedikit bisa menikmati hidup setelah tinggal di Kelapa Gading Permai dan mendalami usaha air minum, dan melihat pangsa pasar air minum di Indonesia sangat besar. "Dari situlah saya berencana membuat pabrik air minum," katanya.

Menurut dia, pabrik air minum membutuhkan tempat dan air baku yang baik bila ingin hasil yang bagus. Setelah berkeliling ke beberapa kota di Indonesia, baik di Sumatra, Jawa, Kalimantan maupun Sulawesi, "Saya menjumpai ada beberapa daerah yang sangat potensial (dari segi tempat, air baku dan marketnya)," ungkap Fudji.

Belajar jual air

Setelah itu, pria ini memutuskan pindah ke Purwokerto untuk belajar jual air minum dengan izin usaha air minum isi ulang.

Pada saat itu dia membuka delapan depot dalam waktu tiga bulan, dan diluncurkan bertepatan dengan peringatan Cap Go Meh (15 hari setelah Imlek).

Lo mengapa Purwokerto? Menurut Fudji, sumber air di Purwokerto baik sekali, karena berada di kaki gunung. Lebih dari itu, "Purwokerto adalah kota kelahiran saya sendiri, dan saya lebih familier dengan daerah, baik adat, tradisi, hingga makanannya," ujarnya.

"Dengan bangga saya bilang kepada para lurah di daerah saya (18 lurah di Kecamatan Sokaraja), bapak-bapak, ibu-ibu sekalian, saya adalah putra daerah yang sejak 1987 ke Jakarta cari ilmu, dan sekarang sudah agak pintar, dan saya akan membangun desa saya! Saya mohon doa restu dan mohon dibantu," katanya.

Produk air minumannya pun diberi merek FujiRO. Saat merintis usaha ini, menurut Fudji, modalnya relatif kecil, karena dia belum punya pengalaman di bidang air *reverse osmosis* berikut mesin/filter yang canggih.

Berawal dari jualan mesin rumah tangga yang pada saat itu dijual Rp4.000.000/unit, Fudji mendapat untung 10%. Waktu itu konsep bisnis Fudji adalah menjual alat itu di daerah, bukan di kota besar. Alasannya produk serupa sudah dipasarkan melalui sistem *multi level marketing* (MLM) seharga Rp6.000.000.

Fudji menjelaskan, sejak pertama menjual dua unit mesin FujiRO yang memakan waktu dua minggu, "Saya sudah langsung patenkan." Semangat Fudji dalam memasarkan produknya memang luar biasa. Dengan istri, Fudji sudah bersepakat bahwa dia akan meninggalkan anak istri selama 27-29 hari dalam sebulan untuk berkeliling kota dan keliling pulau menjual FujiRO sambil belajar tentang banyak hal. Itu berarti dalam sebulan, dia cuma 2-3 hari saja di rumah.

Alhasil, dalam bulan ketiga dia berhasil menjual FujiRO 40 unit dan terus bertambah dan bertambah hingga 70 unit dalam sebulan. "Tidak sampai dua tahun, karena prestasi yang telah saya capai maka dalam 18 bulan saya sudah tidak melakukan perjalanan itu lagi," tambah dosen Universitas Jenderal Sudirman ini.

Fudji tipe seorang wirausaha yang energik. Setiap ada peluang yang bisa dikerjakan diambil. Pengelola situs *Fishingindonesia.com* ini berencana membuka usaha-usaha baru. Usaha-usaha lain yang telah dirintisnya bahkan diestafetkan pula ke teman-temannya atau seseorang yang baru dikenalnya.

Semua itu dilakukan Fudji, karena dia ingin berbagi kepada orang lain. "Saya ingin menjadi pohon yang berbuah," katanya. **(Gty/S-2)**

K A N D I D A T

KAMI membuka ruang/kolom Kandidat guna memberikan kesempatan kepada para lulusan perguruan tinggi dan para profesional untuk mempromosikan diri. Untuk keterangan lebih lanjut, Anda bisa menghubungi *customer service* (021) 5821303 atau (021) 7062260.

KODE	POSISI
ADJEKA3	Business Development-Marketing

Pria, 39, S1 Engineering, universitas swasta nasional; 6 tahun pengalaman kerja di bidang construction and civil works, general trade, agricultural and interior design. Keahlian: Project Estimation/Budgeting and Scheduling, Site Survey/Feasibility Study, Environmental Study, Project Analysis/Calculation, Project Development, Marketing & Sales Plan, Bid Package and Proposal; good command of most computer literatures utilized in the Construction/ Engineering. Familiar with the standard codes/references applied in the Oil & Gas Industry. Sekarang masih bekerja di Jakarta.

ALWNBL3	Accounting &Finance Officer

Pria, S1 Akutansi, universitas swasta nasional; 8 tahun pengalaman kerja di bidang keuangan. Keahlian: account payable accountant, general ledger accountant, profit plan, budget and expense analysis, improvement of standard operational and procedures, supervising, maintaining relationship, computer ability: Microsoft Office and JDE Edwards accounting system under AS400, Hyperion Reporting System.

BUFEHU3	Technical Support Engineer

Pria, 34, S1 teknik elektro, universitas swasta nasional; 10 tahun pengalaman kerja di bidang engineering. Keahlian: interpersonal and communication skills, strong analytical skills, computer hardware: assembling, troubleshooting, networking, multimedia installation, dial up & ADSL modem installation. Software: Windows, Ms. Office, Linux Base, Protell, Matlab, Pascal, AutoCad, Corel Draw, Visio, Adobe Photoshop, Wingate, Internet Connection Sharing, Application, Electronic Application Tools. Sekarang masih bekerja di Jakarta.

KEARIS3	Area Sales Manager

Pria, 32, S1 komputer, universitas negeri nasional; 12 tahun pengalaman kerja di bidang IT dan sebagai account manager. Keahlian: network & internet working skill, IT operational management skill, document & knowledge management skill, sales & marketing management skill, installation, administration and maintenance of: Cisco Catalyst Switch 6500 series, Cisco Catalyst Switch 3500 series, Cisco Catalyst Switch 2400 Series, Cisco Router 7200 series, Cisco Router 4000 series, Siemens PABX Systems, Structured Network and Telecommunication Cabling System, Hewllet Packard Server ML/DL series, Windows 2000 Server, Windows Desktop Series (9x, XP, NT and 2000). Saat ini bekerja di Balikpapan.

■ *Sumber: Alamcvpro*