

duduknya mayoritas Muslim. Menurut Euro Monitor, Wardah merupakan *emerging brand* nomor enam di tingkat dunia. Peluang ini tentunya tidak akan kami sia-siakan, justru memotivasi saya untuk mengembangkan perusahaan agar produk Wardah juga bisa dinikmati *customer* di luar negeri.

### Jadi panutan

Kesuksesan Wardah di industri kosmetik tanah air bukanlah hasil jerih payah saya sendiri. Di perusahaan, saya menyebut karyawan sebagai Paragonian. Merekalah yang punya peran penting dalam mengembangkan perusahaan.

Seiring meningkatnya pertumbuhan bisnis, kebutuhan akan karyawan di perusahaan pun bertambah. Saat ini, karyawan PTI sudah sekitar 7.000 orang. Kebanyakan bertugas di pabrik serta sebagai tenaga pemasar. Menurut saya, jumlah ini masih efisien lantaran sejak 2004, bisnis perusahaan meningkat hingga 300 kali. Sementara, jumlah karyawan hanya naik 32 kali, dari 200 orang pada 2004 menjadi 7.000 saat ini.

Kebanyakan karyawan berusia muda alias di bawah 30 tahun. Untuk menumbuhkan loyalitas, beberapa upaya saya lakukan, misal dengan pemberian fasilitas, seperti mes untuk tempat tinggal. Saya juga adakan pertemuan formal dan informal agar karyawan memahami visi dan misi perusahaan. Melalui kebersamaan, Paragonian pun merasa nyaman bekerja di perusahaan ini.

Yang terpenting, saya sebagai pemimpin harus terus jadi panutan untuk karyawan. Mereka harus bisa melihat bahwa apa yang saya tuturkan sejalan dengan apa yang saya lakukan dalam kehidupan sehari-hari. Tujuannya agar mereka juga mencontoh hal tersebut.

Tiga hal yang saya tuntut dari karyawan ialah mereka harus

punya nilai-nilai baik, yakni jujur, integritas, dan kesederhanaan. Misalnya, karyawan tidak boleh menerima sogokan berupa hadiah dari pihak luar. Ini penting untuk menjaga integritas mereka. Selain itu, saya juga mendorong agar karyawan mewujudkan kesederhanaan agar perusahaan bisa efisien. Ini dimulai dari para direksi. Bisa dilihat, di kantor, tidak ada direksi yang menggunakan mobil mewah. Dari situ, karyawan bisa menilai dan mencontoh.

Sekarang, saya lebih banyak berkecimpung di bagian riset dan pengembangan produk. Setiap hari saya memantau proses pengembangan produk. Walaupun divisi ini sudah diisi oleh orang-orang yang andal, saya kerap dimintai masukan ketika mereka menemukan kendala. Saya juga bertugas untuk menjalin relasi bisnis, terutama dengan tenaga kecantikan yang ada di gerai Wardah di seluruh Indonesia. Saban bulan, saya menyambangi setidaknya dua lokasi penjualan produk Wardah.

Di situ, saya berbagi pengalaman serta memotivasi tenaga kecantikan. Jadi, saya tak melulu berbicara soal produk Wardah. Saya juga sering berbagi mengenai pengalaman hidup. Pasalnya, tenaga kecantikan di lapangan dibatasi oleh usia dalam bekerja. Ini permintaan dari *customer*. Mereka lebih tertarik dengan tenaga kecantikan yang berusia muda. Dus, saya memotivasi para tenaga kecantikan untuk memikirkan karier mereka setelah tak lagi menawarkan produk kosmetik, misal saya mendorong mereka untuk melihat peluang sebagai wirausahawan.

Dalam acara *gathering* dengan pelanggan besar, saya juga selalu ikut. Melalui mereka, saya sering mendengar saran dan kritik terhadap produk Wardah. Selanjutnya, saya meneruskan saran dan kritik tersebut pada karyawan yang berwenang di bidangnya. □

## Keterlibatan Sukarela Generasi Kedua

**Tadinya** tak pernah ada niatan Nurhayati Subakat untuk melibatkan anak-anaknya dalam suksesi perusahaan. Menurut CEO PT Paragon Technology Innovation ini, sejarah sebagai perusahaan keluarga mengalir begitu saja. Ia tak merasa mempersiapkan putra-putri, bahkan menantunya untuk meneruskan tongkat estafet kepemimpinan.

Keikutsertaan keluarganya di jajaran direksi perusahaan merupakan inisiatif ketiga anaknya serta menantunya. Namun, ia sangat bersyukur lantaran inisiatif itu membawa berkah bagi perusahaan. "Ide segar dari anak-anak yang membuat perusahaan ini maju," ujar alumnus Fakultas Farmasi Institut Teknologi Bandung tersebut.

Saban minggu, keluarganya yang merangkap sebagai direksi di PTI berkumpul untuk rapat perusahaan. Memang kadang ada pendapat, tapi keputusan akhirnya selalu didiskusikan secara kekeluargaan. "Saya bukan tipe otoriter yang mewajibkan semua keputusan harus dari saya. Selama ini, kami pun tak pernah sampai voting untuk ambil keputusan," kata Nurhayati.

Ia menambahkan, masih terlalu dini untuk menentukan apakah generasi ketiga juga akan turun tangan dalam kepemimpinan perusahaan. "Cucu saya yang paling besar masih SMA. Jadi saya belum tahu untuk kelangsungan bisnis ini di tangan mereka atau tidak," ucapnya.

Waktu luang perempuan kelahiran Padang Panjang, Sumatera Barat ini kerap dihabiskan bersama keluarga, terutama dengan tujuh orang cucunya. Untuk menjaga kebugaran, setiap pagi, Nurhayati meluangkan waktu untuk berlari di atas *treadmill* selama 30 menit. "Dulu saya sering lari pagi, tapi untuk efektivitas waktu, saya pilih lari dengan *treadmill*. Selain itu, kalori yang terbuang jadi lebih terukur," kata dia.

Diluar pekerjaan, sebagai Ketua Umum Persatuan Perusahaan Kosmetika Indonesia (Perkosmi), Nurhayati aktif memberikan masukan bagi pemerintah terkait industri kosmetik. □

### Refleksi

# Perspektif dan Tujuan Hidup

**P**ernahkah Anda tiba-tiba terbangun dan tersentak bahwa kini Anda telah berusia 35 tahun? 40 tahun? 50 tahun? Ke mana saja waktu berlalu? Apa prestasi hidup Anda? Apa yang telah Anda lakukan bagi mereka yang Anda sayangi? Bagi lingkungan dan orang banyak? Apa saja tujuan-tujuan atau *goal* yang telah raih?

*What have I done so far?*

Ini pertanyaan reflektif yang normal. Setiap orang pernah mengalaminya, terutama ketika hidup tidak terlalu menggairahkan. Ketika terasa monoton. Ketika hasil cek mata menunjukkan Anda perlu kacamata plus. Atau, bahkan ketika ada beberapa masalah yang tidak juga kunjung terselesaikan.

Namun, Anda tetap merasa bersyukur. Punya kesehatan yang baik. Rutinitas sehari-hari berjalan lancar. Tempat tinggal layak dan akun bank yang memadai, walaupun *cash flow* tidak selalu penuh.

Ah, mengapa masih terasa ada yang kurang lengkap?

*Pertama*, tingkat kepuasan diri atau *complacency*. Apakah Anda termasuk kategori ambisius? Punya motivasi diri? Fokus akan tujuan-tujuan hidup walaupun hidup tidak selalu mulus dan bebas hambatan? Ataukah sebaliknya, tidak mempunyai tujuan hidup yang pasti, namun penuh mimpi yang tidak juga kunjung terealisasi.

Kenali tingkat kepuasan diri Anda. Dalamkah? Jika Anda merasa telah berusaha keras, analisis agregatnya. Apakah tujuan harian selalu dicapai? Jika tidak, mengapa? Mungkin ada masalah internal di dalam diri Anda, sehingga perlu proses-proses *reframing* dan mengganti *learning style* yang kurang sesuai.

*Kedua*, perspektif. Sesungguhnya, seperti Anda hidup yang tuju? Dan perspektif apa yang Anda pakai? Satu perspektif umum yang sering dipakai adalah: pelaku versus penderita. Sebagai "pelaku", Anda mempunyai perspektif sebagai individu aktif yang punya peran besar dalam menentukan arah hidup. Sebagai "penderita", Anda hanya menerima saja direksi hidup sebagaimana ditentukan oleh orang lain, seperti orangtua atau atasan.

Apakah perspektif hidup Anda? Jadilah seorang pelaku. Artinya, setiap pilihan hidup, sekecil apa pun, adalah pilihan Anda. Dan



**Jennie M. Xue**

Kolumnis Internasional dan Pengajar Bisnis, tinggal di California, AS, [www.jennixue.com](http://www.jennixue.com)

Anda jalankan sebaik mungkin.

### Tetapkan ultimate goal

*Ketiga*, Hidup 2.0. Mungkin Anda masih berada di versi Hidup 1.0, padahal dunia telah bergulir demikian cepat dan modernitas telah mencipta-

terbaru.

Kenali kapan Anda telah menjalani Hidup 2.0 dan apakah versi itu masih relevan hingga hari ini. Mungkin malah Anda kini telah berada di versi 3.0 namun memerlukan semangat ekstra untuk ditingkatkan menjadi versi 4.0.

*Keempat*, *milestone* atau batu loncatan. Bangun *milestone* sehingga Hidup 2.2 atau bahkan Hidup 3.5 Anda dapat ditandai dengan berbagai hal berarti alias "prestasi". Tentu makna "prestasi" berbeda bagi setiap individu. Dan tidak semua prestasi perlu mendapatkan notifikasi penting. Kenali prestasi-prestasi kecil dalam hidup dalam keseharian.

Seorang *VP Marketing* pasti mempunyai prestasi berbeda dengan seorang pemilik usaha kecil menengah (UKM). Seorang mahasiswa magister manajemen juga memiliki prestasi berbeda dengan seorang penulis novel. Tanpa *milestone* yang dibangun setiap hari, Anda tidak dapat mengabadikannya sebagai memori hidup sehingga hidup terasa punya arti.

*Kelima*, tujuan tertinggi atau *ultimate goal*. Setiap orang punya *ultimate goal*. Ini bukan tujuan religius, seperti masuk surga. Kita berbicara mengenai tujuan di bumi sebagai individu hidup. Dan tujuan ini terukur. Contohnya, mempunyai 10 toko dengan omzet Rp 100 juta per bulan, menyelesaikan S3 dalam 5 tahun dan meraih gelar profesor, bermigrasi ke Kanada dan memulai bisnis *pastry* beromzet CAD 50.000 per bulan, atau memiliki properti di Los Angeles senilai US\$ 2 juta.

Berani kanlah diri Anda untuk mengutarakan tujuan tertinggi tanpa rasa malu. Minimal kepada diri sendiri. Tuliskan tujuan ini di selembar kertas atau ketik di sebuah blog privat dengan khlayak terbatas. Ini berfungsi sebagai internalisasi tujuan. Semakin jelas tujuan tampak dalam mata pikiran Anda, semakin cepat dan pasti tujuan itu Anda wujudkan.

Akhir kata, setiap individu adalah bagian dari evolusi universal. Anda punya andil penting dalam menggerakkan roda umat manusia. Dimulai dengan perspektif hidup yang tepat sebagai pelaku. Dengan dimulai dari diri sendiri, kita semua punya andil dalam membentuk masyarakat dunia.

Intinya kenali perspektif dan capai tujuan-tujuan hidup positif. Satu demi satu, sukses di tangan.

Selamat tahun baru 2017! □



**Berani kanlah diri Anda untuk mengutarakan tujuan tertinggi hidup Anda tanpa rasa malu.**

kan demikian banyak tantangan baru. Sebagaimana *software* dan aplikasi yang kita pakai dalam seribu satu macam gawai digital, Hidup juga perlu versi