

ra Telkomsel sendiri memiliki beragam produk dan layanan. Itu baru nominal pulsa minimal, sementara jumlahnya bisa semakin besar lagi manakala pengisian pulsa per anggota koperasi per bulan di atas Rp 50.000.

Telkomsel memang tengah giat-giatnya melakukan kerjasama untuk memperluas pelanggan, walaupun boleh dibilang Telkomsel merupakan pemain terbesar di industri telekomunikasi seluler. Selama tahun 2016 hingga kini, sejumlah kerjasama telah dilakukan Telkomsel khususnya di wilayah operasional area Jabotabek dan Jawa Barat dengan sejumlah mitra strategis antara lain dengan pemerintah

daerah, seperti melalui kerjasama layanan berbasis komunitas dengan Pemda Bandung Timur dan DKI Jakarta.

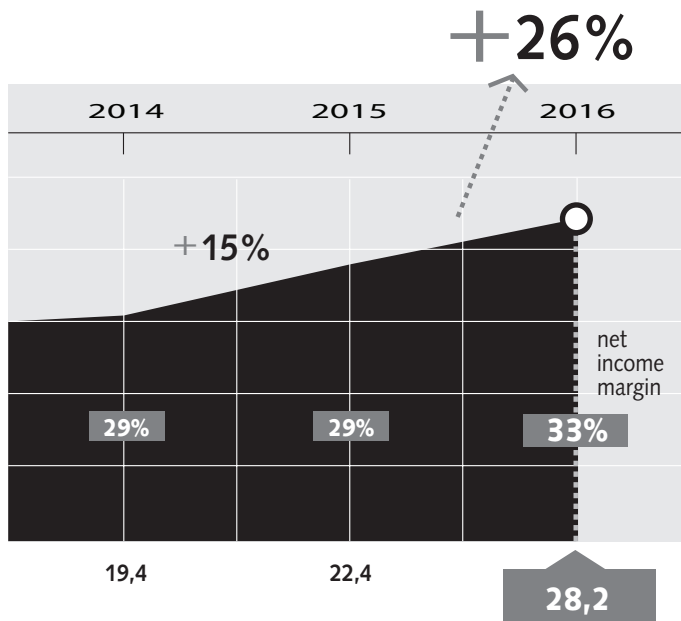
Selain itu, ada pula kerjasama dengan perusahaan swasta di bidang manufaktur dan *fast moving consumer goods* (FMCG), seperti kerjasama layanan solusi bisnis korporasi dengan PT Fast Food Indonesia, pemenang hak dagang KFC dan juga sejumlah kerjasama lainnya, seperti menggandeng komunitas yang bergerak dalam pemberdayaan masyarakat melalui penyediaan solusi transaksi digital menggunakan layanan TCASH Tap untuk komunitas Perempuan Nusantara (Penara). □

Pertumbuhan Pelanggan Telkomsel (dalam ribu)

Pelanggan	2013	2014	2015	2016
Pascabayar	2.489	2.851	3.506	4.810
Prabayar	129.023	137.734	149.131	169.740
Total	131.513	140.586	152.641	173.920

Sumber: Telkomsel

Gambaran Bisnis Telkomsel (dalam triliun rupiah)



Membantu Perbaiki Citra Koperasi

Langkah PT Telekomunikasi Seluler (Telkomsel) menggandeng koperasi di wilayah Jawa Barat dan Banten dipandang oleh pengamat dan konsultan pemasaran Daniel Saputro sebagai langkah *redesigning business model*, yaitu memperbesar sumber pendapatan dengan mencari alternatif lain di luar kerjasama *business to business* (B2B) dengan korporasi.

Sekilas langkah menggandeng koperasi ini seperti *corporate social responsibility* (CSR), menggandeng anggota jadi *reseller* yang memungkinkan koperasi memperoleh *fee*. Namun, jika ditelaah lebih dalam, ketika para anggota koperasi beralih menjadi pelanggan Telkomsel, tentu basis pengguna layanan akan menggemuk.

Daniel menyarankan Telkomsel bisa memanfaatkan layanan *big data* untuk semakin mengenali para pelanggannya serta pola transaksi mereka, tak hanya transaksi TCASH melainkan juga pola pengisian pulsa. Dengan cara ini, Telkomsel juga bisa semakin gencar memperkenalkan produknya ke pelanggan.

Buat koperasi sendiri, kerjasama ini juga menguntungkan sebab para anggota koperasi bisa menggunakan layanan Telkomsel dengan harga khusus. Seperti yang kita ketahui, *image* Telkomsel yang terbetuk sebagai operator tarif mahal. Makanya, dengan layanan yang bagus serta harga yang terjangkau para anggota koperasi akan semakin diuntungkan.

Catatan Daniel, Telkomsel hendaknya tidak hanya merangkul koperasi sebagai mitra *reseller* dan sebagai pengguna produk saja, juga ikut membantu *image* koperasi. Persepsi koperasi di benak banyak orang adalah institusi yang tidak dikelola secara profesional.

Telkomsel bisa saja melakukan CSR bersifat mendidik, yakni aktif membantu koperasi dalam pendidikan manajemen dan teknologi. Nantinya, dalam jangka panjang Telkomsel akan diuntungkan sebab dengan menjadi perusahaan yang turut mengangkat citra koperasi, namanya akan semakin melambung dan tentunya tingkat kepercayaan terhadapnya akan semakin tinggi. "Akan makin banyak koperasi yang mengajukan tawaran kerjasama. Artinya, basis pelanggan semakin luas," kata Daniel. □

Refleksi

Ubah Visualisasi Menjadi Aksi



Jennie M. Xue

Kolumnis Internasional dan Pengajar Bisnis, tinggal di California, AS. www.jennixue.com

Sejak terbit buku dan video *The Law of Attraction*, banyak yang berlomba-lomba bervisualisasi setiap hari. Visualisasi mendetail dipercaya akan mewujudkan apa yang diinginkan.

Ibaratnya, visualisasi adalah "doa yang pasti dikabulkan". Benarkah demikian? Mengapa, kok, tidak selalu terwujud? Apa yang salah atau kurang?

Tampaknya sejak *The New Thought Movement* di tahun 1900-an, gerakan ini semakin menjulang. Ratusan bahkan ribuan buku berdasarkan Hukum Tarik-Menarik (*The Law of Attraction* atau TLA) telah diterbitkan dalam puluhan bahasa, termasuk Bahasa Indonesia.

Bersamaan dengan popularitas TLA, istilah *vision board* atau "papan visi" juga semakin mengemuka. *Vision board* ini adalah papan di mana guntingan-guntingan gambar dan kliping tulisan-tulisan yang memotivasi ditempelkan. Fungsinya adalah sebagai peringatan alias *reminder* bahwa "ini, lo, visi-visiku".

Pandangi dan resapi papan visi tersebut, niscaya visi-visimu terwujud. Begitu kata TLA. Well, apakah pasti terwujud?

Tidak ada yang bisa menjawab, karena menurut TLA sendiri, ada beberapa hal yang dapat tidak mewujudkan visi-visi, seperti tidak sungguh-sungguh dalam memvisualisasikan, ada rasa ketidakpercayaan, dan tidak ada keselarasan pikiran perasaan.

Dengan kata lain, bisa saja Anda "salah" memvisualisasikan visi-visi tersebut. Pertanyaannya: masuk akalkah? Tidak, karena dengan percaya bahwa Andalah penyebab tidak terwujudnya visi-visi, berarti Anda memandang diri negatif.

Padahal, menurut TLA, begitu Anda memandang diri negatif atau tidak mampu, saat itu juga visi-visi tidak akan terwujud. Jadi ada "lingkaran setan" yang tidak dapat dipertanggungjawabkan.

Menurut Profesor Psikologi di Arizona State University Neil Farber, MD, PhD, dalam bukunya *Throw Away Your Vision Board*, kita membutuhkan lebih dari sebuah papan visi belaka. Kita lebih membutuhkan papan aksi (*action board*).

Pertama, papan visi, visualisasi dan afirmasi positif baik untuk digunakan sebagai fondasi bagi aksi sehari-hari. Karena, dengan memvisualisasikan hal-hal positif, maka kita semakin optimistis dan percaya diri dalam eksekusi.

Papan visi tidak perlu dibuang, hanya perlu digunakan dan ditempatkan semestinya. Sebagai pengingat destinasi hidup dan karier. Sebagai pemotivasi untuk terus bergerak

kita akan pentingnya delapan prinsip yang dapat mentransformasikan visi menjadi aksi. Ke-8 prinsip tersebut adalah: akuntabilitas, nilai atau prinsip hidup, *mindfulness*, positività, atraksi, Teori Domino, visualisasi spiritual, dan aksi yang menginspirasi.

Teori Domino mengacu kepada teori yang berposisi bahwa satu kejadian akan mempengaruhi hal-hal lain, sehingga terjadi keruntuhan beruntun. Jadi, berdasarkan teori ini, begitu terjadi keselarasan antara pikiran alam sadar dengan alam bawah sadar dengan positif, hal-hal yang baik akan bergulir semakin cepat dan baik.

Empat, menurut Prof. Faber, masih ada sepuluh komponen penting agar pikiran dapat dilatih dan dilatih ulang dengan mengaktifasi pusat fokus serta membangun kerja sama harmoni antara pikiran alam sadar dan bawah sadar.

Ke-10 komponen tersebut adalah internalisasi tujuan atau *big picture*, spesifik dengan gol, memilah gol menjadi aksi-aksi kecil, memahami faktor-faktor yang dapat memotivasi, memahami mengapa gol sangat penting untuk dicapai, mengenal hal-hal yang *challenging* dan berbagai risiko, memahami kelebihan dan kekurangan diri, membangun hubungan baik dengan orang lain, membaca papan aksi setiap hari dan menginternalisasikannya, dan tetap terinspirasi dan termotivasi dari kemenangan-kemenangan kecil setiap hari.

Konklusinya, papan aksi dapat berdiri sendiri tanpa papan visi. Namun papan visi tidak dapat berdiri sendiri tanpa papan aksi. Papan aksi punya peran penting agar akuntabilitas terjaga. Setiap kemenangan kecil dalam jalur gol yang dicapai akan mendekatkan Anda kepada gol akhir.

Yang terpenting dalam menggunakan papan visi dan papan aksi adalah bagaimana keduanya saling membentuk eksekusi terbaik yang berkesinambungan. Karena, pada hakikatnya, sukses bukanlah hal yang dicapai satu kali, laksana sebuah gol dalam pertandingan sepak bola.

Namun, "sukses" adalah suatu standar berdasarkan pola pikir positif yang mengutamakan eksekusi terbaik. Sukses sesungguhnya adalah bagaimana Anda berhasil mempertahankan standar eksekusi tersebut setiap hari sepanjang hidup. □

maju.

Dua, papan aksi sendiri sebenarnya merupakan catatan akan gol-gol yang sedang dalam proses eksekusi. Ini dikenal sebagai *to do list* atau catatan panjang apa yang perlu dijalankan.

Sukses adalah bagaimana Anda mempertahankan standar eksekusi setiap hari sepanjang hidup.

Eksekusi terbaik

Idealnya, papan aksi sangat mendetil dan membagi setiap aksi menjadi sub aksi. Dan setiap sub aksi menjadi sub-sub aksi yang lebih kecil. Dan setiap sub aksi terkecil dibagi lagi menjadi aksi-aksi mikro.

Beri data lengkap siapa yang menjalankan, kapan dimulai dan kapan diselesaikan. Jadi, ada jadwal tetap dan *deadline*. Semua ini harus dapat dibaca dalam satu sapuan pandang. Bayangkan kalender bulanan berkotak-kotak yang seringkali diletakkan di atas meja kantor.

Tiga, untuk mencapai gol seperti yang dituliskan di papan aksi, Prof. Farber mengingatkan

