

Spiritualitas dan Pekerjaan

Saat artikel ini ditulis saya baru saja sarapan pagi di Aston Residence Kuningan bersama dengan Indra Uno, seorang sahabat yang religius dan punya perhatian besar terhadap spiritualitas. Pembicaraan ringan saat *breakfast* itu akhirnya melebar menjadi diskusi mengenai bagaimana hubungan spiritualitas dengan pekerjaan dan bahwa pada saat kita bekerja dilandasi dengan semangat spiritualitas tinggi, maka berbagai macam kesuksesan akan datang dengan sendirinya.

Saya jadi tergelitik untuk bercerita tentang pengalaman saya yang berhubungan dengan topik tersebut. Waktu di awal-awal karir saya bekerja di sebuah grup perusahaan properti yang antara lain

Penjualan rumah sederhana kebanyakan dengan memanfaatkan fasilitas KPR (Kredit Pemilikan Rumah). Kalaupun pada penjualan rumah menengah ke atas ada yang menggunakan KPR, biasanya tidak berjumlah mayoritas dan akad kredit dilakukan secara satu persatu. Mengelola pemasaran rumah sederhana memberikan pengalaman lain, di mana akad kredit bisa dilakukan secara massal dan jumlahnya mencapai ratusan orang dalam sekali kesempatan. Ada satu pengalaman yang saya ceritakan kepada Indra, sahabat saya tadi, dan rasanya menarik untuk saya bagikan di kolom ini.

Saat pertama kali saya mengikuti proses akad kredit massal saya rencanakan untuk berbicara dengan sejumlah konsumen untuk mengetahui dengan pasti pengalaman atau komentar konsumen. Maka saya mendekati kerumunan orang yang berdasarkan info anggota tim saya adalah konsumen pembeli properti di proyek yang saya tangani. Belum sempat saya berbincang, tiba-tiba seorang bapak berbadan tegap memeluk saya. Saya terus terang kaget dan tergegas. Waktu Bapak tadi melepaskan pelukannya, tampak air mata mengalir di pipinya. Saya makin tertegun saat bapak tadi bilang, 'Terima kasih, Bapak sudah membantu saya untuk bisa menyapu rumah saya sendiri.'

Terus terang saya tidak mengerti maksud dari kalimat tadi. Saya menunggu sampai bapak tadi berhenti menangis, baru saya meminta penjelasannya. Bapak tadi kemudian bercerita tentang bagaimana 13 tahun yang lalu dia menikah dan menyapu rumah mertuanya. Sepuluh tahun sebelumnya dia mulai menyapu rumah orang lain. Seminggu setelah akad kredit, barulah bapak tadi bisa menyapu rumahnya sendiri. Saya terdiam. Saya mulai mengerti maksudnya. Tiga belas tahun lalu dia menikah dan terpaksa harus menumpang di rumah mertuanya sehingga dia menyapu rumah mertuanya. Tiga tahun kemudian ia sudah mampu mengontrak rumah sehingga rumah *landlord*-nyalah yang masih bisa dia sapu. Baru setelah dia membeli rumah sendiri dan melakukan akad kredit, ia bisa menyapu rumahnya sendiri. Butuh 13 tahun perjuangan hanya untuk bisa menyapu rumahnya sendiri.



Oleh:

Handoko Wignjowargo

Managing Partner MAESTRO
Consulting-Coaching-Sharing
Mahasiswa Program Doktorat bidang
Strategic Management FE UI.
Guest Lecturer Program Pascasarjana
di sejumlah universitas.
email: handoko@wignjowargo.com

menjual produk RS (rumah sederhana). Grup itu adalah tempat kerja kedua setelah sebelumnya saya bekerja di grup perusahaan yang produknya lebih mengarah untuk menengah ke atas. Karena itu menangani produk RS adalah pengalaman pertama saya.

Sebagai profesional, apapun yang saya harus lakukan tidak menjadi masalah karena semangat profesionalisme saya. Demikian juga saat harus menjual rumah sederhana. Namun tentu saja semua strategi yang saya pernah jalankan sebelumnya tidak bisa dijalankan di kasus ini karena *target market*-nya berbeda. Penyesuaian tidak berlangsung lama karena setelah itu perusahaan mulai menuai hasil dengan penjualan yang meningkat.


Saat itu saya yang kemudian menitikkan air mata haru. Ternyata yang saya lakukan bukan saja berguna untuk perusahaan saya bekerja, dalam bentuk volume penjualan yang meningkat dan tercatat sebagai prestasi kerja. Yang saya lakukan bahkan juga bermanfaat bagi orang yang benar-benar membutuhkan yang saya pikir akan tercatat sebagai prestasi di hadapan Sang Maha Pencipta. Kejadian itu akhirnya menjadi *turning point*. Kalau sebelumnya hanya menggunakan pikiran guna meraih penjualan yang terus menanjak, sejak itu saya melakukan, bukan hanya dengan segenap pikiran, tetapi juga dengan segenap hati. Dan saya bersyukur, sebab bukan hanya sekadar naik, penjualan justru meroket.

Indra Uno mendengar dengan penuh seksama, sesekali dia mengangguk-angguk. Pertanyaan pertama yang keluar darinya adalah: "Apakah kamu masih berhubungan dengan Bapak itu?". Pertanyaan itulah yang saya tidak bisa jawab. Saya sesali juga mengapa saat itu saya tidak bertanya siapa namanya. Saya sudah berusaha untuk mencari tahu dengan meminta tim saya di lokasi untuk menemukan Bapak itu tetapi tidak ketemu juga. Salah seorang anggota tim saya saat itu mengingatkan bisa saja Bapak tadi tidak membeli properti di proyek yang kami bangun. Hal itu dimungkinkan, karena proses akad kredit biasanya dilakukan sekaligus dengan sejumlah proyek lain. Anggota tim saya yang lain bahkan sempat berkomentar yang membuat saya agak merinding, bisa saja Bapak itu tidak benar-benar ada dan dia dibuat ada untuk

mengingatkan saya.

Ada atau tiada Bapak itu tidak menjadi masalah buat saya. Peristiwa di awal karir tadi saya jadikan pengalaman spiritual yang berharga yang membawa saya menuju kepada sebuah keyakinan: apapun yang saya kerjakan harus dilakukan dengan segenap pikiran juga segenap hati. Sambil mengangguk-angguk, Indra Uno membenarkan bahwa apa yang saya alami adalah pengalaman spiritual yang demikian berharga dan sangat baik untuk dibagikan kepada orang lain.

Seketika itu pula terbersit ide untuk menuangkan cerita dari diskusi pagi tadi menjadi sebuah tulisan. Harapannya, untuk menggugah orang lain bahwa dalam bekerja jangan sekadar semata-mata melakukan pekerjaannya, melainkan juga demi sesuatu yang lebih besar dan lebih agung daripada itu. Sebaris demi sebaris kalimat saya ketikkan, dan sahabat saya yang kabarnya akan menulis disertasi yang berhubungan dengan spiritualitas ini dengan setia menemani dan bahkan menjadi narasumber yang luar biasa.

Akhirnya artikel ini selesai, dan ternyata hari sudah siang. Kami pun sepakat untuk makan siang bersama-sama, tapi kali ini di tempat lain. Mudah-mudahan artikel yang saya tulis ini bukan hanya sekadar sebagai pengisi kolom majalah yang kita cintai ini, melainkan juga dapat menggugah orang untuk memasukkan semangat spiritual dalam pekerjaan yang dilakukan. 

Formulir Langganan

Mohon didaftarkan sebagai Pelanggan



1. 12 Edisi: Rp. 232.200,-
2. 24 Edisi: Rp. 438.600,-
3. 36 Edisi: Rp. 619.200,-

(Harga sudah termasuk ongkos kirim khusus wilayah Jakarta)

Untuk konfirmasi, hubungi
 Bag. Sirkulasi : **Sdr. Adriadi**
Telp. (021) 725 3470, Fax. (021) 739 5358

Periode :s/d.....
 Nama :
 Jabatan :
 Perusahaan :
 Bidang Usaha :
 Alamat :
 Telp./Fax :
 Jakarta, 200.....

Tanda tangan

(.....)

Pembayaran mohon ditransfer ke rekening :
BTN Cab. JKT HARMONI
A/C No. 00014-01-30-000343-6
atas nama PT TOTAL MEGAH MEDIANUSA