

Remora

Beberapa orang mengirimkan email menanyakan mengapa saya tidak menulis lagi topik yang terkait langsung dengan bisnis properti. Saya punya jawaban panjangnya, tetapi yang ringkas adalah bahwa sudah banyak kolumnis di majalah ini yang berbicara tentang hal tersebut. Oleh karena itu dalam beberapa tahun terakhir, saya memilih untuk menulis hal-hal yang lebih bersifat inspiratif



Oleh:
Handoko Wignjowargo
 Public Speaker bidang People & Business Development.
 Managing Partner MAESTRO Consulting-Coaching-Sharing.
 (handoko@wignjowargo.com;
www.handokowignjowargo.com)

dan berguna dari sisi *people development*. Tetapi untuk memenuhi keinginan pembaca maka kali ini saya akan kembali menulis yang terkait dengan properti dari sisi *business development* yang juga merupakan kompetensi saya.

Cerita berawal dari pada suatu siang, kami sedang makan bersama. Beberapa macam makanan berbahan dasar ikan tersaji: ikan kue' bakar, ikan gurami goreng sambal mangga, dan ikan mas duri lunak dipepes. Tidak cuma itu saja, juga dilengkapi dengan sayur asem, sambal terasi, sambal kecap manis, dan taoge cah ikan asin. Dengan nasi panas mengepul di dalam ruangan berpendingin, ditemani es jeruk dan es

kelapa, dengan menggunakan tangan kami nikmati betul santapan lezat itu. Semua sajian enak, sehingga sepanjang waktu makan banyak pujian yang keluar dari mulut kami.

Presentasi dimulai selepas acara makan dan bersih-bersih tangan. Saya memulai presentasi dengan membahas tentang satu jenis ikan yang tidak termasuk dalam menu tadi, yaitu ikan Remora. Ikan ini adalah ikan yang berukuran antara 30 sampai 90 centimeter. Biasanya tinggal di lautan tropis terbuka. Yang unik dari ikan ini adalah bahwa dia menghidupi dirinya dengan menempel di dekat mulut ikan lain, seperti hiu, paus, bahkan kura-kura. Untuk yang kecil bahkan bisa menempel di ikan semacam tuna dan *swordfish*.

Hubungan antara Remora dengan "tuan rumah"-nya kebanyakan bersifat menguntungkan bagi Remora, namun tidak merugikan tuan rumahnya. Menguntungkan bagi Remora karena dirinya tidak perlu mencari makan sendiri, dia cukup makan dari sisa makanan si tuan rumah. Selain itu Remora praktis tidak mengeluarkan tenaga "transportasi" dan bahkan terlindungi oleh ikan besar yang ditemelinya. Ada sejumlah *species* Remora yang bahkan memberikan manfaat bagi ikan yang ditemelinya, karena keberadaan Remora juga membersihkan bakteri dan parasit lain pengganggu.

Kemampuan menempel pada ikan lain itu memang karena secara fisik Remora mempunyai organ tubuh yang membuatnya bisa demikian. Bahkan berdasarkan literatur, Remora bisa diketemukan di area yang bukan seharusnya mereka berada, seiring dengan sifat ikan besar yang ditemelinya, yang bermigrasi ke area lain. Dan di area seperti ini pun ikan Remora tetap hidup

karena dia memang tidak melepaskan diri.

Jangan salah sangka dulu, saya tidak beralih konsentrasi menjadi ahli ikan. Saya juga tidak beralih konsentrasi sebagai ahli kuliner, meskipun saya sangat menikmati kegiatan yang berkaitan dengan hal tersebut. Hari itu saya bicara tentang ikan dalam konteks manajemen khususnya strategi dalam *business development*.

Yang saya maksud dengan “kami” seperti yang saya sampaikan di atas adalah tim saya beserta tim klien yang makan siang bersama, sebelum melakukan presentasi membahas strategi apa yang sebaiknya digunakan untuk proyek yang baru dikembangkannya. Klien saya adalah sebuah kelompok perusahaan yang sedang berkembang dan memiliki proyek properti kecil yang bersebelahan dengan proyek besar yang dimiliki oleh sebuah perusahaan raksasa. Karena posisinya tersebut maka klien saya merasa membutuhkan perumusan strategi yang tepat, agar proyeknya dapat sukses seperti yang diharapkan.

Saya dan tim melakukan analisa dari berbagai sisi. Kami juga melakukan observasi di lapangan dari berbagai perspektif dan mengumpulkan data-data langsung dan data sekunder sebagai pendukung. Dari hasil penelitian yang dilakukan dicapai kesimpulan, harus ada strategi unik yang dapat dijalankan, dalam situasi dan kondisi yang dihadapi perusahaan saat itu.

Saya menggunakan Remora sebagai analogi untuk strategi yang harus dilakukan. Idealnya perusahaan klien saya ini memposisikan diri sebagai Remora dan menempel kepada ikan besar yang dalam hal ini adalah proyek besar di sebelahnya. Dengan menempel maka proyek kecil ini tidak perlu membuang tenaga banyak dalam banyak hal. Bukan hanya itu, sebagai Remora maka proyek kecil ini harus menempatkan diri dengan baik, sehingga tidak merugikan proyek besar yang ada di sampingnya. Dengan demikian kelangsungan hidupnya tidak akan terancam, tidak dianggap

sebagai pesaing yang harus dimatikan, dan bahkan bisa mendapat manfaat darinya.

Sebagai contoh misalnya dari sisi pemasaran, tidak semua calon konsumen yang datang ke lokasi proyek besar adalah konsumen yang pas dengan produk proyek besar itu. Artinya sama dengan Remora maka calon konsumen tadi bisa menjadi ‘makanan sisa’ yang bisa disantap oleh Remora. Pembicaraan menjadi seru. Analogi Remora bukan saja diterima karena menarik melainkan juga karena tampaknya itulah pilihan terbaik sebagai strategi besar sebelum dirumuskan dalam strategi pelaksanaan. Strategi ini tidak terbatas pada strategi bersaing, pengembangan sumberdaya manusia, aspek finansial, penggunaan simbol

Dengan menempel maka proyek kecil ini tidak perlu membuang tenaga banyak dalam banyak hal.

dan *corporate colors*, perancangan pesan dalam periklanan maupun aspek promosi lainnya.

Rupanya pembicaraan mengenai ikan tidak berakhir sampai di situ saja. Hari sudah menjelang malam ketika presentasi dan diskusi kami rampungkan. Klien saya rupanya sangat tanggap, sehingga tanpa dinyanya-nyana sudah kembali menyajikan ikan sebagai sajian utama makan malam. Sambil meneruskan obrolan kami menyantap ikan patin tim tauco dan ikan nila saus Bangkok ditemani sayur dan lauk tambahan lainnya. Hari itu tepatlah dikatakan sebagai hari ikan. Kami makan sehat dan nikmat dengan menu ikan. Dan tampaknya strategi yang akan diambil juga sehat dan tepat, juga karena beranalogi ikan. ▲