

A man with dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie, is sitting on a staircase. He has his hands clasped in front of him and is looking directly at the camera with a slight smile. The background features a large window with a city skyline visible outside, and the sun is setting or rising, creating a warm, golden light. The number '2' is visible on the wall to the right of the stairs. In the foreground, there is a dark wooden table with a notebook and a pen.

DARI LANTAI DUA

Windy Muchamad

DARI LANTAI DUA

Memoar

Windy Muchamad

Edisi Digital 2026

TENTANG BUKU INI

Dari Lantai Dua adalah memoar tentang keberanian yang tumbuh, berubah menjadi keyakinan berlebihan, runtuh, lalu belajar menemukan bentuk yang lebih dewasa.

Pada 2012, Windy Muchamad kehilangan pekerjaannya di bank dan masuk ke dunia sales properti nyaris tanpa rencana. Empat penjualan pertamanya membuka jalan menuju karier baru. Dua tahun kemudian ia mendirikan Kita Property. Bisnis itu tumbuh cepat—terlalu cepat. Ambisi, ekspansi, kepercayaan tanpa kontrol, dan keputusan yang kurang dihitung membawa perusahaan, keuangan, dan kehidupan pribadinya ke titik terendah.

Perjalanan berikutnya membawanya kembali memimpin tim, menjadi General Manager, menikah lagi, lalu mempertanyakan ukuran keberhasilan yang selama ini ia kejar: jika uang dan karier bertambah, tetapi waktu bersama anak berkurang, apa sebenarnya arti sukses?

Dari Jakarta hingga Bandung, dari sales baru hingga membangun Kita Property untuk kedua kalinya, buku ini adalah cerita tentang sales, bisnis, keluarga, kegagalan, dan pilihan. Tentang seorang ayah yang memahami bahwa uang memberi pilihan, ilmu memberi arah, dan waktu memberi kehidupan.

Bukan kisah tentang selalu memilih dengan benar. Ini kisah tentang belajar memilih dengan lebih tepat.

DARI LANTAI DUA

© 2026 Windy Muchamad. Hak cipta dilindungi undang-undang.

Dilarang memperbanyak, menyimpan, atau menyebarkan bagian buku ini dalam bentuk apa pun untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari pemegang hak cipta.

Catatan penulis

Buku ini merupakan memoar berdasarkan pengalaman pribadi penulis. Beberapa dialog direkonstruksi berdasarkan ingatan, konteks, dan inti percakapan yang terjadi. Sejumlah nama atau detail identitas disamarkan untuk menjaga privasi, tanpa mengubah peristiwa utama yang diceritakan.

Catatan pembaca

Buku ini memuat pembahasan tentang krisis mental dan pikiran untuk mengakhiri hidup. Bagian tersebut ditulis sebagai pengalaman personal, tanpa bermaksud meromantisasi atau menjadikannya sebagai solusi atas masalah.

DAFTAR ISI

Prolog — ORANG KAYA YANG PUNYA WAKTU

Bab 1 — Ketika Gaji Tiba-Tiba Hilang

Bab 2 — Bukan Soal Gaji

Bab 3 — Empat Unit Pertama

Bab 4 — Tiga Bulan Kemudian

Bab 5 — Perahu Kecil

Bab 6 — Terlalu Banyak Mau

Bab 7 — Retaknya Perahu

Bab 8 — Kantor yang Tidak Lagi Terang

Bab 9 — Rumah yang Makin Jauh

Bab 10 — Yang Tersisa di Rumah

Bab 11 — Ketika Orang-Orang Mulai Pergi

Bab 12 — Ketika Semua Jalan Terasa Buntu

Bab 13 — Orang yang Masih Datang

Bab 14 — Saat Semua Jawaban Habis

Bab 15 — Lantai Dua

Bab 16 — Pintu yang Akhirnya Terbuka

Bab 17 — Tim Kecil, Ruang Besar

Bab 18 — Jarak yang Tidak Terlihat

Bab 19 — Di Puncak yang Terasa Sepi

Bab 20 — Tiga Ratus Ribu ke Bandung

Bab 21 — Rumah yang Mulai Berkumpul

Bab 22 — Pintu yang Tepat

Bab 23 — Pilih Yang Tepat

Epilog — Orang Kaya yang Punya Waktu

PROLOG

ORANG KAYA YANG PUNYA WAKTU

Gue sedang duduk di rumah bersama anak-anak gue. Suasananya biasa saja. Tidak ada acara besar. Tidak ada perayaan. Tidak ada sesuatu yang istimewa. Tapi justru di momen-momen seperti ini gue sering merasa hidup gue sudah jauh berubah. Gue melihat empat anak gue tumbuh di dalam satu rumah. Mereka punya karakter masing-masing. Punya kesibukan masing-masing. Kadang berantem, kadang bercanda, kadang saling mengganggu.

Tapi yang paling gue inginkan sederhana: gue ingin mereka saling menyayangi. Gue ingin mereka tumbuh sebagai satu keluarga. Karena buat gue, keluarga bukan hanya tentang dari mana seseorang berasal. Keluarga adalah tentang siapa yang hadir. Siapa yang menjaga.

Siapa yang saling menyayangi. Dan siapa yang memilih untuk tetap ada. Ada satu percakapan dengan Keenan yang sampai sekarang masih gue ingat. Waktu itu gue sudah tinggal di Bandung. Kami sedang naik motor. Keenan sudah kelas enam SD.

Tiba-tiba dia bertanya,

“Yah, kalau cerai teh ninggalin, yah?”

Gue sedikit kaget.

“Kenapa kamu nanya gitu, Nak?”

Dia diam sebentar, lalu menjawab,

“Iya, Ayah kan cerai sama Mamah. Berarti Ayah ninggalin dong?”

Gue langsung mengerti dari mana pertanyaan itu datang. Mungkin selama ini ada bagian di dalam dirinya yang takut bahwa perceraian berarti kehilangan seorang ayah. Gue kemudian bilang,

“Kalau Ayah ninggalin, sekarang Ayah nggak di Bandung nemenin kamu dong. Iya nggak?”

Dia diam. Gue melanjutkan,

“Ayah nggak ninggalin kamu, kan?”

“Enggak.”

“Nah. Malah sekarang yang sayang sama kamu jadi banyak. Keenan punya kakak, punya adik, dan punya dua keluarga yang sayang sama Keenan.”

Gue lalu bilang kepadanya,

“Jangan pernah mikir kayak gitu lagi ya. Ayah sekarang ada sama kamu. Ayah bisa nganterin kamu sekolah, nemenin kamu, jagain kamu.”

Percakapan itu sederhana. Tapi buat gue, percakapan itu adalah salah satu jawaban dari perjalanan panjang yang sudah gue lewati. Dulu gue berpikir hidup yang sukses adalah hidup yang punya

banyak uang. Punya rumah. Punya mobil. Punya perusahaan.

Punya banyak orang yang bekerja untuk kita. Punya jabatan. Punya penghasilan besar. Gue pernah merasakan sebagian besar dari itu. Dan gue juga pernah kehilangan hampir semuanya. Dari situ gue mulai memahami bahwa ada tiga lapisan yang sangat penting dalam hidup:

ilmu, uang, dan waktu. Ketiganya saling berhubungan. Kalau lu mau punya uang, lu membutuhkan ilmu dan waktu. Kalau lu ingin punya waktu, lu membutuhkan ilmu dan uang. Dan kalau lu ingin memiliki kehidupan yang lebih baik, lu harus terus menambah ilmu sekaligus punya kemampuan untuk menghasilkan uang. Masalahnya, kebanyakan orang hanya mengejar salah satunya.

Kita mengejar uang sampai tidak punya waktu. Atau mengejar waktu sampai tidak punya cukup uang. Atau punya uang, tapi tidak punya ilmu untuk mengelolanya. Gue pernah berada di hampir semua posisi itu. Gue pernah punya waktu karena tidak punya uang. Pernah punya uang tapi hampir tidak punya waktu.

Pernah punya bisnis dan jabatan, tapi kehilangan kedekatan dengan orang yang gue sayangi. Dan dari semua itu gue akhirnya memahami satu hal: kaya yang sesungguhnya adalah ketika lu punya pilihan. Lu

punya cukup uang sehingga tidak terus-menerus hidup dalam ketakutan. Lu punya cukup ilmu sehingga tahu bagaimana mengelola uang dan kehidupan. Dan yang paling penting, lu punya waktu untuk orang-orang yang lu sayangi.

Karena pada akhirnya, buat apa punya uang kalau lu tidak pernah punya waktu untuk menikmatinya bersama keluarga? Buat apa punya jabatan tinggi kalau anak lu tumbuh tanpa mengenal lu? Buat apa punya perusahaan besar kalau hidup lu sendiri tidak pernah terasa tenang? Sekarang gue tidak lagi bermimpi menjadi orang paling kaya. Gue ingin menjadi orang kaya yang punya waktu. Waktu untuk istri gue.

Waktu untuk empat anak gue. Waktu untuk orang tua gue. Waktu untuk orang-orang yang gue sayangi. Dan kalau suatu hari bisnis gue cukup besar untuk memberikan kehidupan yang baik kepada banyak orang, gue ingin itu menjadi bagian dari perjalanan tersebut. Bukan sebaliknya. Bukan hidup yang dikorbankan demi bisnis.

Tapi bisnis yang gue bangun untuk kehidupan. Gue baru memahami semua itu setelah perjalanan yang panjang. Gue kehilangan pekerjaan, menemukan dunia sales, membangun usaha, melihatnya runtuh, lalu perlahan membangun diri lagi. Perjalanan itu akhirnya membawa gue ke Bandung, kota tempat Keenan tumbuh, dan membuat gue sadar bahwa mungkin

selama ini gue tidak sedang mencari tempat untuk menjadi lebih kaya. Gue sedang mencari tempat untuk menjadi lebih hidup. Tapi cerita ini tidak dimulai di Bandung. Tidak juga ketika gue punya perusahaan atau ketika gue menjadi pemimpin. Semuanya dimulai jauh sebelumnya, pada tahun 2012, ketika sebuah keputusan dari kantor pusat membuat gue kehilangan pekerjaan.

Saat itu gue belum tahu tentang Kita Property, kebangkrutan, Meikarta, atau Bandung. Gue cuma tahu penghasilan tetap gue hilang dan gue harus mencari jalan. Kalau sekarang gue bisa melihat satu benang merah, mungkin sederhana: uang itu penting, ilmu itu penting, tapi waktu bersama orang yang kita sayangi adalah sesuatu yang tidak bisa dibeli kembali. Semua bermula pada tahun 2012. Saat gaji gue tiba-tiba hilang.

BAB 1

Ketika Gaji Tiba-Tiba Hilang

Waktu itu umur gue dua puluh sembilan tahun. Gue bekerja di Bank Mega dan sudah sekitar satu tahun berada di sana, menangani kredit SME dan mikro. Sebelumnya gue sempat bekerja di BNI selama satu tahun empat bulan di bagian funding dan kredit rumah, lalu pindah ke Royal Bank sebagai Account Manager, menangani nasabah dengan fasilitas kredit yang nilainya bisa mencapai lima miliar rupiah. Gue pikir hidup gue sudah punya jalur.

Kerja di bank. Dapat gaji setiap bulan. Punya rumah tangga. Punya rutinitas. Tidak mewah, tapi cukup. Sampai suatu hari, gue tahu bahwa semua itu bisa hilang hanya karena sebuah keputusan yang bahkan bukan dibuat oleh gue.

Bank Mega waktu itu sedang melakukan efisiensi besar-besaran karena tingkat NPL yang tinggi. Banyak karyawan mulai terkena pengurangan. Dan nama gue masuk di dalamnya. Yang membuat gue semakin berat menerima kenyataan itu adalah gue tahu gue bukan sedang dikeluarkan karena tidak bekerja. Bahkan Branch Manager gue, Bu Sasha, berusaha

mempertahankan gue. Dia menelepon orang pusat. Dia mencoba menjelaskan kondisi gue.

Bahkan dia menyampaikan bahwa gue seharusnya masih masuk ke bulan terakhir berdasarkan target, dan bulan sebelumnya gue baru saja memasukkan kredit sekitar lima ratus juta rupiah. Tapi keputusan dari pusat tetap sama. Jumlah karyawan harus dikurangi. Pada akhirnya, Bu Sasha yang harus menyampaikan keputusan itu kepada gue. Gue masih ingat bagaimana nada suaranya waktu itu.

“Iya, Win, maaf ya. Ternyata memang ketentuan dari pusat ingin melakukan pengurangan karyawan. Windy tetap semangat ya, kamu masih muda. Nanti kalau ada info bagus terkait loker di manapun aku kabarin kamu.”

Gue cuma bisa mengangguk. Meskipun dia tidak bisa melihatnya. Ada perasaan aneh ketika seseorang yang sebenarnya ingin mempertahankan lo justru harus menjadi orang yang menyampaikan bahwa lo harus pergi. Hari itu gue pulang bukan sebagai orang yang memilih meninggalkan pekerjaannya. Gue pulang sebagai orang yang baru saja kehilangan pekerjaan. Dan yang paling gue takutkan bukan cuma kehilangan penghasilan.

Gue takut pulang ke rumah. Bukan karena gue takut dimarahi. Bukan juga karena gue takut istri gue akan membenci gue. Gue hanya tidak tahu harus berkata

apa. Gue tidak tahu bagaimana cara mengucapkan satu kalimat sederhana:

“Gue di-PHK.”

Selama ini setiap bulan gue tahu ada gaji yang masuk. Sekarang gue tidak tahu apa yang akan gue lakukan bulan depan. Di kepala gue mulai muncul berbagai pertanyaan. Kalau besok tidak ada pekerjaan, gue mau ke mana? Kalau tidak ada gaji, bagaimana membayar kebutuhan rumah? Apa yang harus gue lakukan?

Dan untuk pertama kalinya setelah sekian lama bekerja, gue merasa seperti seseorang yang kehilangan arah. Beberapa hari setelah itu, gue bertemu dengan Topan dan Sufian. Mereka teman gue. Pertanyaan mereka sederhana.

“Selanjutnya lu mau ke mana?”

Gue tidak punya jawaban. Topan kemudian bilang ada lowongan pekerjaan di bidang property sales di Sentra Timur.

“Di Sentra Timur ada lowongan sales properti, Win.”

Gue mendengarkan. Sales properti? Selama ini dunia gue adalah perbankan. Gue terbiasa dengan kredit, analisis, nasabah, target, dan pekerjaan kantor. Jual properti adalah sesuatu yang sama sekali berbeda. Topan juga langsung mengingatkan satu hal.

“Tapi kalau sales properti, Sabtu Minggu juga kerja.”

Gue diam. Sabtu Minggu? Berarti tidak seperti pekerjaan gue sebelumnya. Tapi saat itu gue tidak punya banyak pilihan. Gue hanya sedang mencari pintu. Apa pun pintunya.

Yang penting ada jalan untuk masuk kembali. Namun setelah percakapan itu selesai, gue masih belum langsung yakin. Ada sesuatu yang terus menggajal. Gue sudah kehilangan pekerjaan. Sekarang gue harus memilih apakah mau mencari pekerjaan yang mirip dengan sebelumnya atau mencoba sesuatu yang sama sekali baru. Dan di titik itulah gue mulai mengingat satu hal yang pernah gue dengar jauh sebelum gue di-PHK.

Sesuatu yang waktu itu terdengar seperti obrolan biasa. Tapi ternyata, beberapa tahun kemudian, menjadi salah satu titik yang mengubah hidup gue. Gue belum tahu saat itu. Tapi mungkin memang begitulah hidup bekerja. Kadang sebuah keputusan besar dimulai dari percakapan yang kelihatannya kecil.

BAB 2

Bukan Soal Gaji

Jauh sebelum gue benar-benar memutuskan menjadi sales, sebenarnya pernah ada satu percakapan kecil yang tanpa gue sadari tertinggal di kepala. Waktu itu gue sedang berada di rumah orang tua gue di Serpong. Nggak ada pembicaraan serius. Kami hanya duduk di ruang keluarga sambil minum kopi. Ada Papap dan adik gue yang waktu itu bekerja di bagian keuangan sebuah perusahaan. Entah bagaimana awalnya, pembicaraan kami sampai pada soal pekerjaan. Adik gue bilang,

“Kang, sebenarnya kalau di perusahaan tuh yang duitnya gede sales.”

Gue melihat dia.

“Sales?”

“Iya.”

“Kok bisa?”

“Ade kan di finance. Ade lihat sendiri orang-orang sales itu transferannya.”

“Berapa emang?”

Dia berpikir sebentar.

“Macem-macem. Ada yang empat puluh juta. Ada yang seratus. Ada juga yang sampai dua ratus juta sebulan.”

Gue tertawa kecil.

“Dua ratus juta?”

“Iya. Makanya jangan lihat gajinya doang.”

Waktu itu gue nggak terlalu memikirkannya. Buat gue, sales tetap sales. Gue masih orang bank. Gue terbiasa dengan gaji bulanan, meja kerja, target kredit, nasabah, laporan, dan struktur yang jelas. Tapi rupanya kalimat itu tersimpan. Jangan lihat gajinya doang. Beberapa waktu kemudian, setelah pekerjaan gue di Bank Mega benar-benar selesai, kalimat itu muncul lagi.

Bedanya, sekarang gue sedang nggak punya pekerjaan. Dan ketika seseorang kehilangan kepastian, sesuatu yang dulu terdengar seperti obrolan biasa bisa tiba-tiba terdengar seperti sebuah petunjuk. Akhirnya gue mencoba melamar menjadi sales properti di Sentra Timur. Hari itu gue datang untuk interview. Tapi orang yang akan mewawancarai gue belum ada. Pak Midi sedang keluar.

Gue menunggu. Lumayan lama. Hampir dua jam. Di tempat itu ternyata ada seorang laki-laki yang juga sedang menunggu. Dari awal orangnya kelihatan ramah. Dia yang lebih dulu membuka percakapan.

“Saya juga lagi melamar di sini.”

Gue menoleh.

“Oh iya?”

“Iya.”

Dia mengulurkan tangan.

“Nama Bapak siapa?”

“Windy.”

“Oh, Pak Windy.”

Gue tersenyum.

“Panggil Windy aja.”

Dia ikut tersenyum.

“Kalau saya Wajib.”

Itulah pertama kalinya gue bertemu dengan orang yang kemudian gue panggil Pak Wajib. Sambil menunggu Pak Midi, kami ngobrol.

“Sebelumnya kerja di mana, Pak Windy?”

“Bank.”

“Bank apa?”

“Terakhir Bank Mega.”

“Kenapa keluar?”

“Kena efisiensi karyawan.”

Dia mengangguk. Gue balik bertanya,

“Kalau lu sebelumnya?”

“Saya sebelumnya sales motor, Pak Windy.”

“Oh, sales juga berarti?”

“Iya.”

Obrolannya sederhana. Tapi Wajib orangnya gampang akrab. Dua orang yang beberapa jam

sebelumnya nggak saling kenal akhirnya duduk bersama seperti sama-sama sedang menunggu sebuah pintu dibuka. Kami sama-sama datang mencari pekerjaan. Kami belum tahu apakah diterima. Kami juga belum tahu apa yang akan terjadi setelah hari itu.

Yang gue tahu, gue seorang mantan pegawai bank. Dan di sebelah gue ada seorang mantan sales motor bernama Wajib. Belakangan dia menjadi salah satu teman yang cukup dekat buat gue berdiskusi dan berbagi cerita. Dan sampai hari ini kami masih berteman. Setelah hampir dua jam menunggu, Pak Midi akhirnya datang. Gue dipanggil masuk.

Interviewnya sebenarnya berjalan seperti interview pekerjaan pada umumnya. Pak Midi melihat CV gue.

“Sebelumnya di mana, Win?”

“Terakhir Bank Mega, Pak.”

“Bagian apa?”

“SME. Kredit mikro.”

“Berapa lama?”

“Sekitar setahun.”

“Sebelumnya?”

“BNI satu tahun empat bulan. Funding sama kredit rumah.”

Pak Midi mengangguk.

“Lalu?”

“Royal Bank. Account Manager. Pegang nasabah, fasilitas kreditnya ada yang sampai lima miliar.”

Dia kembali melihat CV gue.

“Terus kenapa dari bank mau jadi sales properti?”

Pertanyaan yang sebenarnya waktu itu belum bisa gue jawab dengan sempurna. Mungkin karena gue butuh pekerjaan. Mungkin karena gue penasaran dengan cerita soal penghasilan sales. Mungkin karena dari dulu gue memang menikmati bertemu dan berbicara dengan orang. Atau mungkin gue hanya sedang mencoba pintu yang kebetulan terbuka di depan gue. Gue menjawab sebisanya.

Interview berjalan cukup normal sampai akhirnya justru gue yang mengajukan pertanyaan.

“Pak...”

“Iya?”

“Kalau saya minta gaji lima juta bisa, Pak?”

Pak Midi melihat gue. Sepertinya dia nggak menyangka gue akan menanyakan itu. Dia tertawa kecil.

“Lima juta?”

“Iya, Pak.”

Saat itu penghasilan gue sebelumnya di bank sekitar empat juta. Sementara gaji sales properti yang gue dengar hanya sekitar dua jutaan. Logika gue sederhana. Kalau pindah kerja, masa gajinya malah turun? Pak Midi bukannya langsung menjawab. Dia justru balik bertanya.

“Lu bisa nggak jualan empat unit per bulan?”

Gue menjawab cepat.

“Bisa, Pak.”

Entah itu percaya diri atau karena gue memang belum tahu sesulit apa menjual empat unit properti dalam sebulan. Pak Midi tersenyum.

“Kalau lu bisa jualan empat unit, ngapain lu pusingin gaji lima juta?”

Gue diam. Kemudian dia menjelaskan sesuatu yang akhirnya mengubah cara gue melihat pekerjaan. Kurang lebih pesannya sederhana. Kalau menjadi sales, jangan sibuk mengejar gaji. Kejar uangnya. Gaji punya batas.

Kemampuan menjual tidak harus punya batas yang sama. Kalau gue hanya masuk ke dunia sales dengan memikirkan apakah perusahaan bisa menggaji gue lima juta, berarti gue masih membawa cara berpikir seorang pegawai ke sebuah pekerjaan yang sebenarnya memberi kemungkinan penghasilan jauh lebih besar. Gue langsung teringat obrolan di rumah Serpong. Adik gue pernah bilang,

“Jangan lihat gajinya doang.”

Sekarang Pak Midi mengatakan hal yang hampir sama. Hanya saja kali ini gue mendengarnya saat gue benar-benar sedang membutuhkan pekerjaan. Selama bekerja di bank, setiap bulan gue tahu kira-kira berapa uang yang akan masuk ke rekening. Aman. Terukur. Pasti.

Tapi ada batasnya. Sedangkan sales menawarkan sesuatu yang sama sekali berbeda. Ketidakpastian. Sekaligus kemungkinan. Pak Midi melihat gue.

“Gimana?”

Gue tersenyum. Pertanyaan tentang gaji lima juta yang beberapa menit sebelumnya terasa penting sekarang mendadak terasa kecil. Hari itu interview selesai. Gue pulang membawa pikiran baru. Tapi gue belum benar-benar tahu bagaimana caranya menjadi sales. Jawabannya mulai datang tiga hari kemudian.

Tiga hari setelah interview, gue kembali ke Sentra Timur. Kali ini bukan untuk interview. Gue datang untuk mengikuti training. Di sebuah ruangan sales yang ukurannya nggak terlalu besar, ada empat orang sales baru. Gue. Wajib.

Sonny. Christian. Begitu melihat Wajib lagi, gue tersenyum.

“Ketemu lagi kita.”

Dia tertawa.

“Iya, Pak Windy. Berarti lanjut nih kita.”

“Kayaknya begitu.”

Kami duduk bersama. Di depan kami ada Pak Midi. Hari itu pembicaraannya bukan lagi soal riwayat pekerjaan gue atau berapa gaji yang gue mau. Hari itu gue mulai belajar sesuatu yang sama sekali baru. Bagaimana menjual. Pak Midi mengajarkan banyak hal.

Tentang produk. Prospecting. Cara membuka percakapan. Menggali kebutuhan customer. Presentasi. Menjawab keberatan.

Sampai bagaimana membawa sebuah percakapan menuju closing. Buat gue yang datang dari dunia perbankan, beberapa hal sebenarnya nggak sepenuhnya asing. Di bank gue juga berhadapan dengan nasabah. Gue juga menawarkan produk. Gue juga mengejar target. Tapi properti terasa berbeda.

Orang nggak hanya membeli angka. Mereka membeli rumah. Investasi. Harapan. Kadang masa depan. Dan dari sekian banyak materi yang gue terima dari Pak Midi, ada satu ilmu yang sampai sekarang masih gue ingat.

Pak Midi bilang,

“Jadi sales jangan cuma bisa ngomong.”

Kami memperhatikan.

“Kalau cuma ngomong, semua orang juga bisa ngomong.”

Dia berhenti sebentar.

“Sales itu harus bisa baca orang.”

Gue tertarik.

“Baca orang gimana, Pak?”

“Karakter orang beda-beda, Win.”

Lalu Pak Midi mulai menjelaskan empat kecenderungan dasar manusia yang waktu itu diperkenalkan kepada kami dengan bahasa yang

sangat mudah gue ingat: Kuasa. Gaul. Harmoni.
Pemikir. Pak Midi menjelaskan bahwa bahkan sebelum customer benar-benar bicara panjang, kita sudah bisa mulai memperhatikan banyak hal.

Cara dia datang. Cara berpakaian. Cara berjalan.
Cara menjabat tangan. Cara berbicara. Nada suaranya.

Cara bertanya. Sampai seberapa cepat dia ingin mengambil keputusan.

“Misalnya orang Kuasa,” katanya. “Biasanya cepat. Tegas. Maunya langsung. Nggak suka muter-muter.”

Pak Midi kemudian menirukan customer.

“Berapa harganya?”

“Diskonnya berapa?”

“Kalau gue beli sekarang dapat apa?”

Kami tertawa.

“Nah, kalau orangnya begitu, jangan malah lu ceritain dari zaman Majapahit.”

Ruangan pecah.

“Dia nggak perlu denger cerita panjang. Dia mau hasil.”

Gue mengangguk.

“Kalau begitu kita harus Kuasa juga, Pak?”

Pak Midi menggeleng.

“Jangan. Kuasa lawan Kuasa bisa tabrakan.”

Dia menjelaskan bahwa menghadapi orang dengan kecenderungan Kuasa justru membutuhkan kemampuan membawa sisi Harmoni. Tenang. Nggak

terpancing. Nggak beradu ego. Tetap jelas. Tetap punya arah.

“Lu jualan bukan mau menang debat,” katanya.

“Lu mau orang beli.”

Kalimat itu sederhana, tapi gue ingat. Kemudian ada tipe Gaul. Orang yang mudah akrab. Ekspresif. Banyak cerita. Energinya besar.

Kadang baru beberapa menit kenal sudah terasa seperti teman lama. Pak Midi berkata,

“Kalau ketemu orang Gaul, jangan lu pasang muka tegang.”

Dia memperagakan wajah datar.

“Orangnya ngajak ngobrol, lu jawabnya cuma iya, nggak, iya, nggak. Kabur customernya.”

Kami tertawa.

“Masuk dulu ke dunianya. Ngobrol. Bikin nyaman.”

Dalam praktiknya kemudian, gue belajar bahwa menghadapi orang Gaul kadang memang membutuhkan sisi Gaul dari diri kita. Ikuti energinya. Bangun kedekatan. Tapi jangan lupa membawa percakapannya kembali ke tujuan. Di saat tertentu sisi Pemikir juga diperlukan. Fakta.

Angka. Keputusan. Lalu Pak Midi membahas Pemikir. Orang seperti ini biasanya nggak gampang menerima kalimat,

“Pokoknya bagus, Pak.”

Pak Midi langsung bertanya seolah menjadi customer,

“Bagus apanya?”

Kami tertawa lagi.

“Kalau orang Pemikir, kasih data. Lu bilang investasinya bagus, kasih tahu kenapa. Berapa sewanya. Berapa kenaikannya. Apa alasannya. Jangan cuma modal semangat.”

Terakhir, Harmoni. Lebih tenang. Lebih banyak mendengarkan. Tidak selalu langsung mengatakan keberatan. Biasanya mempertimbangkan rasa nyaman dan rasa aman. Pak Midi memberi contoh,

“Kalau dia bilang, ‘Saya pikir-pikir dulu ya,’ jangan langsung lu anggap nggak minat.”

Dia berhenti.

“Bisa jadi orangnya memang butuh waktu. Bisa jadi dia masih belum nyaman. Tugas lu cari tahu.”

Semakin lama gue mendengarkan, semakin gue sadar bahwa menjadi sales ternyata bukan kompetisi siapa yang paling banyak bicara. Justru kemampuan terpentingnya mungkin adalah tahu kapan harus bicara dan bagaimana bicara. Satu produk yang sama nggak bisa dipresentasikan dengan cara yang persis sama kepada semua orang. Orangya berbeda. Cara berpikirnya berbeda. Yang membuat mereka nyaman juga berbeda.

Gue mulai melihat teman-teman di ruangan. Dalam hati gue iseng menebak. Yang ini kayaknya Kuasa. Yang itu Gaul. Yang satu lagi kelihatannya Pemikir. Pak Midi mungkin melihat ekspresi kami.

Dia tertawa.

“Jangan juga baru lihat orang lima detik langsung sok tahu.”

Kami ikut tertawa.

“Ini bukan ilmu ramal.”

Kalimat itu juga gue ingat. Karena manusia nggak bisa dimasukkan begitu saja ke dalam empat kotak. Seseorang bisa punya lebih dari satu kecenderungan. Situasi juga bisa mengubah perilaku. Yang kami pelajari adalah membaca. Bukan menghakimi.

Sejak training hari itu, gue mulai punya kebiasaan baru. Setiap bertemu orang, gue memperhatikan. Cara dia menjabat tangan gue. Cara dia duduk. Seberapa cepat dia berbicara. Jenis pertanyaan yang dia ajukan.

Apakah dia ingin langsung ke harga? Apakah dia lebih suka ngobrol dulu? Apakah dia meminta data? Atau justru lebih membutuhkan rasa nyaman? Tanpa gue sadari, Pak Midi hari itu bukan cuma sedang mengajari gue menjual apartemen. Dia sedang mengajari gue membaca manusia.

Ilmu itu kemudian gue pakai bertahun-tahun. Ketika menghadapi calon pembeli. Ketika bernegosiasi dengan developer. Ketika memimpin sales. Bahkan ketika Kita

Property jatuh dan orang-orang datang menemui gue untuk meminta uang mereka kembali. Kelak gue belajar bahwa orang yang sedang marah pun tetap memiliki cara yang berbeda dalam menghadapi masalah.

Ada yang datang dengan suara keras dan ingin keputusan saat itu juga. Ada yang tenang, tetapi setiap janji gue dicatat. Ada yang sebenarnya hanya ingin tahu bahwa gue nggak akan lari. Ada pula yang nggak akan percaya sebelum gue menunjukkan angka, tanggal, dan rencana pembayaran. Dan ketika masa itu datang, salah satu ilmu yang menyelamatkan gue dalam menghadapi mereka ternyata berasal dari ruangan kecil ini. Tapi hari itu semua masih terasa sederhana.

Gue hanyalah seorang mantan pegawai bank berusia dua puluh sembilan tahun yang baru tiga hari lalu meminta gaji lima juta. Sekarang gue sedang duduk bersama Wajib, Sonny, dan Christian, belajar bahwa sebelum menjual sesuatu kepada manusia, gue harus terlebih dahulu belajar memahami manusianya.

4 KARAKTER DASAR MANUSIA

Kenali orangnya, sesuaikan caranya.



Gambar 1. Empat karakter dasar manusia yang gue pelajari di dunia sales.

Tiga hari sebelumnya gue datang hanya karena sedang mencari pekerjaan. Gue masih memikirkan gaji. Masih menghitung apakah pindah dari bank ke sales merupakan keputusan yang masuk akal. Tapi setelah duduk di ruangan itu, sesuatu mulai berubah. Gue mulai melihat bahwa sales ternyata bukan pekerjaan untuk orang yang sekadar pandai bicara. Ada ilmu di dalamnya.

Ada strategi. Ada psikologi manusia. Ada keterampilan yang bisa dipelajari. Dan yang paling menarik buat gue: hasilnya banyak bergantung pada seberapa jauh gue mau belajar dan seberapa keras gue mau bekerja. Untuk pertama kalinya setelah

kehilangan pekerjaan, gue nggak hanya melihat sesuatu yang terpaksa harus gue jalani.

Gue melihat kemungkinan. Pak Midi benar. Mungkin ini memang bukan soal gaji. Sekarang tinggal satu pertanyaan. Apakah gue benar-benar bisa menjual empat unit dalam sebulan? Gue belum tahu.

Tapi gue ingin membuktikannya. Gue mau jadi sales.

BAB 3

Empat Unit Pertama

Hari-hari pertama menjadi sales membuat gue sadar bahwa ternyata keputusan untuk masuk ke dunia ini bukan berarti semuanya akan langsung mudah. Gue harus belajar dari nol. Cara mencari calon pembeli. Cara menawarkan unit. Cara menjelaskan produk. Cara membaca orang.

Dan yang paling penting, bagaimana membuat orang percaya kepada gue. Untungnya, gue bukan orang yang benar-benar asing dengan dunia manusia. Sebelum menjadi sales, gue sudah terbiasa bertemu dengan banyak orang dari pekerjaan-pekerjaan gue sebelumnya. Di bank, gue bertemu nasabah dengan berbagai macam karakter dan kebutuhan. Jadi meskipun kadang gue merasa lelah atau sebenarnya sedang tidak ingin banyak bicara, gue sudah terbiasa membuka percakapan. Tapi ada satu hal yang berbeda. Sekarang gue tidak hanya bertemu orang.

Gue harus membuat mereka mau membeli. Dan itu membutuhkan keberanian. Gue mulai banyak memperhatikan sales-sales yang sudah lebih dulu berhasil. Salah satunya Ayu. Waktu itu dia termasuk

sales yang luar biasa produktif. Gue dengar bulan sebelumnya dia bisa menjual sekitar dua belas unit. Dua belas unit.

Buat gue yang baru masuk, angka itu terasa gila. Gue penasaran. Beberapa kali gue mencoba mengajaknya ngobrol.

“Yu, ceritain dong. Dengar-dengar bulan kemarin lu bisa jualan dua belas unit. Gimana caranya? Ajarin gue dong.”

Ayu memang orangnya agak dingin. Kadang pertanyaan gue hanya dijawab dengan senyum.

“Nanti juga lu bisa, Win.”

Selesai. Gue tidak puas. Setiap ada kesempatan, gue tanya lagi. Sampai akhirnya, mungkin karena gue terlalu sering bertanya, dia mulai sedikit terbuka.

“Kalau jadi sales jangan jadi sales yang biasa-biasa aja,” katanya.

Gue memperhatikan.

“Jadi sales yang luar biasa. Lu lakukan aja semuanya yang lu tahu dan lu bisa.”

Kalimatnya sederhana. Tapi gue pegang. Gue mulai berpikir bahwa kalau gue hanya melakukan apa yang dilakukan sales pada umumnya, hasil gue mungkin juga akan sama seperti sales pada umumnya. Jadi gue mulai mencoba semuanya. Salah satunya dengan flyering. Gue masuk ke apartemen-apartemen kompetitor dan membagikan flyer ke pintu-pintu unit.

Kadang malam hari. Kadang harus sembunyi-sembunyi. Gue pernah sampai dikejar security karena ketahuan menyebarkan flyer tanpa izin. Di Kalibata City, salah satu kejadian bahkan cukup membuat gue kapok. Gue sedang memasukkan flyer ke sebuah pintu ketika tiba-tiba terdengar suara dari belakang.

“Pak!”

Gue menoleh. Security. Ternyata aktivitas gue sudah terlihat dari CCTV. Gue langsung lari. Gue turun lewat tangga darurat dari lantai yang cukup tinggi sampai akhirnya ditangkap di bawah. Bukannya selesai, gue justru disuruh naik lagi untuk mengambil flyer yang sudah gue sebar.

Mau tidak mau gue naik kembali. Capek. Malu. Tapi gue lakukan. Karena waktu itu gue punya satu keyakinan sederhana: kalau gue ingin menjual, gue harus mencari orang yang mau membeli.

Gue tidak bisa hanya duduk menunggu. Dan kemudian datanglah kesempatan pertama. Hari itu Rabu. Sekitar jam tiga sore, gue sedang berada di rumah orang tua gue di Serpong. Kebetulan gue sedang libur. Kemudian masuk lead dari Toko Bagus, yang sekarang kita kenal sebagai OLX. Seorang calon pembeli ingin melihat unit sekitar jam tujuh malam.

Secara logika, gue bisa saja bilang besok. Atau minta sales lain yang sedang ada di kantor untuk menemui dia. Tapi gue baru mulai. Gue tidak mau kehilangan

kesempatan. Gue pinjam mobil Papap dan berangkat dari Serpong menuju Sentra Timur, Pulo Gebang. Gue lewat tol.

Malam itu ketika sampai di marketing gallery, suasananya sudah sepi. Supervisor gue sudah pulang. Tidak ada sales lain. Yang tersisa hanya beberapa orang dan OB. Gue melihat seorang perempuan sedang duduk di depan marketing gallery sambil merokok. Dalam hati gue berpikir:

Jangan-jangan ini orangnya. Gue sedikit ragu. Tapi gue memberanikan diri mendekat. Seorang sales harus bisa seramah mungkin, bahkan ketika sebenarnya sedang gugup. Gue menghampirinya.

“Halo, Bu Dewi ya? Perkenalkan, saya Windy.”

Dia melihat ke arah gue.

“Iya, halo Windy ya?”

“Iya, Bu.”

“Salam kenal, Pak Windy.”

“Salam kenal, Bu Dewi.”

Akhirnya gue tahu. Benar. Dia orangnya. Gue duduk dan mulai melakukan hal yang sejak awal gue pelajari dari dunia sales: ngobrol. Gue tidak langsung bicara harga.

Tidak langsung menawarkan unit. Gue tanya dia tinggal di mana. Kesibukannya apa. Dia juga balik bertanya tentang gue. Obrolan malam itu ternyata mengalir begitu saja. Bu Dewi orangnya asyik.

Kami ngobrol seperti dua orang yang baru kenal tapi cepat merasa nyaman. Dan di tengah percakapan itu, gue mulai menyadari sesuatu. Kadang orang tidak membeli karena kita paling pintar menjelaskan produk. Kadang mereka membeli karena mereka merasa nyaman berbicara dengan kita. Gue mulai masuk ke pembicaraan tentang kebutuhannya. Kenapa dia tertarik membeli apartemen.

Bagaimana rencananya terhadap unit tersebut. Sampai akhirnya gue tahu bahwa dia bukan sekadar mencari tempat tinggal. Dia melihat unit itu sebagai aset yang bisa disewakan. Obrolan terus berjalan. Dari yang awalnya gue takut salah bicara, perlahan gue justru menikmati percakapan itu. Sampai akhirnya sekitar jam sembilan malam, Bu Dewi memutuskan membeli satu unit apartemen untuk kemudian disewakan.

Dia siap melakukan transfer. Dan gue membuat SPU. Gue pulang malam itu dengan perasaan yang sulit dijelaskan. Itu bukan sekadar satu unit terjual. Itu adalah bukti pertama bahwa gue mungkin memang bisa melakukan pekerjaan ini. Ternyata gue bisa.

Orang yang datang ke hadapan gue bukan sekadar angka dalam target. Dia manusia. Punya cerita. Punya kebutuhan. Punya kekhawatiran. Dan tugas gue bukan hanya membuat dia membeli.

Tugas gue adalah memahami apa yang dia butuhkan, lalu membantu dia mengambil keputusan. Setelah Bu Dewi, datang closing berikutnya. Lalu berikutnya lagi. Dua dari OLX. Satu lagi dari walk-in. Gue tidak lagi ingat semua nama pembelinya sekarang.

Tapi angka akhirnya gue ingat dengan sangat jelas. Empat unit. Bulan pertama gue berhasil menjual empat unit. Dan kemudian datang momen yang sampai sekarang masih gue ingat. Pak Midi memberikan closing fee kepada gue. Satu juta rupiah untuk setiap unit.

Empat unit berarti empat juta rupiah. Uangnya diberikan langsung kepada gue. Cash. Gue pegang uang itu, gue masukkan ke dalam tas. Empat juta rupiah. Buat orang lain mungkin bukan angka yang luar biasa.

Tapi buat gue saat itu, uang itu punya arti yang jauh lebih besar. Itu adalah uang pertama yang gue hasilkan dari pekerjaan yang beberapa minggu sebelumnya bahkan belum gue kenal. Gue keluar dari kantor sambil membawa uang itu. Dan gue tersenyum sendiri. Gue merasa seperti baru menemukan sesuatu. Bukan cuma pekerjaan baru.

Tapi sebuah kemampuan baru. Kemampuan untuk menghasilkan uang dari kemampuan gue sendiri. Gue mulai memahami kenapa Pak Midi bilang jangan mengejar gaji. Kejar uangnya. Dan ternyata uang itu

memang bisa dikejar. Tapi caranya bukan dengan duduk menunggu.

Harus mencari. Harus belajar. Harus berani menyapa orang. Harus tahan ditolak. Harus mau terlihat bodoh. Harus mau dicuekin.

Bahkan kadang harus dikejar security. Gue mulai menikmati prosesnya. Meskipun di rumah, tidak semuanya terasa seperti kemenangan. Istri gue waktu itu masih melihat pekerjaan gue dari sisi yang berbeda. Baginya, pekerjaan sales berarti Sabtu dan Minggu tetap bekerja. Sementara penghasilan gue belum tentu lebih baik daripada pekerjaan gue sebelumnya di bank.

Reaksinya tidak seperti orang yang sedang melihat gue memenangkan sesuatu. Lebih seperti seseorang yang masih bertanya-tanya apakah pilihan gue ini benar. Dan gue bisa memahami itu. Karena kalau dilihat dari luar, gue memang baru saja meninggalkan pekerjaan bank dengan gaji tetap untuk pekerjaan yang penghasilannya tidak pasti. Tapi gue mulai merasakan sesuatu yang tidak pernah gue rasakan sebelumnya. Ada hubungan langsung antara usaha dan hasil.

Kalau gue mau lebih banyak menghasilkan, gue tahu apa yang harus gue lakukan. Gue harus lebih banyak belajar. Lebih banyak bertemu orang. Lebih banyak menawarkan. Lebih banyak mencari. Dan gue mulai menemukan satu prinsip yang kemudian ikut membentuk perjalanan hidup gue:

sales adalah modal bertahan hidup. Bukan cuma karena sales bisa menghasilkan uang. Tapi karena sales mengajarkan gue cara bertahan ketika tidak ada yang menjamin gue akan mendapatkan apa-apa. Gue belajar bahwa penolakan bukan akhir. Kegagalan bukan alasan berhenti. Dan kesempatan tidak selalu datang dengan mengetuk pintu.

Kadang kita sendiri yang harus mengetuk pintunya. Waktu itu gue belum tahu bahwa kemampuan yang sedang gue bangun ini suatu hari akan menjadi modal gue untuk membangun perusahaan sendiri. Gue juga belum tahu bahwa beberapa tahun kemudian, gue akan kehilangan hampir semuanya. Tapi untuk sementara, gue hanya menikmati satu kenyataan sederhana: gue baru saja membuktikan bahwa gue bisa. Dan mungkin, tanpa gue sadari, empat unit pertama itu adalah awal dari perjalanan yang jauh lebih besar.

BAB 4

Tiga Bulan Kemudian

Tiga bulan. Kurang lebih selama itu gue menjalani hidup sebagai sales ketika sesuatu yang cukup besar terjadi. Gue beli rumah. Kalau sekarang gue mengingatnya, keputusan itu sebenarnya cukup berani. Tiga bulan sebelumnya gue masih seorang pegawai bank yang baru kehilangan pekerjaan. Gue bahkan belum tahu apakah gue akan berhasil menjadi sales. Gue hanya punya keyakinan bahwa gue harus mencoba. Lalu di bulan pertama, gue berhasil menjual empat unit.

Dari situ gue mulai merasakan sesuatu yang berbeda. Untuk pertama kalinya, gue melihat bahwa penghasilan gue benar-benar bisa datang dari kemampuan gue sendiri. Bukan dari gaji tetap setiap bulan. Bukan dari jabatan. Bukan dari nama perusahaan tempat gue bekerja. Kalau gue bisa jual, gue dapat uang.

Kalau gue nggak jual, ya nggak dapat. Sederhana. Tapi justru kesederhanaan itu yang membuat gue mulai berpikir lebih jauh. Sekitar tiga bulan setelah gue menjadi sales, gue mengambil keputusan untuk

membeli sebuah rumah di Grand Residence Avenue, Cijengkol, Kabupaten Bekasi. Rumahnya tipe 36/60 dan posisinya hook. Perumahannya masih baru waktu itu. Buat gue, suasananya enak dan cukup menarik untuk dijadikan tempat tinggal.

DP-nya Rp77 juta. Gue nggak membayarnya sekaligus. Gue cicil enam kali, sekitar Rp11 juta setiap bulan. Setelah itu masih ada cicilan bank sekitar Rp1,4 juta per bulan. Kalau dihitung dengan kondisi gue saat itu, jumlahnya bukan sesuatu yang kecil. Apalagi gue baru beberapa bulan menjadi sales.

Tapi gue merasa bisa. Mungkin karena setelah merasakan uang dari hasil jualan, keberanian gue tumbuh lebih cepat daripada rasa takut gue. Waktu itu gue juga sudah pindah dari Gading Icon di Kelapa Gading ke Perumnas Klender, Jakarta Timur. Lebih dekat ke Sentra Timur, jadi lebih masuk akal untuk aktivitas gue sehari-hari. Gue ingat ketika pertama kali bilang kepada istri bahwa gue membeli rumah, gue sebenarnya cuma ingin melihat reaksinya. Gue nggak banyak menjelaskan.

Mungkin karena komunikasi kami memang tidak terlalu banyak waktu itu. Mungkin juga karena masing-masing sedang sibuk dengan urusannya sendiri. Dia nggak bereaksi apa-apa. Gue juga nggak memaksakan percakapan itu. Sampai suatu hari, ketika gue sedang mandi, dia menemukan SPU rumah itu di dalam tas

gue. Begitu gue keluar dari kamar mandi, dia langsung bilang,

“Aduh, ada-ada aja lu, Win. Beli rumah dengan DP besar seperti itu, dicicil pula. Emang lu sanggup?”

Gue cuma jawab,

“Bisa.”

Dia kemudian bertanya,

“Beli di mana ini? Jauh kayaknya di Cijengkol.”

Gue jawab,

“Iya, daerah Bekasi. Rumahnya bagus kok.

Perumahannya juga enak, perumahan baru gitu. Nanti kita lihat aja dulu.”

Dia cuma terdiam. Nggak ada perdebatan panjang. Nggak ada juga perayaan. Mungkin begitulah kami waktu itu. Banyak hal besar dalam hidup gue justru lewat dalam percakapan yang sederhana. Beberapa waktu kemudian gue mengajaknya melihat rumah itu.

Perjalanannya dari Klender sekitar empat puluh lima menit. Buat gue, perjalanan itu terasa seperti membawa seseorang untuk melihat keputusan yang sudah gue ambil. Gue ingin dia melihat langsung rumahnya, lingkungannya, dan kenapa gue merasa rumah itu layak dibeli. Setelah melihat langsung, reaksinya jauh lebih menerima. Dia bahkan ikut membantu menambah uang untuk DP. Buat gue, itu cukup.

Gue nggak membutuhkan tepuk tangan. Gue cuma ingin tahu bahwa keputusan gue bisa dipahami.

Kalau gue pikir-pikir lagi, membeli rumah itu bukan sekedar soal properti. Ada sesuatu yang lebih besar sedang terjadi dalam diri gue. Gue mulai belajar bahwa uang yang gue hasilkan dari sales bisa gue ubah menjadi sesuatu yang nyata. Sesuatu yang bisa gue pegang. Sesuatu yang bisa menjadi aset. Dan lebih jauh lagi, gue mulai melihat bahwa pekerjaan sebagai sales bukan sekedar pekerjaan untuk mendapatkan penghasilan.

Sales mengajarkan gue tentang keberanian. Tentang mengambil keputusan. Tentang menghadapi penolakan. Tentang bagaimana satu transaksi bisa mengubah keadaan keuangan gue. Tapi yang paling penting, sales mulai mengubah cara gue melihat kemampuan diri sendiri. Dulu gue berpikir bahwa hidup gue bergantung pada perusahaan tempat gue bekerja.

Ketika perusahaan memutuskan mengurangi karyawan, hidup gue ikut berubah. Sekarang gue mulai berpikir berbeda. Kalau gue bisa menghasilkan uang dengan kemampuan gue sendiri, berarti gue punya sesuatu yang bisa gue bawa ke mana-mana. Kemampuan menjual. Kemampuan berkomunikasi. Kemampuan membaca orang.

Kemampuan mencari peluang. Dan kemampuan untuk bangkit ketika keadaan nggak sesuai harapan. Saat itu gue belum tahu semua kemampuan itu nantinya akan membawa gue ke mana. Tapi perlahan, sebuah pertanyaan mulai muncul di kepala gue. Kalau gue bisa melakukan semua ini untuk perusahaan orang lain... kenapa gue nggak bikin sendiri?

Pertanyaan itu belum langsung gue jawab. Gue masih menikmati fase menjadi sales. Masih belajar. Masih mengejar closing. Masih mencoba memahami bagaimana sebenarnya dunia properti bekerja. Tapi benihnya sudah ada.

Gue mulai melihat bahwa di balik setiap sales ada sebuah sistem. Ada produk. Ada pemasaran. Ada orang-orang. Ada kantor. Ada jaringan.

Ada strategi. Dan kalau semua itu bisa gue pelajari, mungkin suatu hari gue bisa membangun sesuatu sendiri. Waktu itu gue belum tahu namanya apa. Belum tahu kantornya seperti apa. Belum tahu akan punya berapa orang. Belum tahu akan sebesar apa.

Gue cuma tahu satu hal: gue ingin punya perahu gue sendiri. Perahu yang mungkin lebih kecil. Perahu yang mungkin lebih sederhana. Tapi milik gue sendiri. Dan tanpa gue sadari, keputusan membeli rumah tiga bulan setelah menjadi sales bukan cuma menjadi salah satu pencapaian pertama gue.

Itu adalah salah satu tanda bahwa hidup gue mulai bergerak ke arah yang berbeda. Dari seorang pegawai yang kehilangan pekerjaan... menjadi seorang sales yang mulai percaya pada kemampuannya sendiri... dan perlahan mulai bermimpi menjadi pengusaha.

BAB 5

Perahu Kecil

Setelah tiga bulan menjadi sales, gue mulai melihat pekerjaan ini dengan cara yang berbeda. Awalnya gue cuma berpikir bagaimana caranya jualan. Bagaimana mendapatkan calon pembeli. Bagaimana membuat orang tertarik. Bagaimana melakukan presentasi. Bagaimana closing.

Tapi semakin lama gue menjalani pekerjaan ini, semakin gue sadar bahwa di balik seorang sales ada sebuah sistem yang lebih besar. Ada produk. Ada pemasaran. Ada kantor. Ada jaringan. Ada orang-orang yang bekerja di dalamnya.

Ada sales yang menjual. Ada manajemen yang mengatur. Dan ada uang yang berputar di dalam semua proses itu. Gue mulai berpikir, kalau gue bisa melakukan semua ini untuk perusahaan orang lain, kenapa gue nggak bikin sendiri? Pertanyaan itu mulai muncul di kepala gue. Tapi waktu itu gue belum langsung mengambil keputusan.

Gue masih harus melewati proses yang cukup panjang.

Suatu hari gue menghampiri Pak Midi.

“Pak Midi ada waktu sebentar? Gue mau ngomong.”

Pak Midi terlihat kaget. Mungkin dari cara gue ngomong, dia bisa merasakan kalau ini bukan obrolan biasa. Dia kemudian mengajak gue masuk ke ruangnya.

“Kenapa, Win?”

Gue menjawab dengan hati-hati.

“Pak, gue ada rencana mau bikin agent.”

Pak Midi langsung menangkap maksud gue.

“Oh, mau jualan second lu, ya?”

Memang waktu itu sales inhouse punya aturan yang cukup jelas. Kami harus fokus menjual produk primary dan tidak boleh sambil bermain di secondary atau sewa-menyewa. Gue mengangguk. Pak Midi kemudian mencoba meyakinkan gue untuk tetap fokus di primary. Dia bilang menjadi agent itu tidak mudah. Gue mendengarkan. Waktu itu akhirnya gue mengurungkan niat tersebut.

“Ya sudah, Pak. Gue fokus primary dulu selama masih jadi inhouse.”

Untuk sementara, rencana itu gue simpan. Tapi ternyata keinginan untuk punya usaha sendiri tidak benar-benar hilang. Justru beberapa waktu kemudian, gue melihat sebuah kesempatan. Tower Orange baru saja bisa serah terima. Banyak kios masih kosong dan

belum terisi. Buat gue, itu bukan sekadar deretan kios kosong.

Gue melihatnya sebagai peluang. Kalau gue bisa mendapatkan salah satunya, gue bisa mulai membangun usaha dari sana. Nggak harus besar. Nggak harus langsung punya banyak orang. Yang penting mulai dulu. Gue mulai kembali membicarakan keinginan gue untuk membangun usaha.

Tapi Pak Midi tahu satu hal yang waktu itu mungkin belum sepenuhnya gue sadari. Gue punya partner yang bisa gue percaya untuk membantu menjalankan usaha tersebut tanpa gue harus turun langsung setiap hari. Dari sudut pandang Pak Midi, gue masih bisa membangun usaha sambil tetap fokus menjadi sales inhouse. Dia kembali meminta gue untuk fokus di primary. Dan sekali lagi gue menahan diri. Gue tetap bekerja.

Tetap jualan. Tetap mengejar target. Tapi kali ini gue sudah mulai melihat sesuatu yang lebih besar di depan mata. Gue mulai membayangkan punya kantor sendiri. Punya orang sendiri. Punya sistem sendiri.

Punya keputusan sendiri. Bukan berarti gue nggak menghargai tempat gue bekerja. Justru karena gue belajar banyak di sana, gue mulai tahu seperti apa sebuah bisnis properti berjalan. Dan semakin gue tahu, semakin kuat keinginan gue untuk mencoba.

Sampai akhirnya gue datang lagi kepada Pak Midi. Untuk ketiga kalinya. Kali ini gue sudah lebih siap. Gue nggak lagi datang hanya membawa keinginan. Gue sudah punya gambaran tentang apa yang ingin gue lakukan. Gue ingin membangun usaha sendiri.

Gue ingin memulai dari sesuatu yang kecil. Gue tahu risikonya. Tapi gue juga tahu kalau gue terus menunggu sampai semuanya sempurna, mungkin gue nggak akan pernah mulai. Di dalam obrolan yang cukup panjang itu, gue menyampaikan kepada Pak Midi sebuah analogi. Selama ini gue merasa seperti sedang berada di sebuah perahu besar. Perahu itu sudah berjalan.

Sudah punya arah. Sudah punya sistem. Tapi gue ingin mencoba membangun perahu gue sendiri. Mungkin perahu itu kecil. Mungkin belum sebesar perahu yang sekarang gue naiki. Tapi gue ingin tahu apakah gue bisa membuatnya berjalan dengan tangan gue sendiri.

Gue ingin punya perahu kecil gue sendiri. Pak Midi mendengarkan. Setelah obrolan yang cukup panjang, dia akhirnya tersenyum. Dia masih meminta gue untuk tetap membantu penjualan primary. Dan akhirnya, dia mengizinkan gue untuk pergi. Buat gue, itu adalah salah satu momen penting dalam hidup.

Bukan karena gue sedang meninggalkan pekerjaan. Tapi karena untuk pertama kalinya, gue benar-benar

memilih untuk mengambil risiko yang gue tentukan sendiri. Gue nggak ingin hidup tanpa risiko. Gue hanya ingin memilih risiko gue sendiri.

Tahun 2014, gue mulai membangun usaha itu. Namanya Kita Property. Nama itu sebenarnya sederhana. Waktu itu banyak perusahaan atau agency properti menggunakan kata “Property” sebagai bagian dari nama mereka. Gue ingin membuat sesuatu yang mudah diingat, tapi tetap terasa dekat dengan orang yang gue layani. Akhirnya gue memilih satu kata: Kita.

Buat gue, “Kita” bukan sekadar nama perusahaan. Ada makna yang gue tanamkan di dalamnya. Dalam bisnis, gue nggak ingin hubungan antara penjual dan pembeli hanya berhenti pada transaksi. Gue ingin ada hubungan yang saling menguntungkan. Gue membantu orang mendapatkan properti yang tepat. Mereka memberikan kepercayaan kepada gue.

Mereka mendapatkan sesuatu yang mereka butuhkan. Gue mendapatkan penghasilan dari proses itu. Ada hubungan timbal balik. Ada kepentingan yang bertemu. Ada sesuatu yang dibangun bersama. Karena itu gue memilih kata “Kita”.

Bukan “gue”. Bukan “mereka”. Tapi kita.

Kantor pertama Kita Property bukan gedung besar. Bukan kantor dengan ruangan luas dan banyak meja. Kantor pertama gue adalah sebuah kios kecil di area

Orange Tower, Sentra Timur. Ukurannya kurang lebih tiga kali enam meter lebih sedikit. Kecil. Tapi karena plafonnya cukup tinggi, gue membuatnya menjadi dua lantai.

Waktu itu banyak kios yang masih kosong karena area tersebut baru mulai hidup. Justru karena masih sepi, gue melihat peluang. Gue merasa punya ruang untuk tumbuh. Ketika pertama kali membuka kantor itu, gue benar-benar bahagia. Ada rasa bangga yang sulit dijelaskan. Bukan karena kantornya besar.

Justru karena kecil. Gue merasa baru saja meninggalkan sebuah perahu besar milik orang lain dan menaiki perahu kecil milik gue sendiri. Perahu yang belum tahu akan dibawa ke mana. Tapi gue yang memegang kemudinya. Ada beberapa orang yang kemudian ikut mengisi perjalanan awal Kita Property. Salah satunya adalah seorang perempuan yang menjadi bagian dari partner awal perusahaan.

Waktu itu gue melihat dia sebagai seseorang yang punya keberanian dan kegigihan dalam berbisnis. Dia punya cara sendiri dalam melihat peluang, dan gue merasa kami bisa saling melengkapi. Kami kemudian sepakat membangun perusahaan ini bersama. Secara kepemilikan, gue memegang 75 persen dan dia 25 persen. Ada juga seorang teman masa kecil gue yang ikut membantu membangun bisnis ini. Kami sudah saling mengenal sejak kecil, dan pada masa awal Kita

Property, dia menjadi salah satu orang yang cukup sering berdiskusi dan membantu gue menjalankan berbagai hal.

Saat itu gue merasa semuanya mulai tersusun. Gue punya pengalaman sebagai sales. Gue punya jaringan. Gue punya orang-orang. Gue punya kantor. Dan sekarang gue punya perusahaan.

Gue mulai percaya bahwa gue bisa membuat sesuatu yang lebih besar. Dalam waktu sekitar tiga bulan, jumlah sales yang bergabung dengan Kita Property sudah mencapai sekitar empat puluh orang. Gue mulai mendapatkan kesempatan bekerja sama dengan developer. Sekitar setahun kemudian, kami membuka cabang di Karawang melalui kerja sama eksklusif dengan Perumnas Sentraland Karawang. Di Sentra Timur sendiri, gue sudah menangani sekitar dua ratus unit apartemen untuk disewakan. Kita Property juga mulai dikenal sebagai salah satu agency dengan penjualan yang bagus.

Di Karawang, kami bahkan pernah menjual sekitar dua ratus unit hanya dalam waktu kurang lebih dua bulan. Gue kemudian menyewa ruko yang lebih besar untuk menjalankan bisnis. Semua terasa bergerak begitu cepat. Terlalu cepat, mungkin. Saat itu gue melihat pertumbuhan sebagai sesuatu yang harus dikejar. Semakin banyak proyek, semakin banyak

orang, semakin banyak bisnis, gue pikir semakin besar peluang untuk sukses.

Gue mulai punya keberanian untuk mencoba banyak hal. Bahkan gue membeli empat mobil untuk menjalankan bisnis transportasi online. Waktu itu gue merasa semuanya bisa dilakukan. Kalau ada peluang, ambil. Kalau ada bisnis baru, coba. Kalau ada orang yang bisa diajak kerja sama, jalan.

Gue belum memahami satu hal yang sangat penting: tidak semua peluang harus diambil. Dan tidak semua pertumbuhan berarti sehat. Waktu itu gue belum tahu. Gue sedang terlalu sibuk membesarkan perahu. Gue belum sempat memeriksa apakah perahu itu benar-benar kuat.

Karena kadang-kadang, yang membuat seseorang jatuh bukan karena dia tidak berani. Tapi karena dia terlalu percaya bahwa dirinya tidak akan jatuh. Dan saat itu, gue sedang berada di titik itu. Terlalu percaya diri. Terlalu banyak mau. Gue pikir gue sedang membangun masa depan. Padahal tanpa gue sadari, lubang kecil mulai muncul di bawah perahu gue.

BAB 6

Terlalu Banyak Mau

Ada fase dalam hidup ketika keberhasilan datang begitu cepat sampai kita mulai percaya bahwa hampir semua keputusan yang kita ambil pasti benar. Gue pernah berada di fase itu. Kita Property yang awalnya cuma berangkat dari sebuah kios kecil di Sentra Timur mulai berkembang lebih cepat daripada yang gue bayangkan. Dalam waktu sekitar tiga bulan, jumlah sales kami sudah mendekati empat puluh orang. Telepon lebih sering berdering. Customer datang.

Transaksi terjadi. Listing bertambah. Orang-orang mulai mengenal nama Kita Property. Kios kecil yang dulu gue lihat sebagai perahu kecil perlahan mulai terasa seperti kapal yang benar-benar bisa membawa gue ke tempat yang jauh. Dan gue menikmati setiap detikanya. Gue suka melihat orang-orang di tim gue closing.

Gue suka ketika customer datang ke kantor. Gue suka ketika nama Kita Property mulai disebut orang. Ada kepuasan yang berbeda ketika melihat sesuatu yang tadinya hanya ada di kepala perlahan menjadi nyata. Salah satu orang yang cukup banyak membantu

gue di masa awal itu adalah seorang teman gue sejak kecil. Dia orangnya produktif. Hampir setiap hari ada saja customer yang dia follow up.

Suatu pagi dia datang dengan wajah penuh percaya diri.

“Met, hari ini ada yang mau dateng nih dan gue bakal yakin closing lagi.”

Gue tertawa.

“Beneran bro? Gila lu setiap hari closing ya, keren.”

Dia ikut tertawa.

“Yoi. Eh elu hari ini mau ke mana?”

“Hari ini gue ke Karawang lagi ya. Ketemu klien di sana.”

“Oke Met, hati-hati. Nanti tinggal tunggu aja bukti transfer gue kirim ke lu ya.”

“Siap.”

Panggilan “Met” itu sudah lama melekat di lingkungan teman-teman gue. Dari “Wimet”, nama yang dulu dipakai ketika gue masih bermain musik sebagai vokalis band metal. Hidup memang aneh. Dulu nama itu diteriakkan di antara suara gitar keras dan panggung kecil. Sekarang dipanggil di sebuah kantor properti sambil menunggu bukti transfer customer. Tapi mungkin hidup memang seperti itu.

Kita nggak selalu berubah menjadi orang lain. Kadang kita hanya membawa versi-versi lama diri kita

ke tempat yang baru. Dan saat itu versi baru gue sedang merasa sangat hidup.

Kurang lebih setahun setelah Kita Property berdiri, sebuah telepon masuk. Nama orang yang menelepon bukan nama asing. Pak Adit. Dulu dia merupakan asisten manager Pak Midi ketika gue masih menjadi sales di Sentra Timur. Kami sudah saling mengenal sejak gue masih berlari mengejar customer dan memikirkan bagaimana caranya closing empat unit dalam sebulan. Sekarang posisi gue sudah berbeda.

Gue bukan lagi sales inhouse. Gue sudah membangun agency sendiri. Begitu telepon gue angkat, suara Pak Adit terdengar hangat seperti biasa.

“Win, apa kabar?”

“Baik, Pak. Pak Adit gimana?”

“Baik. Gue dengar-dengar sekarang makin kenceng nih Kita Property.”

Gue tertawa kecil.

“Alhamdulillah, Pak. Masih belajar.”

“Belajar apaan? Gue lihat perkembangan lu setahun ini bagus.”

Kalimat itu sederhana, tapi gue senang mendengarnya. Ada perasaan berbeda ketika pujian datang dari orang yang pernah melihat gue sejak masih mulai dari bawah. Pak Adit kemudian bilang,

“Win, gue sekarang pegang project baru.”

“Oh iya, Pak? Di mana?”

“Karawang.”

“Karawang?”

“Iya. Sentraland Karawang. Project Perumnas.”

Gue langsung tertarik. Dia melanjutkan,

“Mainlah ke sini. Lihat dulu project-nya. Kayaknya cocok buat lu.”

“Kapan, Pak?”

“Lu atur aja. Kabar gue sebelum berangkat.”

“Oke. Gue ke sana.”

Sebelum telepon ditutup dia kembali berkata,

“Serius, Win. Dateng. Gue lihat Kita Property sekarang sudah berkembang. Siapa tahu kita bisa jalan bareng di sini.”

Setelah telepon selesai, gue melihat partner gue.

“Ada project baru di Karawang.”

“Project apa?”

“Sentraland Karawang. Perumnas.”

“Siapa yang ngajak?”

“Pak Adit.”

Dia langsung tertarik.

“Kita lihat?”

“Lihat.”

Buat gue, saat itu setiap project baru adalah kemungkinan. Dan kemungkinan hampir selalu membuat gue bersemangat.

Beberapa hari kemudian kami berangkat ke Karawang. Perjalanan dari Sentra Timur menuju Karawang waktu itu cukup sering gue lakukan setelahnya. Tapi kunjungan pertama selalu punya rasa yang berbeda. Kami datang bukan sebagai customer. Bukan pula sebagai sales yang sedang meminta kesempatan menjual satu-dua unit. Kami datang membawa nama perusahaan kami sendiri.

Kita Property. Pak Adit menyambut kami.

“Win!”

Kami berjabat tangan.

“Akhirnya datang juga lu.”

“Iya, Pak. Penasaran gue.”

Dia kemudian membawa kami melihat project. Menjelaskan kawasan. Produk. Rencana pembangunan. Target pasar. Skema penjualan.

Dan semakin lama gue melihat, semakin kuat perasaan gue: ini peluang. Bukan peluang kecil. Karawang sedang berkembang. Ada industri. Ada pekerja.

Ada kebutuhan hunian. Dan kalau project ini benar-benar berjalan besar, pasar yang bisa kami garap juga besar. Kami duduk bersama setelah berkeliling. Pak Adit melihat gue.

“Gimana?”

“Menarik, Pak.”

“Bisa jual?”

Gue tertawa.

“Kalau ditanya bisa jual, ya gue harus jawab bisa dong.”

Dia ikut tertawa.

“Gue serius.”

“Gue juga serius.”

Pembicaraan kemudian masuk lebih dalam. Tentang bagaimana Kita Property bekerja. Berapa banyak sales yang kami punya. Bagaimana sistem pemasaran kami. Bagaimana kami menangani customer. Pak Adit sudah mengenal gue dari dulu, tetapi sekarang dia seperti ingin melihat seberapa jauh perusahaan yang gue bangun benar-benar bisa dipercaya.

Gue menjelaskan semuanya. Nggak dengan bahasa yang terlalu rumit. Karena waktu itu memang belum ada sistem secanggih perusahaan besar. Kami punya semangat. Punya sales. Punya jaringan.

Punya kemampuan menjual. Dan mungkin yang paling penting: kami lapar. Lapar untuk membuktikan diri. Beberapa kali pertemuan berlangsung. Pembicaraan semakin serius. Sampai akhirnya datang kesempatan yang bahkan lebih besar daripada yang gue bayangkan.

Kita Property diberikan ruang khusus untuk mendukung penjualan project Sentraland Karawang. Bukan cuma sekadar boleh menjual. Nama kami

tampil. Ada kantor. Ada branding. Ada neon box Kita Property.

Dan di sana, nama itu berdiri berdampingan dengan nama Perumnas. Gue ingat bagaimana rasanya melihatnya. Untuk orang lain mungkin cuma papan nama. Tapi buat gue itu bukan sekadar neon box. Belum lama sebelumnya gue masih seorang sales yang membagikan flyer dari pintu ke pintu. Pernah lari dari security.

Pernah bertanya apakah gaji gue bisa lima juta. Sekarang nama perusahaan yang gue bangun sendiri berdiri di sebuah project milik perusahaan sebesar Perumnas. Gue berdiri sebentar melihatnya. Partner gue ada di samping.

“Gimana?” katanya.

Gue tersenyum.

“Keren juga ya.”

Dia ikut melihat ke atas.

“Kita beneran punya kantor di sini.”

“Iya.”

Kadang keberhasilan memang nggak datang dalam bentuk saldo rekening. Kadang cukup sebuah nama yang terpampang di tempat yang sebelumnya hanya bisa kita bayangkan. Dan waktu itu gue merasakan sesuatu yang sudah lama gue cari. Pengakuan. Bahwa keputusan meninggalkan perusahaan besar dan

membangun perahu sendiri mungkin memang keputusan yang benar.

Kami mulai bergerak serius di Karawang. Sales datang. Customer datang. Follow up berjalan. Penjualan meningkat. Hasilnya bahkan jauh lebih besar daripada yang kami perkirakan.

Dalam waktu sekitar dua bulan, penjualan kami menyentuh kurang lebih dua ratus unit. Angka itu besar buat kami. Sangat besar. Kita Property kemudian menyewa ruko yang jauh lebih besar untuk mendukung operasional di Karawang. Tim bertambah. Aktivitas bertambah.

Nama kami semakin dikenal. Dan dalam salah satu percakapan di tengah keberhasilan itu, Pak Adit pernah mengatakan sesuatu yang membuat mimpi gue melompat jauh lebih tinggi. Kami sedang berbicara mengenai perkembangan penjualan. Pak Adit terlihat puas.

“Win, bagus ini.”

“Alhamdulillah, Pak.”

“Lu tahu nggak, kalau Kita Property bisa buktiiin berhasil di Karawang, peluang lu sebenarnya nggak berhenti di sini.”

Gue menatap dia.

“Maksudnya?”

“Perumnas project-nya banyak.”

Gue diam, mendengarkan.

“Kalau track record lu bagus, siapa tahu nanti Kita Property bisa pegang project-project Perumnas yang lain.”

Dia berhenti sebentar. Lalu berkata,

“Bisa aja suatu hari lu pegang Perumnas seluruh Indonesia.”

Gue tertawa kecil. Entah karena senang atau karena kalimat itu terasa terlalu besar.

“Wah, jauh banget Pak.”

“Kenapa jauh?”

Pak Adit melihat gue.

“Lu baru setahun bikin Kita Property aja sudah sampai sini.”

Kalimat itu masuk dalam. Lu baru setahun bikin Kita Property aja sudah sampai sini. Mungkin orang lain akan menganggapnya sekadar motivasi. Tapi buat gue saat itu, kalimat itu terasa seperti pintu. Gue mulai membayangkan Jakarta. Karawang.

Bandung. Surabaya. Makassar. Project-project Perumnas di banyak kota. Kita Property di mana-mana. Dulu gue punya mimpi membuat Kita Property menjadi franchise nasional.

Sekarang ada seseorang dari dalam project besar yang justru mengatakan bahwa mimpi itu mungkin saja terjadi. Bagaimana gue nggak semakin percaya diri?

Di sinilah gue kemudian belajar satu pelajaran penting tentang dunia sales. Mimpi adalah alat jual yang sangat kuat. Customer jarang membeli hanya karena luas bangunan. Jarang membeli hanya karena harga per meter. Mereka membeli kemungkinan. Rumah untuk keluarganya.

Pendapatan sewa. Kenaikan nilai investasi. Masa depan. Seorang sales yang baik harus bisa membantu customer melihat masa depan itu. Tapi bertahun-tahun kemudian gue sadar ada sisi lain dari ilmu tersebut. Kita juga bisa menjual mimpi kepada diri sendiri.

Dan kalau nggak hati-hati, kita bisa menjadi customer paling mudah dari mimpi kita sendiri. Saat Pak Adit mengatakan bahwa suatu hari Kita Property mungkin bisa menangani project Perumnas di seluruh Indonesia, gue melihat kemungkinan. Dan kemungkinan itu membuat gue berlari lebih cepat. Masalahnya, waktu itu gue belum cukup pintar untuk membedakan dua hal: mimpi yang harus dikejar dan mimpi yang harus dihitung. Dalam sales gue belajar membaca customer. Tapi dalam bisnis, gue ternyata belum cukup pandai membaca diri gue sendiri.

Keberhasilan di Karawang membuat rasa percaya diri gue meningkat. Di Sentra Timur, bisnis rental apartemen juga terus berjalan. Kurang lebih dua ratus unit berada dalam pengelolaan kami. Orang

menitipkan unit. Kami mencari penyewa. Kami mengurus pembayaran.

Ada uang yang masuk dan keluar setiap hari. Kemudian ada bisnis interior. Ada jual beli secondary. Ada project developer. Ada Karawang. Dan gue masih melihat peluang lain.

Transportasi online waktu itu sedang berkembang. Gue melihat kesempatan. Kalau mobil bisa menghasilkan uang setiap hari, kenapa nggak masuk ke sana? Akhirnya gue membeli empat mobil. Buat operasional bisnis online car. Empat.

Sekarang kalau gue melihat ke belakang, gue bisa bertanya: Kenapa harus empat? Kenapa nggak satu dulu? Kenapa nggak diuji dulu? Tapi waktu itu cara berpikir gue berbeda. Kalau satu bisa menghasilkan, empat berarti empat kali lebih besar.

Logika yang terdengar sederhana. Dan sangat berbahaya kalau semua asumsi kita ternyata salah.

Pada fase bisnis mobil itulah seseorang datang ke kantor. Untuk cerita ini, gue sebut saja Ali. Awalnya dia datang melamar sebagai driver untuk salah satu mobil online yang gue punya. Usianya terlihat sudah tidak muda. Posturnya besar. Sangat besar malah.

Entah kenapa ketika melihat dia, gue justru berpikir dia kurang cocok kalau harus seharian mengejar order sebagai driver online. Tapi orangnya ramah. Cara

bicaranya enak. Dan dari percakapan pertama, dia terlihat seperti orang yang sudah banyak makan pengalaman.

“Bapak sebelumnya kerja apa?” gue tanya.

Dia mulai bercerita tentang perjalanan kerjanya. Salah satu cerita yang membuat gue tertarik adalah pengalamannya memimpin orang. Dia bilang pernah berada di posisi General Manager di sebuah perusahaan yang bergerak di bidang ayam. Gue melihat dia.

“GM?”

“Iya, Pak.”

Gue mulai berpikir. Orang ini mungkin lebih berguna daripada sekadar gue taruh sebagai driver online. Akhirnya gue memutuskan menjadikannya sopir pribadi gue. Keputusan yang waktu itu terasa biasa. Justru dari situlah hubungan kami semakin dekat. Karena perjalanan gue cukup sering ke Karawang.

Jam demi jam kami habiskan di jalan. Kalau kita sering berada di dalam satu mobil dengan seseorang, lama-lama obrolannya nggak lagi cuma soal pekerjaan. Ada keluarga. Masa lalu. Bisnis. Orang.

Pengalaman hidup. Ali juga banyak cerita kepada gue. Pernah dalam satu perjalanan dia berkata,

“Pak, saya dulu pernah ditahan.”

Gue menoleh.

“Hah? Serius?”

Dia menjawab santai.

“Serius.”

“Kasus apa?”

“Ayam.”

Gue sempat bingung.

“Ayam?”

Dia kemudian menceritakan versinya. Menurut ceritanya, dulu pernah ada persoalan saat pengiriman ayam di perusahaan tempat dia bekerja. Ratusan ayam mati dalam proses transportasi dan persoalan itu kemudian membawanya sampai berurusan dengan hukum dan sempat ditahan. Gue nggak pernah memeriksa sendiri detail cerita itu. Gue hanya mendengar apa yang dia ceritakan kepada gue selama perjalanan. Yang justru gue lihat setiap hari adalah sosok yang berbeda dari bayangan orang ketika mendengar cerita tentang penjara.

Ali sangat ramah. Cara bicaranya meyakinkan. Dia bisa membawa percakapan. Dia terlihat percaya diri. Dan dia punya pengalaman memimpin. Semakin sering perjalanan bersama, semakin banyak gue cerita kepadanya.

Tentang Kita Property. Tentang sales. Tentang Karawang. Tentang masalah-masalah tim. Kadang dia memberi pandangan.

“Pak, kalau tim sales begini jangan dibiarkan.”

Atau,

“Kalau mau besar, Bapak harus ada orang yang pegang tim.”

Gue mendengarkan. Beberapa masuk akal. Dan karena gue memang sedang membangun perusahaan dengan cepat, gue membutuhkan orang yang bisa membantu gue mengelola orang. Akhirnya perannya berubah lagi. Dari seseorang yang awalnya datang melamar sebagai driver online. Menjadi sopir pribadi gue.

Kemudian gue beri kepercayaan yang jauh lebih besar. Dia menjadi GM Sales di Kita Property. Kalau dipikir sekarang, lompatan itu luar biasa jauh. Tapi waktu itu gue melihatnya sebagai kesempatan. Gue percaya orang bisa berkembang kalau diberikan ruang. Gue sendiri pernah datang sebagai orang yang kehilangan pekerjaan dan kemudian diberi kesempatan menjadi sales.

Jadi ketika melihat seseorang punya kemampuan, gue suka memberi kesempatan. Masalahnya, gue belum memahami satu perbedaan penting: memberikan kesempatan dan memberikan kendali adalah dua hal yang berbeda. Waktu itu gue belum tahu pelajaran itu. Gue hanya merasa menemukan orang yang bisa membantu perusahaan gue berkembang. Dan sekali lagi, gue percaya.

Gue mulai hidup dari satu peluang ke peluang lain. Kalau ada yang terlihat bisa menghasilkan uang, gue ingin masuk. Property primary. Secondary. Rental. Interior.

Karawang. Mobil. Ekspansi. Tim. Kantor. Semua terlihat seperti kesempatan.

Dan karena beberapa keputusan sebelumnya berhasil, gue mulai percaya bahwa keberhasilan itu akan terus mengikuti keputusan berikutnya. Inilah jebakan yang sulit terlihat ketika kita sedang berada di atas. Ketika gagal, manusia mudah berhati-hati. Tapi ketika menang berkali-kali, kita mulai merasa insting kita hampir selalu benar. Gue mengalami itu.

Di kantor Sentra Timur, aktivitas juga semakin ramai. Teman masa kecil gue tetap aktif menjual. Sales-sales lain mulai menghasilkan transaksi. Kadang telepon gue berbunyi ketika gue sedang dalam perjalanan.

“Met, closing lagi.”

“Serius?”

“Gue bilang juga apa.”

“Gila. Mantap.”

Atau sales lain mengirimkan bukti transfer. Ada booking. Ada transaksi. Ada uang masuk. Semua itu seperti memberi bensin kepada kepercayaan diri gue. Gue mulai berpikir:

Kita bisa lebih besar. Setiap pencapaian bukan membuat gue puas. Justru membuat target berikutnya naik. Kalau bisa empat puluh sales, kenapa nggak seratus? Kalau bisa Sentra Timur, kenapa nggak Karawang? Kalau Karawang berhasil, kenapa nggak kota lain?

Kalau rental bisa dua ratus unit, kenapa nggak lebih? Kalau satu bisnis menghasilkan, kenapa nggak membuka bisnis lain? Semua pertanyaan itu memiliki satu kesamaan. Selalu dimulai dengan: Kenapa nggak? Dan waktu itu gue jarang bertanya kebalikannya.

Kenapa harus? Perbedaan dua pertanyaan itu kelihatannya kecil. Tapi bisa menentukan nasib sebuah perusahaan.

Masalah mulai datang pelan-pelan. Empat mobil yang gue beli untuk bisnis online car ternyata nggak berjalan seperti yang gue bayangkan. Pendapatan nggak selalu sesuai proyeksi. Ada cicilan. Ada biaya operasional. Ada risiko.

Satu per satu akhirnya lepas. Uang yang seharusnya bisa menjadi cadangan bisnis tersedot. Di sisi lain, bisnis utama juga membutuhkan perhatian semakin besar. Semakin banyak unit rental yang kami kelola, semakin banyak pula uang milik orang lain yang melewati perusahaan. Semakin banyak sales yang bergabung, semakin besar kebutuhan untuk

mengontrol. Semakin besar kantor, semakin besar biaya.

Tapi pertumbuhan organisasi kami nggak diikuti pertumbuhan sistem yang sama cepatnya. Itu kesalahan gue. Gue pandai mencari peluang. Tapi belum pandai menjaga semua peluang yang sudah gue ambil. Ada perbedaan besar antara menjual banyak dan mengelola bisnis yang besar. Waktu itu gue belum benar-benar memahami perbedaannya.

Masalah lain datang dari bisnis interior. Ada seseorang bernama Rama. Gue percaya kepadanya untuk menangani pekerjaan tertentu. Tapi kepercayaan itu kemudian berubah menjadi kehilangan. Hampir seratus juta rupiah dibawa pergi. Rama menghilang.

Nominal itu bukan angka kecil. Apalagi ketika kondisi bisnis mulai banyak kewajiban. Gue marah. Kecewa. Tapi lebih dari itu, gue mulai mempertanyakan diri sendiri. Kenapa gue bisa percaya begitu saja?

Kenapa kontrolnya nggak gue buat lebih ketat? Kenapa uang sebesar itu bisa berada dalam posisi yang sangat mudah dibawa pergi? Dulu ketika menjadi sales, gue belajar membaca karakter manusia. Tapi ada satu hal yang belum gue pahami: membaca orang bukan

berarti kita boleh menghilangkan sistem. Kepercayaan penting.

Tapi kepercayaan tanpa kontrol bukan manajemen. Itu perjudian. Pelajaran itu mahal. Hampir seratus juta.

Di Karawang, operasional juga makin berat. Penjualan besar membutuhkan tim besar. Tim besar membutuhkan biaya. Kantor membutuhkan biaya. Komisi harus dibayar. Ada banyak orang menggantungkan penghasilan dari bisnis yang gue bangun.

Di satu titik, kami bahkan mulai kesulitan membayar beberapa kewajiban sales di Karawang. Buat gue, itu mulai menakutkan. Karena ketika bisnis hanya melibatkan diri sendiri, kegagalan mungkin cukup gue tanggung sendiri. Tapi ketika puluhan orang ikut hidup dari perusahaan kita, setiap kesalahan keputusan punya korban yang lebih banyak. Gue mulai merasakan beratnya menjadi pemilik bisnis. Bukan ketika omzet masuk.

Tapi ketika orang menunggu haknya. Di waktu yang hampir bersamaan, hubungan gue dengan teman masa kecil gue juga mulai mengalami masalah. Gue pernah memberikan kesempatan kepada istrinya untuk ikut berada dalam lingkungan Kita Property. Niat awalnya mungkin sederhana. Memberikan peluang. Tapi ketika bisnis mulai berada dalam tekanan, hubungan personal

dan urusan perusahaan menjadi semakin sulit dipisahkan.

Konflik muncul. Persahabatan yang sudah ada sejak kecil ikut terkena dampaknya. Gue mulai belajar bahwa membangun perusahaan bersama orang-orang terdekat punya sisi yang indah. Tapi kalau struktur dan batasnya nggak jelas, masalah bisnis bisa merusak hubungan yang jauh lebih tua daripada perusahaan itu sendiri.

Sementara semua itu terjadi, rumah gue juga mulai merasakan dampaknya. Keenan sudah lahir sejak 2013. Gue sudah menjadi ayah. Seharusnya kehadiran anak membuat gue lebih sering ingin pulang. Tapi yang terjadi justru sebaliknya. Bisnis semakin besar.

Kesibukan semakin banyak. Gue semakin jarang berada di rumah. Kadang gue masih di kantor. Kadang ke Karawang. Kadang ada customer. Kadang ada masalah sales.

Kadang meeting. Kadang urusan rental. Selalu ada alasan. Dan semua alasan itu terasa penting pada waktunya. Gue bilang kepada diri sendiri: Gue sedang membangun masa depan keluarga.

Kalimat itu benar. Tapi ada satu hal yang baru gue pahami jauh kemudian. Membangun masa depan keluarga tidak boleh membuat kita hilang dari kehidupan keluarga di masa sekarang. Waktu itu gue

belum mengerti. Gue masih berpikir bahwa selama gue menghasilkan lebih banyak uang, berarti gue sedang melakukan hal yang benar.

Masalah finansial mulai terlihat dari banyak arah. Ada uang masuk. Tapi uang keluar lebih cepat. Ada penjualan. Tapi ada kewajiban. Ada rental.

Tapi ada pembayaran pemilik unit yang harus dijaga. Ada omzet. Tapi cashflow semakin sulit gue pahami. Dan ini salah satu jebakan terbesar yang pernah gue alami: rekening ramai bukan berarti perusahaan sehat. Gue bisa melihat transaksi.

Bisa melihat penjualan. Bisa melihat aktivitas. Dan karena semuanya bergerak, gue merasa bisnis masih baik-baik saja. Padahal di bawah permukaan, ada banyak lubang kecil yang mulai terbentuk. Sales yang belum dibayar. Kewajiban yang tertunda.

Uang rental yang seharusnya diteruskan ke pemilik unit. Biaya kantor. Cicilan kendaraan. Operasional. Kerugian bisnis lain. Masalah orang.

Masalah kontrol. Semuanya masih terlihat terpisah. Belum ada satu angka yang membuat gue benar-benar takut. Belum.

Kalau gue harus menyebut kesalahan terbesar gue pada masa itu dengan satu kalimat, mungkin kalimatnya sederhana: gue terlalu banyak mau. Gue

ingin perusahaan besar. Gue ingin punya banyak sales. Gue ingin banyak project. Gue ingin bisnis rental.

Gue ingin interior. Gue ingin kendaraan. Gue ingin Karawang. Gue ingin franchise. Gue ingin nasional. Gue ingin semuanya terjadi cepat.

Dan karena gue pernah berhasil dari keputusan-keputusan berani, gue menganggap keberanian adalah jawaban untuk hampir semua masalah. Padahal keberanian tanpa perhitungan punya nama lain. Kecerobohan. Gue terlalu ambisius. Kurang perhitungan. Terlalu percaya diri.

Terlalu cepat. Dan mungkin yang paling berbahaya: gue mulai percaya bahwa selama gue mampu menghasilkan uang, gue akan selalu bisa membereskan masalah belakangan. Ternyata nggak semua masalah mau menunggu.

Dulu Pak Midi mengajarkan gue sesuatu yang sangat berguna dalam sales. Sebelum menawarkan produk, baca dulu orang di depan lo. Jangan bicara dengan semua orang memakai cara yang sama. Sekarang, kalau gue boleh menambahkan satu ilmu dari pengalaman gue sendiri, gue akan mengatakan: sebelum mengambil peluang, baca juga diri lo sendiri. Apakah lo memang mampu?

Apakah sistem lo siap? Apakah orang-orang lo siap? Apakah cashflow lo kuat? Atau lo cuma sedang mabuk

karena beberapa kemenangan terakhir? Dalam sales, kita sering diajarkan jangan terlalu cepat melakukan closing sebelum memahami kebutuhan customer. Tapi waktu itu dalam menjalankan bisnis, gue justru terlalu cepat melakukan closing terhadap hampir setiap peluang yang datang.

Karawang? Ambil. Mobil? Ambil. Rental lebih banyak? Ambil.

Project baru? Ambil. Orang baru? Ambil. Gue seperti sales yang berhasil menjual semua peluang kepada satu customer. Diri gue sendiri.

Dan customer itu hampir selalu berkata,
“Deal.”

Suatu hari, gue berdiri di tengah kesibukan kantor. Telepon berbunyi. Sales bicara. Customer datang. Ada urusan Karawang. Ada rental.

Ada pembayaran. Ada masalah yang harus diselesaikan. Dari luar, Kita Property mungkin terlihat sedang tumbuh. Dan memang benar. Kami tumbuh. Tapi pertumbuhan yang terlalu cepat bisa membuat struktur yang menopangnya retak tanpa terdengar.

Gue belum mendengar bunyinya. Belum jelas. Tapi tanda-tandanya sudah ada. Satu mobil hilang. Lalu yang lain. Uang mengalir ke banyak arah.

Orang mulai menunggu pembayaran. Masalah mulai muncul dari orang-orang yang gue percaya.

Hubungan pribadi ikut terganggu. Dan gue tetap berlari. Karena waktu itu gue percaya cara terbaik menyelesaikan masalah adalah menghasilkan lebih banyak. Lebih banyak transaksi.

Lebih banyak project. Lebih banyak uang. Gue belum tahu bahwa kadang, ketika sebuah kapal mulai kemasukan air, menambah kecepatan bukanlah solusi. Yang harus dilakukan adalah berhenti. Cari lubangnya. Dan perbaiki.

Tapi gue belum berhenti. Gue justru menambah layar. Menambah muatan. Dan membawa perahu kecil gue semakin jauh dari pantai. Sampai akhirnya, air yang tadinya cuma sedikit mulai masuk lebih cepat. Dan untuk pertama kalinya gue mulai bertanya:

Ada yang salah dengan perahu ini.

BAB 7

Retaknya Perahu

Masalah besar jarang datang sambil memperkenalkan diri. Dia nggak mengetuk pintu lalu bilang,

“Halo, gue kebangkrutan. Sebentar lagi gue datang.”

Biasanya dia muncul dalam bentuk yang lebih kecil. Pembayaran yang telat. Telepon yang mulai lebih sering berbunyi. Sales yang bertanya kapan komisinya cair. Customer yang mulai menanyakan uang. Orang yang kita percaya mulai membuat keputusan di luar kendali kita.

Selisih angka yang awalnya terlihat masih bisa dibereskan. Sampai suatu hari kita sadar semua hal kecil itu ternyata bagian dari masalah yang sama. Gue mulai merasakan itu di Kita Property.

Salah satu retakan yang paling membuat gue marah datang dari orang yang justru pernah gue percaya cukup besar. Ali. Orang yang awalnya datang melamar menjadi driver online. Kemudian menjadi sopir pribadi gue. Lalu, karena gue melihat pengalaman dan kemampuan bicaranya, gue beri kepercayaan menjadi GM Sales Kita Property. Semakin lama dia berada di

dalam perusahaan, semakin besar akses yang dia punya.

Dan di satu titik, dia datang kepada gue membawa sebuah rencana.

“Pak, saya ada peluang.”

Gue melihat dia.

“Peluang apa?”

“Saya mau ambil modal usaha dari bank.”

“Berapa?”

“Dua miliar.”

Gue langsung melihat dia lebih serius.

“Dua miliar?”

“Iya.”

“Mau buat apa?”

Dia mulai menjelaskan rencana usaha. Gue mendengarkan. Sampai akhirnya pembicaraannya masuk ke bagian yang membuat gue mulai nggak nyaman.

“Cuma ada satu kendala.”

“Apa?”

“Perusahaannya harus dipakai.”

Gue mengernyit.

“Perusahaan apa?”

“Kita Property.”

Gue diam sebentar.

“Dipakai gimana?”

“Untuk pengajuan.”

Gue mulai merasa ada yang aneh. Dia melanjutkan,
“Kalau saya yang jalanin, mungkin struktur
perusahaannya perlu diubah.”

“Diubah apa?”

Dia menjawab dengan nada seolah sedang
membicarakan sesuatu yang biasa.

“Saya jadi direktur.”

Gue menatap dia.

“Oke. Terus?”

“Dan sahamnya sementara seratus persen ke saya.”

Gue benar-benar diam. Beberapa detik. Gue
mencoba memastikan bahwa gue nggak salah dengar.

“Seratus persen?”

“Iya, Pak. Untuk kebutuhan bank.”

Gue tertawa pendek. Bukan karena lucu. Karena gue
nggak percaya dengan apa yang baru saja gue dengar.

“Lu serius?”

Dia masih mencoba menjelaskan.

“Ini cuma untuk pengajuan, Pak.”

Gue mulai panas.

“Ali, ini perusahaan gue.”

“Iya, saya tahu.”

“Terus lu minta gue kasih perusahaan ini seratus
persen ke lu?”

“Bukan kasih, Pak. Hanya—”

Gue potong.

“Gila lu.”

Suasana langsung berubah. Gue berdiri.

“Lu minta jadi direktur, pegang seratus persen saham, pakai perusahaan buat pinjam dua miliar?”

“Pak, saya bisa jelaskan.”

“Nggak usah.”

Gue sudah nggak mau dengar lagi.

“Mulai hari ini lu nggak usah kerja di sini.”

Dia diam.

“Pak...”

“Gue bilang cukup.”

Percakapan itu selesai dengan kemarahan gue. Dan hubungan kami juga berubah sejak hari itu.

Kalau gue melihatnya sekarang, kejadian itu mengajarkan satu hal yang sangat mahal. Dulu gue berpikir kemampuan membaca karakter manusia sudah cukup membantu gue memilih orang. Ternyata nggak. Seseorang bisa ramah. Bisa meyakinkan. Bisa pintar bicara.

Bisa terlihat berpengalaman. Tapi semua itu tetap bukan pengganti struktur, batas kewenangan, dan kontrol. Di Bab 2 gue belajar membaca manusia. Di sini gue mulai belajar sesuatu yang lebih keras: membaca orang tidak sama dengan mengetahui integritasnya. Dan kepercayaan yang besar harus selalu punya batas yang besar juga.

Setelah gue pecat, urusan dengan Ali ternyata nggak selesai. Dia kemudian meminjam uang dari pemilik kios di sebelah. Dan nggak lama setelah itu, dia membuka agency sendiri. Lokasinya hampir seperti lelucon. Beda satu kios dari Kita Property. Kalau orang datang ke area itu, mereka bisa melihat dua kantor agency yang berdiri sangat dekat.

Satu Kita Property. Satu lagi agency baru milik orang yang sebelumnya pernah menjadi bagian dari perusahaan gue. Buat gue waktu itu, itu bukan cuma soal kompetisi. Situasinya sedang buruk. Cashflow mulai bermasalah. Hubungan internal mulai retak.

Dan sekarang ada orang yang sangat tahu cara kerja perusahaan gue membuka usaha persis di sebelah. Tekanannya terasa semakin sempit. Gue mulai merasa perahu ini bukan cuma bocor dari bawah. Ada juga orang yang seperti menarik papan dari samping. Tapi agency yang dia bangun ternyata juga nggak bertahan lama. Kalau gue nggak salah ingat, cuma sekitar seminggu.

Setelah itu gue mulai dengar cerita dari orang-orang di sekitar sana. Katanya ada persoalan uang dengan pemilik kios yang sebelumnya membantu modalnya. Angkanya waktu itu gue dengar sekitar enam belas juta rupiah yang belum diselesaikan. Gue sendiri nggak pernah memeriksa kebenaran cerita itu. Jadi gue hanya

tahu sebatas apa yang disampaikan orang kepada gue. Gue juga mendengar rumah tangganya berantakan.

Setelah itu Ali menghilang. Gue nggak tahu dia pergi ke mana. Dan jujur, waktu itu gue juga nggak mencari tahu. Bukan karena gue senang melihat hidupnya ikut hancur. Gue cuma sudah nggak punya ruang di kepala untuk memikirkan kehidupan orang lain. Perusahaan gue sendiri sedang runtuh.

Orang-orang menunggu uangnya. Sales mulai menagih haknya. Rental bermasalah. Rumah tangga gue juga mulai retak. Kalau Ali sedang punya masalah, saat itu gue cuma bisa berpikir: gue juga sedang punya masalah yang jauh lebih besar daripada kemampuan gue sendiri untuk menyelesaikannya.

Sejak saat itu, gue nggak pernah lagi benar-benar tahu apa yang terjadi dengannya.

Di tengah semua itu, masalah rental mulai ikut memperlihatkan bentuknya. Hari itu gue baru kembali dari Karawang. Perjalanan cukup melelahkan. Begitu masuk kantor, suasananya terlihat seperti biasa. Ada sales. Ada admin.

Ada orang keluar masuk. Telepon masih berbunyi. Dari luar, kantor kami masih terlihat hidup. Kemudian seorang laki-laki datang. Dia pemilik salah satu unit apartemen yang kami kelola. Dia menghampiri meja receptionist.

Waktu itu yang berjaga Nurul.

“Mbak, yang urus unit saya ada?”

Nurul melihat ke arahnya.

“Sedang keluar, Pak. Ada yang bisa saya bantu?”

Laki-laki itu menarik kursi.

“Uang sewa saya kok kemarin belum dibayarkan ya?”

Nurul terlihat sedikit bingung.

“Sudah berapa lama, Pak?”

“Sudah tujuh hari loh.”

Nada suaranya mulai berubah.

“Penyewanya sudah bayar sekitar dua setengah juta.”

Nurul berusaha menenangkan.

“Oh iya, Pak. Jangan khawatir dulu. Nanti pasti ditransfer.”

Gue yang berada nggak jauh dari sana mendengar percakapan itu. Awalnya gue menganggap mungkin cuma masalah administrasi. Telat transfer. Salah pencatatan. Atau orang yang bertanggung jawab sedang belum masuk. Hal seperti itu masih terasa mungkin terjadi dalam bisnis yang menangani banyak unit.

Tapi gue kemudian mencari tahu. Dan ternyata uangnya memang sudah dibayar oleh penyewa. Masalahnya, uang itu nggak sampai kepada pemilik unit. Gue mulai bertanya,

“Uangnya ke mana?”

Jawabannya membuat kepala gue mulai panas lagi. Salah satu sales ternyata mengambil uang tersebut. Gue diam. Bukan cuma karena nominalnya. Dua setengah juta mungkin terlihat kecil dibanding omzet perusahaan. Tapi masalahnya bukan dua setengah juta.

Masalahnya adalah sistem. Kalau satu uang sewa bisa berhenti di tangan orang yang seharusnya hanya menjadi perantara, gue mulai bertanya: Berapa banyak transaksi lain yang gue nggak tahu?

Gue memanggil Dian. Dia admin yang waktu itu membantu urusan administrasi perusahaan.

“Di, gue mau lu bikin laporan cashflow.”

Dia melihat gue.

“Cashflow semuanya?”

“Semuanya.”

“Dari kapan?”

“Mulai dari yang bisa ditarik. Uang masuk, uang keluar, kewajiban kita, rental, sales, semuanya.”

Dian mengangguk.

“Oke.”

Gue menambahkan,

“Gue mau tahu posisi kita sebenarnya.”

Beberapa hari kemudian Dian datang membawa laporan. Gue duduk. Dia membuka data di depan gue.

“Ini yang sudah aku tarik.”

Gue melihat angka-angka. Masuk. Keluar. Piutang. Kewajiban. Beberapa transaksi yang belum jelas.

Semakin gue baca, semakin terasa ada sesuatu yang nggak nyaman. Gue bertanya,

“Ini kalau dihitung semuanya, selisihnya berapa?”

Dian diam sebentar.

“Kurang lebih seratus juta.”

Gue menatap dia.

“Minus?”

“Iya.”

“Seratus juta?”

“Iya.”

Gue kembali melihat laporan. Gue berharap mungkin gue salah baca. Atau mungkin ada uang yang belum tercatat.

“Coba cek lagi.”

“Sudah.”

“Uang yang di Karawang?”

“Sudah masuk.”

“Rental?”

“Sudah.”

“Yang belum ditagih?”

“Ada beberapa, tapi ini posisi berdasarkan data yang ada.”

Gue menyandarkan badan. Seratus juta. Untuk pertama kalinya gue melihat masalah kami dalam

bentuk angka. Sebelumnya semuanya terasa terpisah.
Komisi sales. Rental.

Mobil. Interior. Operasional. Uang customer. Kantor
Karawang. Kantor Sentra Timur.

Ali. Rama. Sekarang semuanya mulai berkumpul
menjadi satu angka. Sekitar seratus juta. Gue bilang,

“Bikin terus laporannya. Jangan berhenti.”

Dian mengangguk.

“Setiap bulan gue mau lihat.”

Gue pulang ke Serpong menemui Papap. Papap
punya latar belakang ekonomi. Dan kalau kepala gue
sudah terlalu penuh, gue memang sering datang
kepadanya. Gue membawa angka-angka yang gue
punya.

“Pap, bantuin Win bikin cashflow sederhana dong.”

Papap melihat gue.

“Memangnya kenapa?”

“Kayaknya ada yang nggak beres di kantor.”

“Berapa?”

“Sekarang kelihatannya kurang sekitar seratus juta.”

Papap berhenti sebentar.

“Seratus juta?”

“Iya.”

“Uangnya ke mana?”

“Itu yang Win juga lagi cari.”

Papap melihat data yang gue bawa.

“Kalau mau tahu masalahnya, jangan cuma lihat kurangnya berapa.”

Gue diam.

“Cari kenapa bisa kurang.”

Kalimat itu kelihatannya sederhana. Tapi dari situlah gue mulai mencoba memisahkan masalah. Selama ini gue terlalu sering melihat hasil akhirnya. Uang kurang. Sales belum dibayar. Customer menagih.

Rental terlambat. Tapi kalau cuma melihat akibat, gue nggak akan pernah tahu apa yang harus diperbaiki. Gue mulai mencoret-coret. Satu masalah besar gue taruh di tengah:

CASHFLOW KITA PROPERTY BERMASALAH.

Kemudian gue tarik garis ke berbagai arah. Orang. Sistem. Uang. Ekspansi. Kontrol.

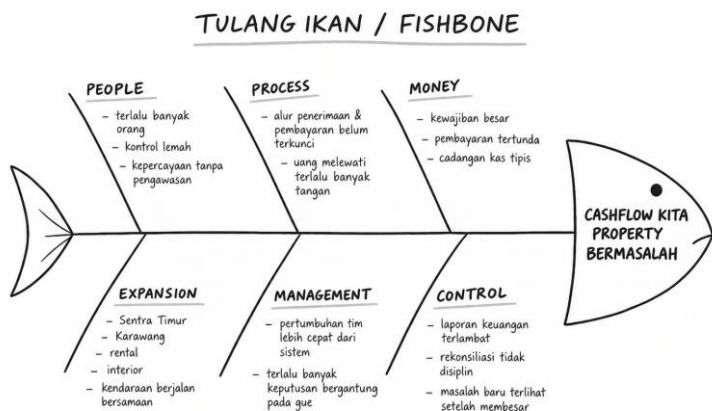
Keputusan gue sendiri. Gue waktu itu mungkin belum menyebutnya dengan istilah yang keren. Tapi cara berpikirnya kurang lebih sama seperti diagram tulang ikan. Kalau masalah adalah kepala ikan, maka tugas gue adalah mencari tulang-tulang penyebabnya. Kenapa uang rental bisa terlambat? Karena sistem penerimaan uang belum rapat.

Kenapa uang bisa dipegang sales? Karena kontrol lemah. Kenapa kontrol lemah? Karena perusahaan berkembang terlalu cepat. Kenapa orang bisa

mendapatkan akses terlalu besar? Karena gue terlalu mudah memberikan kepercayaan.

Kenapa gue terlalu mudah memberikan kepercayaan? Karena gue merasa bisa membaca orang. Kenapa perusahaan bergerak terlalu cepat? Karena gue membuka terlalu banyak hal sekaligus. Kenapa gue membuka terlalu banyak hal? Karena gue terlalu percaya bahwa setiap peluang harus diambil.

Semakin gue bertanya kenapa, semakin jawaban-jawabannya mulai mengarah ke tempat yang nggak nyaman. Ke gue sendiri.



Jangan cuma tanya: apa yang salah? Tanyakan juga: kenapa itu bisa terjadi?

Gambar 2. Diagram fishbone untuk membongkar akar masalah cashflow Kita Property.

Dari latihan sederhana itu gue mulai melihat sesuatu yang sebelumnya nggak kelihatan. Masalah Kita Property bukan satu orang. Bukan hanya satu sales yang mengambil uang rental. Bukan hanya Rama. Bukan hanya Ali. Bukan hanya mobil.

Bukan hanya Karawang. Bukan hanya partner. Bukan hanya sales yang harus dibayar. Masalahnya adalah semuanya bertemu dalam sebuah sistem yang belum cukup kuat untuk menahan pertumbuhan. Dan gue adalah orang yang memegang kendali paling besar atas sistem itu. Itu pahit.

Tapi penting. Karena jauh lebih mudah menyalahkan orang lain. Lebih mudah bilang,

“Gue ditipu.”

“Sales gue bermasalah.”

“Orang-orang nggak bisa dipercaya.”

“Partner gue nggak benar.”

Sebagian mungkin memang benar. Tapi kalau semua masalah hanya gue letakkan di luar diri gue, gue nggak akan belajar apa-apa. Gue yang membuka terlalu banyak bisnis. Gue yang terlalu cepat memperbesar tim. Gue yang belum membangun kontrol keuangan dengan baik. Gue yang terlalu mudah percaya.

Gue yang berpikir selama penjualan terus terjadi, semuanya nanti bisa dibereskan. Diagram itu seperti cermin. Dan gue nggak suka apa yang gue lihat di dalamnya.

Bulan berikutnya laporan kembali dibuat. Masalah belum selesai. Angkanya justru membesar. Gue mulai semakin sering bertanya kepada Dian.

“Posisi sekarang gimana?”

“Masih minus.”

“Berapa?”

Angka terus bergerak. Sampai sekitar bulan ketiga gue meminta laporan lagi. Dian terlihat lebih serius dari biasanya. Gue sudah bisa membaca wajahnya bahkan sebelum dia bicara.

“Berapa?”

Dia membuka laporan.

“Kalau semuanya dihitung...”

Dia berhenti.

“Sekitar tiga ratus juta.”

Gue diam.

“Berapa?”

“Tiga ratus juta.”

Ruangan terasa berbeda. Angka seratus juta saja sudah bikin gue berpikir keras. Sekarang hampir tiga kali lipat. Gue melihat lembar laporan di depan gue. Tiga ratus juta. Gue mencoba memecah lagi di kepala.

Kalau closing sekian unit. Kalau ada transaksi. Kalau ada pembayaran masuk. Kalau Karawang jalan. Kalau rental bisa dibereskan. Otak sales gue otomatis mencari cara menghasilkan lebih banyak uang.

Tapi untuk pertama kalinya gue mulai sadar: mungkin masalah ini nggak bisa diselesaikan hanya dengan jualan lebih banyak.

Tekanan di kantor mulai terasa. Ada sales yang menunggu pembayaran. Ada pemilik unit yang menanyakan uang sewa. Ada biaya operasional. Ada kewajiban yang jatuh tempo. Semua orang punya kepentingan.

Dan hampir semuanya datang kepada gue. Suatu hari gue berbicara cukup keras dengan partner gue.

“Gue bilang juga apa.”

Dia melihat gue.

“Kalau udah nggak sanggup bayar karyawan, dari kemarin mending pecat aja buat efisiensi.”

Suasana mulai panas.

“Tapi kalau orang dikurangin, operasional gimana?”

“Operasional apaan kalau kita sendiri nggak bisa bayar?”

Dia diam. Gue sudah capek. Bukan cuma capek fisik. Gue capek melihat pengeluaran yang terus berjalan sementara uang yang tersedia makin sedikit. Gue melihat sekeliling kantor. Kantor yang dulu membuat gue bangga sekarang mulai terasa terlalu besar.

Banyak meja. Banyak orang. Banyak biaya. Gue berkata,

“Tutup kantor hari ini.”

Partner gue menatap gue.

“Maksudnya?”

“Kita cari sewa yang lebih murah.”

“Sekarang?”

“Iya.”

“Win...”

“Udah. Kita nggak bisa jalan kayak gini terus.”

Gue tahu keputusan itu akan terasa seperti mundur. Tapi pilihan gue mulai sedikit. Kami harus mengurangi biaya. Memindahkan kantor. Menyelamatkan apa pun yang masih bisa diselamatkan.

Malam ketika perpindahan mulai dilakukan, barang-barang sudah mulai diangkut. Meja. Dokumen. Perlengkapan kantor. Apa pun yang masih bisa dibawa. Tujuannya Matraman.

Gue pikir malam itu hanya akan menjadi malam pindahan. Ternyata belum. Security menghentikan prosesnya.

“Pak Windy.”

Gue menoleh.

“Iya?”

“Barangnya jangan dibawa dulu.”

Gue bingung.

“Kenapa?”

Security terlihat sedikit ragu.

“Ada informasi Bapak mau kabur.”

Gue langsung tahu dari mana arah masalahnya.

“Siapa yang bilang?”

Dia nggak langsung menjawab. Tapi akhirnya nama Ali muncul. Gue menarik napas. Orang yang sudah gue pecat itu sekarang mengatakan jangan sampai gue pergi membawa barang-barang kantor karena dia menganggap gue akan kabur. Gue menahan emosi.

“Pak, saya bukan kabur.”

Security masih terlihat hati-hati.

“Ini barang kantor, Pak.”

“Iya. Dan saya pindah kantor.”

“Ke mana?”

“Matraman.”

Gue jelaskan alamatnya. Gue juga menjelaskan bahwa customer tetap bisa mencari gue di sana. Nomor telepon gue tetap aktif. Bahkan kantor lama nantinya akan gue kasih pemberitahuan alamat baru.

“Kalau saya mau kabur,” gue bilang, “ngapain saya kasih alamat baru?”

Security diam. Gue lanjut,

“Saya pindah karena saya sudah nggak sanggup bayar sewa di sini. Itu aja.”

Kami bicara cukup lama. Gue paham posisi mereka. Mereka hanya menjalankan tugas. Kalau benar gue menghilang membawa barang sementara ada masalah dengan banyak customer, mereka juga bisa ikut dipertanyakan. Jadi gue jelaskan semuanya. Pelan.

Sampai akhirnya mereka percaya. Barang-barang boleh keluar. Kendaraan yang membawa perlengkapan kantor akhirnya bergerak. Dan malam itu gue benar-benar meninggalkan kantor yang dulu pernah menjadi simbol keberhasilan gue. Bukan karena gue kabur. Justru sebaliknya.

Gue pindah ke tempat yang lebih kecil supaya gue masih bisa tetap ada.

Saat kendaraan mulai meninggalkan Sentra Timur, gue sempat melihat area kantor itu sekali lagi. Tempat yang dulu ramai. Tempat gue membangun agency. Tempat puluhan sales datang. Tempat customer melakukan transaksi. Tempat sebuah mimpi bernama Kita Property tumbuh cepat.

Sekarang gue pergi membawa sisa-sisanya. Dan orang yang pernah gue percaya bahkan sempat berusaha membuat perpindahan itu berhenti karena menganggap gue akan melarikan diri. Ironis. Tapi mungkin begitulah ketika kepercayaan sudah rusak. Semua tindakan mulai terlihat mencurigakan.

Di tengah kekacauan itu, gue mulai memahami perbedaan antara masalah dan gejala. Customer marah adalah gejala. Sales belum dibayar adalah gejala. Uang rental terlambat adalah gejala. Kantor mahal adalah gejala. Konflik dengan orang adalah gejala.

Tapi akar masalahnya lebih dalam. Kontrol yang lemah. Ekspansi yang terlalu cepat. Cashflow yang nggak disiplin. Keputusan yang terlalu banyak berdasarkan optimisme. Dan seorang pemilik bisnis yang terlalu lama percaya bahwa dia selalu bisa menghasilkan uang untuk menutup kesalahan sebelumnya.

Itu gue. Ilmu tulang ikan mengajarkan gue satu hal yang akhirnya gue bawa sampai sekarang: jangan memukul asap kalau sumber apinya masih menyala. Kalau perusahaan punya masalah, cari akar penyebabnya. Kalau sales nggak closing, jangan langsung bilang salesnya malas. Kenapa nggak closing?

Lead-nya salah? Produknya nggak dipahami? Follow up-nya lemah? Presentasinya buruk? Target pasarnya salah? Atau memang orangnya nggak bekerja?

Kalau hanya melihat hasil akhir, kita sering memperbaiki bagian yang salah. Sales mengajarkan gue membaca manusia. Bisnis mulai mengajarkan gue membaca masalah. Sayangnya, pelajaran kedua ini datang ketika biaya belajarnya sudah sangat mahal.

Malam itu gue akhirnya meninggalkan Sentra Timur. Menuju Matraman. Perahu gue sudah retak. Airnya sudah masuk. Dan sekarang gue bukan lagi sedang berpikir bagaimana membuat kapal ini

berlayar lebih cepat. Gue cuma ingin kapal ini nggak tenggelam sepenuhnya.

Uangnya mulai habis. Kewajibannya tetap ada. Orang-orang mulai bertanya. Dan gue mulai kehilangan tempat-tempat yang sebelumnya membuat gue merasa berhasil. Tapi di tengah semuanya, ada satu kalimat yang terus berputar di kepala gue: Gue harus bertanggung jawab.

Maka gue pindah. Bukan menghilang. Bukan kabur. Gue hanya pindah ke kantor yang lebih murah. Ke sebuah ruko di Matraman. Tempat yang nantinya akan menjadi saksi dari fase hidup gue yang jauh lebih gelap daripada yang pernah gue bayangkan.

Kantor yang Tidak Lagi Terang

Setelah keputusan memindahkan kantor dibuat, hidup gue ikut berubah. Dulu kantor adalah tempat gue membangun mimpi. Tempat sales datang. Tempat customer bertanya. Tempat transaksi terjadi. Tempat nama Kita Property terasa semakin besar.

Sekarang kantor hanya menjadi tempat gue bertahan. Kami pindah ke tempat yang jauh lebih murah di Matraman. Ruko itu punya dua lantai. Dan karena keadaan gue waktu itu sudah semakin sempit, gue akhirnya tinggal di lantai atas. Bukan karena gue ingin. Tapi karena gue nggak punya banyak pilihan.

Kurang lebih tiga bulan gue hidup seperti itu. Penghasilan hampir nggak ada. Air pernah nggak tersedia. Listrik juga bermasalah. Kalau mau mandi, gue pergi ke masjid. Bangun pagi bukan lagi dengan pikiran tentang target closing.

Gue bangun dengan pertanyaan: Hari ini siapa lagi yang akan datang? Karena hampir setiap pagi ada saja orang yang mencari gue. Kadang telepon dulu. Kadang

langsung datang. Dan ada satu suara yang sampai sekarang masih bisa gue ingat.

Brak. Brak. Brak. Suara gerbang ruko diketuk dari bawah. Kadang gue masih tidur. Kadang baru bangun. Kadang sebenarnya gue sudah terjaga sejak subuh karena nggak bisa tidur. Begitu suara itu terdengar, badan gue otomatis tegang.

Gue sudah tahu. Ada orang lagi. Gue turun. Buka gerbang. Dan memulai satu percakapan lagi.

Kalau dihitung, mungkin ada puluhan orang yang datang dalam waktu berbeda-beda. Semua membawa masalah yang sama. Uang. Tapi cara mereka datang berbeda. Ada yang tenang. Ada yang marah.

Ada yang bicara panjang. Ada yang langsung menuntut. Ada yang masih bisa diajak duduk. Ada yang ingin jawaban saat itu juga. Dan justru di masa itu gue kembali mengingat salah satu pelajaran pertama dari Pak Midi. Baca orang.

Dulu gue memakainya untuk menjual apartemen. Sekarang gue memakainya untuk menghadapi orang yang datang meminta uang mereka kembali. Situasinya berbeda. Tapi manusianya tetap manusia. Kalau orang yang datang tipenya seperti Kuasa, gue tahu gue nggak boleh ikut meninggikan suara. Dia ingin kepastian.

Dia ingin keputusan. Dia nggak mau mendengar penjelasan terlalu panjang. Kalau gue ikut keras,

masalah justru bisa membesar. Jadi gue berusaha menjadi Harmoni. Tenang. Dengarkan.

Jawab yang perlu dijawab. Jangan adu ego. Ada juga orang yang lebih seperti Pemikir. Mereka datang membawa catatan. Tanggal. Nominal.

Bukti transfer. Orang seperti ini nggak cukup dikasih kalimat,

“Tenang, Pak. Nanti saya bayar.”

Dia perlu tahu: kapan? berapa? bagaimana? Jadi gue harus menjawab dengan angka dan rencana. Ada yang lebih Gaul.

Masih bisa ngobrol. Masih bisa bercanda sedikit meskipun sedang menagih. Dan ada yang lebih Harmoni. Sebenarnya kecewa, tapi nggak langsung marah. Mereka lebih banyak diam. Justru yang seperti itu kadang membuat gue lebih nggak enak.

Karena gue tahu mereka sedang menahan sesuatu. Ilmu yang dulu gue pikir hanya berguna untuk closing ternyata membantu gue melalui masa yang sama sekali berbeda. Sales mengajari gue bukan sekadar menjual. Sales mengajari gue bagaimana tetap berbicara kepada manusia saat keadaan sedang nggak enak. Dan waktu itu kemampuan itu sangat gue butuhkan.

Ada satu hal yang juga menarik. Orang yang nominalnya besar kadang justru lebih sabar. Sebaliknya, ada orang yang nilai tagihannya nggak

terlalu besar tetapi datang dengan kemarahan yang jauh lebih besar. Dari situ gue belajar: besar kecilnya masalah bagi seseorang nggak selalu sama dengan besar kecilnya angka. Seratus juta bagi satu orang mungkin bisa ditunggu.

Satu juta bagi orang lain bisa menjadi uang makan keluarganya. Jadi gue berhenti menilai kemarahan orang hanya dari nominalnya. Buat mereka, uang itu tetap hak mereka. Dan gue tahu gue punya tanggung jawab. Tapi ada juga hari ketika cara seseorang datang membuat tekanannya terasa berbeda. Suatu waktu, seorang customer datang menemui gue.

Dia nggak datang sendirian. Bersamanya ada dua orang yang dia kenal. Satu anggota Polri. Satu lagi anggota TNI. Gue nggak tahu persis apa maksud customer itu membawa mereka. Mereka juga nggak melakukan tindakan apa-apa kepada gue.

Tapi dalam kondisi mental gue waktu itu, kehadiran dua orang berseragam dari institusi seperti itu sudah cukup membuat suasananya terasa berbeda. Customer itu duduk di depan gue.

“Pak Windy, saya datang mau menyelesaikan masalah saya.”

“Iya, Pak.”

“Saya nggak mau muter-muter lagi.”

Gue melirik dua orang yang datang bersamanya. Mereka lebih banyak diam. Dan justru diam itu yang

membuat kepala gue mulai bekerja ke mana-mana.

Customer tersebut melanjutkan,

“Saya sudah cukup kasih waktu.”

“Iya, Pak. Saya ngerti.”

“Terus uang saya kapan?”

Gue menarik napas.

“Saya nggak akan lari, Pak.”

“Saya nggak tanya Bapak lari atau nggak. Saya tanya uang saya.”

Kalimatnya langsung. Tipe orang seperti ini sudah jelas. Kuasa. Kalau gue membalas dengan nada yang sama, yang terjadi hanya benturan. Jadi gue menurunkan suara.

“Saya paham. Dan saya juga nggak akan menyangkal itu hak Bapak.”

Dia diam.

“Saya cuma minta kita cari jalan yang memang bisa saya jalankan.”

“Maksudnya?”

“Kalau saya bilang hari ini lunas sementara uangnya nggak ada, saya bohong sama Bapak.”

Ruangan hening. Gue melanjutkan,

“Saya lebih baik kasih komitmen yang bisa saya kerjakan daripada janji yang enak didengar tapi besok saya ingkari.”

Customer itu melihat gue cukup lama. Dua orang yang datang bersamanya masih lebih banyak diam.

Gue tetap merasa tertekan. Tapi gue berusaha nggak menunjukkannya. Pada akhirnya percakapan itu tetap menjadi negosiasi antara gue dan customer mengenai kewajiban gue kepadanya. Bukan perkara polisi.

Bukan perkara TNI. Mereka adalah orang yang dia kenal dan dia bawa bersamanya. Tapi buat gue waktu itu, adegan tersebut menjadi pengingat bahwa ketika kepercayaan orang sudah rusak, mereka akan mencari cara apa pun yang menurut mereka bisa memberi kepastian. Dan tugas gue tetap sama. Jangan kabur. Jangan terpancing.

Jangan berbohong. Hadapi.

Salah satu orang yang paling gue ingat adalah seorang perempuan. Namanya sekarang gue sudah nggak yakin. Untuk cerita ini, gue sebut saja Bu Siska. Dia datang ke kantor membawa masalah deposit sewa yang belum kembali. Begitu bertemu gue, ekspresinya sudah terlihat marah.

“Pak Windy.”

“Iya, Bu.”

“Uang saya mana?”

Gue menarik kursi.

“Duduk dulu, Bu. Kita ngobrol.”

“Nggak usah duduk-duduk.”

Nada suaranya meninggi.

“Pokoknya saya nggak mau tahu. Hari ini uang itu harus ada.”

Dia menunjuk ke arah kepala gue. Gue diam. Dulu mungkin ego gue akan terpancing. Tapi waktu itu gue tahu gue nggak punya kemewahan untuk marah balik. Kalau ini orang dengan karakter Kuasa, gue justru harus menurunkan tensi.

“Bu, saya paham Ibu marah.”

“Ya saya memang marah!”

“Iya. Dan Ibu berhak marah.”

Dia diam sebentar.

“Tapi saya minta waktu.”

“Saya sudah kasih waktu.”

“Iya, Bu.”

“Terus kapan?”

Itu pertanyaan yang paling sulit. Karena gue sendiri belum tahu. Gue mencoba menjelaskan keadaan. Bukan untuk mencari belas kasihan. Tapi supaya dia tahu gue nggak lari.

“Saya nggak akan ngilang, Bu.”

“Jangan cuma ngomong.”

“Iya. Makanya saya tetap di sini.”

Dia masih marah. Dan gue tetap mendengarkan. Kadang dalam negosiasi, orang bukan langsung butuh solusi. Dia butuh yakin dulu bahwa kita nggak sedang menghindar. Setelah suasananya sedikit turun, gue

mulai mencoba mencari cara. Tapi masalahnya sederhana:

gue nggak punya uang yang dia minta.

Gue keluar dari ruangan. Telepon beberapa orang. Mencoba pinjam. Satu. Dua. Tiga.

Nggak ada yang bisa membantu. Ada yang memang nggak punya. Ada yang mungkin takut. Ada yang sudah tahu kondisi gue. Gue nggak menyalahkan mereka. Akhirnya ada satu nomor yang lagi-lagi gue hubungi.

Papap.

“Pap.”

“Iya, Kang?”

“Pap, bisa bantu Win nggak?”

“Hm. Kenapa?”

Gue diam sebentar.

“Ada customer datang. Harus dibayar sekarang.”

“Berapa?”

Gue sebutkan angkanya. Papap diam beberapa detik.

“Memang nggak ada sama sekali?”

“Nggak ada.”

“Sudah coba cari?”

“Sudah.”

Papap menghela napas.

“Kakang sekarang di kantor?”

“Iya.”

“Ya sudah. Papap coba bantu.”

Gue menutup telepon. Perasaan gue campur aduk. Leganya ada. Tapi malu juga ada. Karena bukan cuma gue yang sekarang harus menanggung akibat keputusan gue. Papap ikut terseret masuk.

Orang tua gue yang seharusnya menikmati hidup dengan tenang malah harus membantu anaknya membereskan masalah perusahaan. Uang itu akhirnya bisa gue dapatkan. Dan kewajiban kepada Bu Siska bisa diselesaikan. Tapi setelah dia pergi, gue duduk lama. Gue nggak merasa menang. Gue cuma merasa satu api berhasil dipadamkan.

Sementara di belakangnya masih ada banyak api lain.

Hari lain, orang lain datang. Seorang customer duduk di depan gue. Nada bicaranya nggak seperti Bu Siska. Lebih tenang. Lebih langsung. Dia bertanya,

“Pak Windy sekarang punya apa?”

Pertanyaan itu membuat gue diam. Punya apa? Gue mulai menghitung dalam kepala. Rumah di Bekasi masih ada. Dan satu benda yang sangat gue sayangi. Vespa gue.

Motor itu gue beli sekitar setahun sebelumnya. Nilainya sekitar empat puluh juta waktu gue beli. Buat sebagian orang mungkin cuma kendaraan. Buat gue, Vespa itu salah satu barang yang gue suka. Salah satu

simbol bahwa dulu hidup gue pernah baik-baik saja.
Gue melihat customer itu.

“Pak...”

“Iya?”

“Gue cuma punya Vespa kesayangan gue.”

Dia melihat gue.

“Vespa?”

“Iya.”

“Terus?”

“Kalau mau, Bapak ambil itu.”

Dia langsung menggeleng.

“Nggak mau, Pak.”

“Kenapa?”

“Kalau Vespa nanti saya jual susah.”

Gue tersenyum kecil.

“Ya terus gue harus kasih apa?”

Dia diam. Kami bicara cukup lama. Gue mencoba menjelaskan bahwa saat itu memang itu salah satu aset yang masih bisa gue lepas. Beberapa hari kemudian dia menghubungi gue lagi. Akhirnya dia berubah pikiran. Vespa itu diterima dengan nilai sekitar tiga puluh juta.

Pas dengan kewajiban yang harus gue selesaikan kepadanya. Hari ketika Vespa itu harus gue serahkan, gue mengendarainya sendiri. Tujuannya Cibubur. Sepanjang perjalanan gue merasakan sesuatu yang sulit dijelaskan. Motor itu masih berjalan seperti biasa. Mesinnya masih sama.

Jalannya juga sama. Tapi gue tahu itu terakhir kali gue mengendarainya sebagai pemilik. Sampai di rumah customer, gue turun. Gue menyerahkan kunci.

“Ini, Pak.”

Dia menerima. Gue melihat Vespa itu sebentar. Nggak ada adegan dramatis. Nggak ada tangisan. Gue hanya tahu satu barang yang gue sayangi baru saja pergi. Dan anehnya, gue malah sedikit lega.

Karena satu kewajiban lagi selesai. Tiga puluh juta. Satu utang berkurang. Masih banyak yang tersisa.

Di masa itu gue mulai mengerti arti tanggung jawab dalam bentuk yang berbeda. Dulu tanggung jawab buat gue adalah datang kerja. Mencapai target. Menghasilkan uang. Membayar gaji. Membangun perusahaan.

Sekarang tanggung jawab berarti: membuka gerbang ketika orang datang menagih. Duduk di depannya. Mendengarkan kemarahannya. Mengakui bahwa uangnya memang belum bisa gue bayar. Mencari jalan.

Menjual barang. Meminjam. Dan kalau memang belum bisa menyelesaikan hari itu, membuat janji yang sebisa mungkin gue tepati. Gue bisa saja pergi. Gue bisa saja mematikan telepon. Gue bisa saja meninggalkan kantor.

Kadang pikiran seperti itu memang muncul. Tapi gue nggak melakukannya. Bukan karena gue merasa hebat. Bukan. Gue takut. Gue malu.

Gue stres. Ada hari ketika gue bahkan nggak ingin membuka pintu. Tapi kalau ada orang mengetuk gerbang, Brak. Brak. Brak. gue tetap turun. Karena gue tahu satu hal.

Mereka datang bukan untuk meminta sesuatu yang bukan milik mereka. Mereka datang meminta hak mereka. Dan masalah itu muncul dari perusahaan yang gue bangun. Jadi gue harus ada.

Anehnya, dalam keadaan seperti itu justru ilmu-ilmu lama gue terasa semakin berguna. Kalau customer datang dengan kemarahan tinggi, gue harus menurunkan tempo. Kalau dia ingin angka, gue beri angka yang gue punya. Kalau dia ingin kepastian, gue jangan berputar-putar. Kalau dia hanya ingin didengar, gue dengarkan. Gue nggak selalu berhasil.

Ada yang tetap marah. Ada yang tetap memaki. Ada yang nggak percaya. Wajar. Karena komunikasi sebaik apa pun nggak bisa menggantikan uang yang memang harus dibayar. Tapi setidaknya komunikasi bisa mencegah masalah menjadi lebih buruk.

Dan di situ gue kembali teringat Pak Midi. Dulu dia pernah bilang,

“Lu jualan bukan mau menang debat. Lu mau orang beli.”

Sekarang konteksnya berubah total. Gue bukan lagi sedang menjual. Tapi prinsipnya masih sama. Gue nggak perlu menang debat. Yang gue perlukan adalah membuat orang mengerti posisi gue, sambil tetap menghormati hak mereka. Itu mungkin salah satu ilmu sales paling penting yang gue bawa sampai hari ini.

Negosiasi bukan soal siapa yang paling keras. Negosiasi adalah mencari ruang supaya dua pihak masih bisa bergerak.

Malam hari, setelah orang-orang pulang, kantor kembali sepi. Gue naik ke lantai atas. Kadang lampunya redup. Kadang mati. Udara panas. Suara jalan masih terdengar dari luar.

Gue duduk sendirian. Ponsel gue taruh di sebelah. Kadang gue sengaja nggak melihatnya beberapa menit. Karena hampir setiap nama yang muncul di layar membawa sesuatu yang harus gue selesaikan. Gue melihat langit-langit. Dan bertanya pada diri sendiri,

Gimana gue bisa sampai di sini? Belum lama sebelumnya gue punya tim. Kantor. Project. Mobil. Ratusan unit rental.

Karawang. Mimpi nasional. Sekarang gue tidur di lantai atas sebuah ruko. Mandi di masjid. Mengandalkan pinjaman orang tua untuk

menyelesaikan beberapa kewajiban. Menjual Vespa untuk membayar utang.

Dan menunggu pagi dengan rasa takut pada suara gerbang. Ternyata jarak antara merasa berhasil dan merasa kehilangan semuanya bisa sangat pendek.

Tapi dari semua yang hilang, ada satu hal yang gue masih berusaha pertahankan. Nama gue. Bukan nama dalam arti terkenal. Tapi nama yang suatu hari masih bisa gue bawa ketika bertemu orang. Gue nggak mau ketika seseorang mendengar “Windy” atau “Kita Property”, yang mereka ingat cuma satu kata: lari.

Gue boleh gagal. Gue boleh bangkrut. Gue boleh nggak punya uang. Tapi gue nggak mau menghilang. Gue ingin kalau suatu hari nanti keadaan gue berubah, gue masih bisa menemui orang-orang itu dan mengatakan,

“Gue pernah salah. Tapi gue kembali dan gue selesaikan.”

Saat itu gue bahkan belum tahu apakah kesempatan itu akan pernah datang. Gue cuma punya pilihan hari demi hari. Buka pintu. Hadapi. Negosiasi. Cari jalan.

Bayar kalau ada. Minta waktu kalau belum ada. Besok ulang lagi.

Di luar kantor, hidup gue juga terus berubah. Rumah semakin jauh. Keluarga semakin merasakan akibat dari semua masalah yang gue bawa. Keenan

juga semakin sering nggak bersama gue. Dan ada malam ketika semua tekanan itu terasa terlalu berat untuk dipisahkan satu per satu. Uang.

Bisnis. Keluarga. Nama baik. Masa depan. Semuanya bercampur. Tapi gue belum sampai pada titik paling gelap.

Belum. Untuk sementara, gue masih melakukan satu hal yang terus gue ulang kepada diri sendiri sejak perahu ini mulai retak: gue harus bertanggung jawab. Jadi setiap pagi gue tetap bangun. Kalau perlu gue mandi di masjid. Kemudian kembali ke ruko.

Menunggu. Dan ketika gerbang kembali berbunyi, Brak. Brak. Brak. gue turun. Gue buka. Dan gue hadapi orang berikutnya.

Karena waktu itu, mungkin itulah satu-satunya bentuk keberanian yang masih gue punya. Bukan keberanian untuk membangun perusahaan besar. Bukan keberanian untuk mengejar mimpi. Tapi keberanian untuk tetap berada di tempat ketika hampir semua bagian dalam diri gue ingin pergi. Gue tetap di sana. Di lantai atas sebuah ruko di Matraman.

Tanpa air. Tanpa listrik. Tanpa penghasilan. Dengan suara orang-orang yang datang mengetuk gerbang hampir setiap hari. Dan dengan hidup yang perlahan-lahan terasa semakin sempit. Sampai akhirnya, gue mulai kehilangan sesuatu yang jauh lebih besar daripada uang dan bisnis.

Gue mulai kehilangan keluarga gue.

Rumah yang Makin Jauh

Ada satu hal yang nggak pernah gue hitung ketika membangun bisnis. Gue menghitung omzet. Gue menghitung penjualan. Gue menghitung jumlah sales. Gue menghitung unit yang berhasil kami jual. Bahkan ketika semuanya mulai runtuh, gue masih sibuk menghitung utang, kewajiban, dan berapa uang yang harus gue cari.

Tapi gue nggak pernah menghitung satu hal: berapa banyak waktu yang hilang dari rumah. Dan ketika bisnis gue benar-benar jatuh, gue baru sadar bahwa tagihan paling mahal ternyata bukan selalu datang dalam bentuk uang. Kadang bentuknya adalah jarak. Jarak dengan orang-orang yang kita sayangi.

Waktu itu hubungan gue dengan istri memang sudah nggak seperti dulu. Kami nggak selalu bertengkar. Nggak setiap hari ada suara keras. Justru lebih sering sepi. Obrolan kami makin sedikit. Kalau bicara, biasanya soal sesuatu yang memang harus dibicarakan.

Rumah. Kebutuhan. Keenan. Hal-hal praktis. Selebihnya kami lebih banyak menjalani pikiran masing-masing. Gue juga makin jarang pulang ke rumah di Bekasi.

Sebagian karena gue memang harus berada di Matraman menghadapi masalah. Sebagian lagi karena gue mulai merasa setiap kali pulang, gue membawa sesuatu yang nggak seharusnya ikut masuk ke rumah. Tekanan. Telepon. Utang. Rasa takut.

Sampai suatu hari, masalah itu benar-benar datang ke rumah. Seorang sales datang mencari gue ke Bekasi. Saat itu gue nggak ada. Istri gue yang menemuinya. Ketika akhirnya gue tahu, ada rasa nggak enak yang sulit dijelaskan. Gue menelepon istri gue.

“Tadi ada yang datang?”

“Iya.”

“Siapa?”

“Sales kamu.”

Gue diam sebentar.

“Dia ngomong apa?”

“Nyari kamu.”

“Terus?”

“Ya aku bilang kamu nggak ada.”

Nada suaranya terdengar datar, tapi gue tahu ini bukan kejadian yang nyaman. Dia kemudian bertanya,

“Masih banyak masalahnya?”

“Masih.”

“Kenapa sampai orang datang ke rumah, Win?”

Gue nggak langsung menjawab. Karena pertanyaan itu juga sedang gue tanyakan kepada diri sendiri. Rumah seharusnya menjadi tempat paling aman. Tapi sekarang urusan kantor sudah berdiri di depan pintunya.

“Gue urus,” jawab gue akhirnya.

“Kamu selalu bilang begitu.”

Gue terdiam. Gue nggak marah. Karena dia benar. Berkali-kali gue memang mengatakan kalimat yang sama. Gue urus. Gue beresin.

Gue cari jalan. Tapi masalahnya belum juga selesai. Dan mungkin bagi orang yang melihat dari luar, semua janji itu mulai terdengar sama.

Setelah kejadian itu, perasaan gue terhadap rumah semakin aneh. Gue ingin pulang. Tapi gue juga takut masalah gue ikut pulang. Gue ingin berada dekat keluarga. Tapi setiap kali telepon berbunyi, pikiran gue kembali ke Matraman. Dan di tengah semua kekacauan itu, orang yang paling sering muncul di kepala gue adalah Keenan.

Anak gue. Buat Keenan, mungkin semuanya jauh lebih sederhana. Dia nggak tahu soal cashflow. Dia nggak tahu soal orang-orang yang datang menagih. Dia nggak tahu kenapa sebuah perusahaan bisa punya kewajiban ratusan juta. Dia cuma tahu satu hal.

Ayahnya makin jarang ada. Karena itu, kalau gue mendapatkan kesempatan bertemu dengannya, gue berusaha mengambil kesempatan itu. Sering kali gue bawa Keenan ke rumah Papap dan Mamah di Serpong. Entah kenapa rumah itu selalu terasa berbeda. Sejak dulu, kalau kepala gue penuh, Serpong seperti tempat untuk kembali. Di sana gue nggak perlu menjelaskan siapa gue.

Nggak perlu menjadi pemilik perusahaan. Nggak perlu menjadi orang yang katanya harus punya jawaban. Gue bisa jadi Windy. Dan kalau Keenan ada di sana, gue bisa kembali menjadi satu hal yang waktu itu paling gue butuhkan. Ayah.

“Yah.”

“Iya?”

“Kita nginep di sini?”

“Iya. Mau?”

“Mau.”

“Emang kenapa?”

“Enak di rumah Papap.”

Gue tersenyum.

“Iya. Ayah juga enak di sini.”

Kadang percakapan kami cuma sesederhana itu. Gue suka melihat Keenan bermain. Kadang gue ajak ngobrol.

“Sekolah gimana?”

“Baik.”

“Ada yang nakal nggak?”

“Nggak.”

“Bener?”

Dia tertawa.

“Bener.”

“Belajar yang rajin.”

“Iya, Yah.”

Gue mungkin terdengar seperti ayah biasa. Dan justru itu yang gue cari. Beberapa jam menjadi orang biasa. Nggak membicarakan bisnis. Nggak membicarakan uang. Nggak membicarakan siapa yang besok datang menagih.

Kadang gue hanya duduk melihat dia. Dan dalam hati gue berpikir: Untung anak ini belum mengerti semua masalah gue. Gue nggak ingin masa kecilnya dipenuhi urusan orang dewasa. Kalau hidup gue sedang kacau, biar itu jadi urusan gue. Keenan tetap harus menjadi anak-anak.

Ada satu kebiasaannya yang waktu itu sederhana banget. Kalau berada di Serpong, Keenan suka ngajak gue ke Indomaret.

“Yah, jajan yuk.”

Gue melihat dia.

“Jajan apa?”

“Ke Indomaret aja.”

“Beli apa?”

“Nanti lihat.”

Gue tertawa kecil.

“Nanti lihat itu yang bahaya.”

Dia ikut ketawa. Biasanya kami pergi. Nggak ada yang istimewa. Cuma jalan ke minimarket. Dia pilih makanan atau minuman yang dia mau. Gue bayar.

Pulang. Dulunya kegiatan seperti itu nggak pernah gue pikirkan. Terlalu biasa. Terlalu kecil untuk dianggap sebagai sebuah kenangan. Tapi kemudian datang masa ketika ajakan sederhana itu terasa berat.

“Yah, jajan yuk.”

Gue melihat isi dompet. Uangnya sedikit. Dan uang yang ada pun sudah punya tujuan. Bensin. Makan. Transportasi.

Entah kebutuhan apa lagi besok. Keenan masih berdiri di depan gue.

“Ke Indomaret?”

Gue mencoba tersenyum.

“Nanti dulu ya, Nak.”

“Kenapa?”

“Ayah lagi nggak bawa uang banyak.”

Dia diam sebentar.

“Oh.”

Cuma itu.

“Oh.”

Nggak marah. Nggak merengek. Nggak menyalahkan gue. Dan justru itu yang membuat dada gue terasa semakin berat. Karena permintaannya bukan mobil. Bukan mainan mahal.

Bukan liburan. Dia cuma ingin jajan ke Indomaret bersama ayahnya. Gue pernah mengelola transaksi ratusan juta. Pernah menjual ratusan unit. Pernah punya kantor. Mobil.

Sales. Project. Sekarang berdiri di depan anak sendiri, gue bahkan harus berpikir untuk membeli jajanan di minimarket. Malam itu gue merasa kecil sekali. Bukan sebagai pengusaha. Sebagai ayah.

Keenan akhirnya bermain lagi seperti biasa. Anak-anak memang punya kemampuan luar biasa untuk berpindah dari satu hal ke hal lain. Sedangkan orang dewasa membawa satu kalimat selama berjam-jam. Ayah lagi nggak bawa uang banyak. Kalimat itu ikut gue sampai malam. Setelah Keenan tidur, gue duduk bersama Papap.

Rumah sudah mulai sepi. Mamah mungkin sudah beristirahat. Televisi nggak terlalu keras. Malam semakin larut. Papap duduk nggak jauh dari gue.

“Pap...”

“Iya, Kang?”

Gue terdiam sebentar.

“Capek, Pap.”

Papap melihat gue.

“Kenapa lagi?”

Gue tertawa kecil.

“Banyak.”

“Cerita.”

Itu salah satu hal yang gue suka dari Papap. Dia nggak langsung kasih nasihat. Dia suruh gue cerita dulu. Gue mulai dari kantor. Orang-orang yang datang. Utang.

Customer. Sales. Vespa yang sudah nggak ada. Sampai orang yang datang ke rumah Bekasi dan bertemu istri gue. Papap mendengarkan. Kadang mengangguk.

Kadang bertanya pendek.

“Terus?”

“Terus Win bingung.”

“Bingung apanya?”

“Semua.”

Papap diam. Gue menunduk.

“Pap, tadi Keenan ngajak jajan.”

“Iya?”

“Ke Indomaret.”

Papap masih menunggu.

“Win sampai mikir duitnya ada apa nggak.”

Kalimat itu keluar begitu saja. Gue tertawa kecil, tapi rasanya nggak lucu.

“Parah ya, Pap.”

Papap langsung menjawab,
“Kenapa parah?”
“Ya... masa anak mau jajan aja Win mikir.”
Papap melihat gue cukup lama.
“Kakang sekarang lagi susah.”
“Iya.”
“Bukan berarti selamanya akan begini.”
Gue diam.
“Yang penting kakang jangan berhenti.”
“Kadang Win nggak tahu harus mulai dari mana.”
“Ya jangan beresin semuanya sekaligus.”
Kalimat itu pernah dia katakan sebelumnya. Dan dia mengulangnya lagi.
“Satu-satu, Kang.”
Gue mengangguk.
“Kalau dipikir semuanya sekaligus, kepala kakang yang rusak.”
Gue tertawa kecil.
“Udah mulai rusak kayaknya.”
Papap ikut tersenyum. Lalu suasananya kembali tenang. Beberapa detik kemudian gue bertanya,
“Pap, menurut Papap Win salah nggak?”
Dia nggak menjawab cepat.
“Dalam apa?”
“Ya semuanya.”
Papap menarik napas.
“Kalau ditanya ada salahnya atau nggak, pasti ada.”

Jawaban itu justru membuat gue melihat dia. Dia nggak sedang menghibur gue dengan mengatakan bahwa semuanya bukan kesalahan gue.

“Namanya bikin usaha, bikin keputusan, pasti ada yang salah.”

Papap melanjutkan,

“Tapi sekarang bukan waktunya kakang sibuk menghukum diri sendiri.”

Gue diam.

“Yang punya kewajiban diselesaikan.”

“Iya.”

“Yang salah diperbaiki.”

“Iya.”

“Yang sudah nggak bisa dikembalikan, jadiin pelajaran.”

Gue mengangguk. Lalu dia mengatakan kalimat yang selama masa itu berkali-kali gue dengar darinya.

“Yang penting kakang jangan lari.”

Gue melihat ke arah tempat Keenan tidur. Anak kecil itu tidur tenang. Mungkin beberapa jam sebelumnya dia sudah lupa soal Indomaret. Tapi gue belum. Gue justru mulai memikirkan banyak hal. Selama menjadi sales, gue belajar bahwa salah satu keterampilan paling penting adalah mendengarkan.

Customer sering sebenarnya sudah memberi tahu apa yang dia butuhkan. Masalahnya, sales terlalu sibuk

bicara sampai nggak mendengar. Gue pernah melakukan itu dalam hidup gue sendiri. Terlalu sibuk bekerja. Terlalu sibuk mengejar. Terlalu sibuk membangun.

Sampai mungkin gue nggak cukup mendengar apa yang sebenarnya dibutuhkan orang-orang di rumah. Keenan nggak pernah bilang,

“Ayah, gue butuh perusahaan besar.”

Dia juga nggak pernah bertanya berapa unit yang gue jual. Dia nggak peduli kantor gue sebesar apa. Yang dia bilang cuma,

“Yah, jajan yuk.”

Dan mungkin sebenarnya yang dia minta bukan jajannya. Dia meminta waktu. Kehadiran. Berjalan sebentar bersama ayahnya. Hal yang sederhana. Tapi justru hal-hal sederhana seperti itu yang sering nggak terlihat ketika seseorang sedang terlalu sibuk mengejar sesuatu yang besar.

Malam semakin larut. Papap akhirnya berdiri.

“Tidur, Kang.”

“Iya, Pap.”

“Besok pikirin lagi.”

Gue tersenyum.

“Masalahnya besok juga tetap ada.”

Papap ikut tersenyum.

“Ya makanya tidur dulu. Biar besok kuat mikirnya.”

“Iya.”

Dia masuk ke kamar. Gue masih duduk sendiri. Gue melihat Keenan sekali lagi. Waktu itu gue belum memahami sepenuhnya apa arti semua perasaan itu. Gue masih berpikir masalah terbesar gue adalah utang. Gue masih percaya kalau semua kewajiban selesai, hidup akan kembali normal.

Nanti gue punya uang lagi. Nanti bisnis jalan lagi. Nanti semuanya bisa diperbaiki. Tapi ada sesuatu yang mulai gue sadari. Uang yang hilang bisa dicari lagi. Perusahaan yang jatuh mungkin bisa dibangun lagi.

Barang yang terjual bisa dibeli lagi. Tapi satu hari ketika anak kita berumur tiga tahun, empat tahun, lima tahun... nggak pernah datang dua kali. Dan waktu terus berjalan bahkan ketika hidup kita sedang berantakan.

Gue nggak tahu bagaimana masa depan gue dengan keluarga waktu itu. Hubungan gue dengan istri semakin jauh. Rumah di Bekasi nggak lagi terasa seperti tempat yang sama. Gue semakin banyak tinggal dengan masalah gue sendiri. Dan pertemuan gue dengan Keenan mulai menjadi sesuatu yang harus gue cari waktunya. Tapi setiap ada kesempatan, gue tetap berusaha.

Gue jemput. Gue bawa ke Serpong. Gue ajak ngobrol. Gue lihat dia bermain. Kadang cuma duduk di sampingnya. Karena mungkin di tengah semua hal

yang nggak bisa gue kontrol waktu itu, gue masih ingin mempertahankan satu hal.

Supaya anak gue tetap tahu: ayahnya ada. Belum selalu bisa memberikan apa yang dia mau. Belum bisa menjadi ayah seperti yang gue inginkan. Tapi ada. Dan ketika malam itu gue melihat Keenan tidur, gue mulai menyadari sesuatu yang kelak mengubah cara gue memandang kesuksesan.

Mungkin menjadi orang kaya bukan cuma tentang bisa membeli apa pun untuk anak. Mungkin kekayaan yang sebenarnya adalah ketika anak berkata,

“Yah, ikut yuk.”

dan kita punya waktu untuk menjawab,

“Ayo.”

Waktu itu gue belum punya uang. Dan gue juga mulai kehilangan waktu. Gue belum tahu mana yang lebih sulit dicari kembali. Tapi hidup akan mengajarkan jawabannya kepada gue. Dengan cara yang jauh lebih panjang daripada yang pernah gue bayangkan.

Yang Tersisa di Rumah

Ada jarak yang terbentuk karena tempat. Ada juga jarak yang terbentuk karena keadaan. Dan yang paling berbahaya adalah ketika keduanya datang bersamaan. Setelah bisnis gue runtuh, rumah tangga gue semakin sulit kembali seperti semula. Bukan karena satu pertengkaran besar. Bukan karena satu hari kami tiba-tiba sepakat bahwa semuanya selesai.

Justru prosesnya jauh lebih pelan. Dan mungkin karena itu terasa lebih menyakitkan. Kami makin jarang bicara. Kalau bicara, kebanyakan soal Keenan. Apa yang dia butuhkan. Siapa yang menjaganya.

Kapan gue bisa bertemu. Hal-hal lain seperti kehilangan tempatnya dalam percakapan kami. Pada satu masa, Keenan cukup sering berada bersama Papap dan Mamah di Serpong. Buat gue itu sedikit menenangkan. Setidaknya gue tahu dia berada di tempat yang aman. Rumah yang gue kenal.

Orang-orang yang gue percaya. Dan kalau gue punya kesempatan, gue bisa datang. Gue bisa tidur satu rumah dengannya. Bisa melihat dia bangun. Bisa

mendengar suaranya. Bisa menjadi ayah, walaupun hidup gue sendiri sedang berantakan.

Tapi keadaan terus berubah. Rumah kami di Bekasi akhirnya disewakan. Rumah yang dulu gue beli sekitar tiga bulan setelah menjadi sales itu, rumah yang pernah membuat gue merasa mulai berhasil membangun kehidupan, sekarang justru ditempati orang lain. Gue nggak tahu apakah waktu itu gue benar-benar sempat memikirkan ironinya. Dulu rumah itu menjadi simbol bahwa dunia sales mulai mengubah hidup gue. Sekarang, ketika hidup gue jatuh, rumah itu juga harus menghasilkan sesuatu dengan cara disewakan.

Setelah rumah Bekasi disewakan, istri gue membawa Keenan dan mereka tinggal di sebuah tempat kos di Cempaka Putih. Ketika gue mengetahui mereka akan pindah, perasaan gue campur aduk. Secara logika gue memahami keadaan. Rumah Bekasi sudah disewakan. Gue sendiri lebih banyak berada di Matraman. Keadaan rumah tangga kami juga memang sudah semakin jauh.

Tapi memahami sesuatu secara logika nggak selalu membuat hati menerimanya dengan mudah. Gue bertanya,

“Jadi nanti tinggal di Cempaka Putih?”

“Iya.”

“Sama Keenan?”

“Iya.”

“Udah dapat tempat?”

“Udah.”

Gue diam sebentar.

“Gimana tempatnya?”

“Ya kos biasa.”

“Keenan nyaman?”

“Ya mudah-mudahan.”

Gue mengangguk pelan. Lalu ada satu pertanyaan yang sebenarnya paling ingin gue tanyakan.

“Gue masih bisa ketemu Keenan kan?”

Dia melihat gue.

“Ya bisa.”

“Kapan?”

“Ya nanti atur aja.”

Jawaban itu sebenarnya biasa. Tapi buat gue kalimat “atur aja” terdengar seperti tanda bahwa sesuatu yang dulu otomatis sekarang harus dijadwalkan. Dulu gue tinggal dalam satu kehidupan dengan anak gue. Sekarang gue ayah yang harus mengatur kapan bisa bertemu. Perbedaannya hanya beberapa kata. Tapi rasanya jauh sekali.

Beberapa hari kemudian gue menemui Keenan di Cempaka Putih. Dia masih kecil. Dan seperti kebanyakan anak kecil, dia bisa menerima perubahan

lebih cepat daripada orang dewasa. Gue datang. Dia melihat gue.

“Ayah.”

Gue tersenyum.

“Eh, anak Ayah.”

Gue peluk dia.

“Gimana?”

“Baik.”

“Betah di sini?”

Dia mengangguk.

“Betah.”

Gue melihat sekeliling. Tempatnya sederhana. Sebuah kamar kos yang sekarang menjadi bagian dari kehidupan anak gue. Tapi Keenan terlihat biasa saja. Anak-anak nggak menilai rumah dari harga tanah. Mereka menilai rumah dari siapa yang ada di dalamnya.

Gue bertanya,

“Mau ikut Ayah?”

“Ke mana?”

“Ke Serpong.”

“Ke rumah Papap?”

“Iya.”

Dia langsung terlihat lebih semangat.

“Mau.”

“Ya udah. Siap-siap.”

Hal-hal seperti itulah yang kemudian menjadi rutinitas gue. Kalau ada kesempatan, gue jemput Keenan dari Cempaka Putih. Gue bawa dia ke Serpong. Kami habiskan waktu di sana. Lalu gue antar kembali. Kadang seminggu sekali.

Kadang waktunya bergeser. Tapi gue berusaha supaya jarak itu nggak berubah menjadi kehilangan.

Di sinilah gue mulai memahami satu ilmu sales dengan cara yang sama sekali berbeda. Dalam sales ada satu kata yang hampir semua sales kenal: follow up. Dulu gue memahami follow up sebagai pekerjaan setelah bertemu customer. Customer belum beli? Hubungi lagi.

Belum yakin? Tanya lagi. Ada pertanyaan? Jawab. Jangan membiarkan hubungan berhenti hanya karena transaksi belum terjadi. Sales yang baru biasanya menganggap follow up berarti mengejar.

Telepon terus. Chat terus. Tanya terus.

“Jadi, Pak?”

“Jadi, Bu?”

“Gimana, Pak?”

Padahal follow up yang bagus bukan tentang membuat orang merasa dikejar. Follow up adalah menjaga hubungan tetap hidup. Menghubungi di saat yang tepat. Memberi alasan untuk tetap terhubung. Membuat orang tahu bahwa kita masih ada. Dan tanpa

sadar, prinsip yang sama mulai gue gunakan kepada anak gue sendiri.

Bukan karena Keenan customer. Tentu bukan. Tapi karena gue mulai memahami bahwa hubungan pun membutuhkan kehadiran yang terus dijaga. Kalau gue nggak bisa bertemu setiap hari, gue harus mencari kesempatan. Kalau gue bisa menelepon, gue telepon. Kalau bisa jemput, gue jemput.

Kalau ada waktu bersama, gue gunakan. Jangan sampai satu minggu menjadi satu bulan. Satu bulan menjadi tiga bulan. Lalu tiba-tiba gue hanya menjadi nama yang kadang muncul di layar telepon. Waktu itu gue belum tahu bahwa bertahun-tahun kemudian hal itulah yang justru akan terjadi. Jarak pertemuan gue dengan Keenan akan semakin panjang.

Tapi saat itu gue masih berusaha menjaga ritmenya. Seminggu sekali kalau bisa.

Suatu hari gue datang menjemputnya. Keenan keluar dari tempat kos.

“Ayah lama.”

Gue tertawa.

“Macet.”

“Dari mana?”

“Dari kantor.”

“Kantor lagi?”

“Iya.”

Dia masuk ke kendaraan. Gue melihat dia sebentar.

“Kenapa?”

“Nggak apa-apa.”

“Kamu marah?”

“Nggak.”

“Terus?”

“Keenan nunggu.”

Kalimat itu pendek. Tapi gue menangkap sesuatu. Anak kecil nggak membutuhkan penjelasan tentang traffic. Tentang customer. Tentang meeting. Tentang uang.

Dia cuma tahu dia menunggu. Gue mengusap kepalanya.

“Maafin Ayah ya.”

“Iya.”

“Mau makan apa?”

Dia langsung berubah.

“Mau ayam.”

Gue tertawa.

“Gampang banget.”

Anak-anak memang begitu. Mereka bisa memaafkan jauh lebih cepat daripada orang dewasa. Masalahnya, waktu nggak selalu sebaik anak-anak. Dia nggak pernah mengembalikan apa yang sudah lewat.

Hubungan gue dengan ibunya juga semakin terasa hanya berputar di sekitar Keenan. Kadang kami bicara singkat.

“Besok gue jemput Keenan ya.”

“Jam berapa?”

“Siang.”

“Jangan terlalu malam balikinnya.”

“Iya.”

Atau,

“Keenan besok ada kegiatan.”

“Oke.”

“Kalau jemput jangan terlalu sore.”

“Iya.”

Percakapan kami semakin fungsional. Kami masih terhubung. Tapi hampir semua jembatannya bernama Keenan. Di satu sisi gue sedih. Di sisi lain, gue juga tahu gue punya bagian besar dalam keadaan itu. Selama bisnis berkembang, gue terlalu sering nggak ada.

Ketika bisnis runtuh, gue justru semakin jauh karena sibuk membereskan akibatnya. Gue pernah berpikir gue sedang bekerja untuk keluarga. Tapi ironisnya, keluarga gue justru menjadi pihak yang paling sering nggak mendapatkan gue. Pelajaran seperti itu nggak datang saat omzet sedang tinggi. Biasanya datang ketika semuanya sudah telanjur berubah.

Ada satu titik ketika gue mulai menerima kenyataan bahwa mungkin rumah tangga gue nggak akan kembali seperti dulu. Gue nggak ingat satu tanggal khusus. Nggak ada upacara. Nggak ada satu percakapan dramatis yang langsung menyelesaikan semuanya. Tapi gue mulai bisa merasakan. Suatu hari gue bertemu ibunya Keenan.

Kami bicara sebentar. Gue bilang,

“Kayaknya kita sekarang cuma ngomongin Keenan terus ya.”

Dia melihat gue.

“Terus mau ngomongin apa?”

Gue diam. Pertanyaan itu sederhana. Tapi gue nggak punya jawaban. Dulu pasti ada banyak hal. Rencana. Rumah.

Pekerjaan. Hidup. Sekarang ketika dia bertanya,

“Terus mau ngomongin apa?”

gue malah nggak tahu. Mungkin di situlah sebenarnya sebuah hubungan mulai selesai. Bukan ketika orang saling membenci. Tapi ketika dua orang sudah nggak tahu lagi apa yang ingin mereka ceritakan satu sama lain. Gue menarik napas.

“Gue cuma nggak mau Keenan ngerasa kehilangan salah satu dari kita.”

Dia diam sebentar.

“Aku juga nggak mau.”

“Kalau ada apa-apa soal Keenan kasih tahu gue.”

“Iya.”

“Gue tetap ayahnya.”

Dia melihat gue.

“Iya. Nggak ada yang bilang kamu bukan ayahnya.”

Kalimat itu membuat gue sedikit lega. Karena waktu itu, di tengah begitu banyak hal yang hilang, ada satu identitas yang benar-benar nggak ingin gue kehilangan. Ayah.

Seminggu demi seminggu, gue menjalani hidup dengan dua dunia. Ada Matraman. Tempat gue menghadapi utang, customer, rasa takut, dan kegagalan. Lalu ada Cempaka Putih dan Keenan. Beberapa jam yang gue cari di antara semua itu. Kadang gue merasa seperti orang yang berenang dari satu pulau kecil ke pulau lainnya.

Begitu bersama Keenan, gue bisa bernapas. Setelah mengantarnya kembali ke tempat kos, gue kembali masuk ke air. Sampai kapan? Gue nggak tahu. Tapi setiap kali gue meninggalkan Cempaka Putih setelah mengantar Keenan, ada satu perasaan yang selalu muncul. Sepi.

Gue mengendarai kendaraan sendirian. Jalanan Jakarta tetap ramai. Orang-orang tetap pergi ke tempat masing-masing. Dan gue kembali ke kantor. Suatu malam setelah mengantarnya, Keenan sempat bertanya sebelum turun,

“Ayah besok ke sini lagi?”

Gue tersenyum.

“Nggak besok.”

“Kapan?”

“Minggu depan.”

“Lama.”

Gue tertawa kecil.

“Nggak lama.”

Dia diam.

“Janji?”

Gue menatapnya.

“Iya. Ayah usahain.”

Dia langsung memotong,

“Janji apa usahain?”

Gue tertawa.

“Pinter banget.”

“Janji.”

Gue mengangkat tangan.

“Janji.”

Dia tersenyum. Kemudian turun. Gue melihat dia masuk. Dan gue tetap berada di sana beberapa detik sebelum akhirnya jalan lagi.

Dalam sales, kita sering diajarkan: jangan menjanjikan sesuatu yang nggak bisa kita penuhi. Karena sekali customer kehilangan kepercayaan, transaksi berikutnya menjadi jauh lebih sulit. Di

kehidupan pribadi ternyata sama. Bahkan lebih berat. Customer yang kecewa mungkin pergi ke sales lain.

Tapi anak yang kecewa kepada ayahnya nggak seharusnya dipaksa mencari ayah lain. Sejak itu gue mulai lebih berhati-hati dengan janji kepada Keenan. Kalau gue bilang datang, gue berusaha datang. Kalau belum yakin bisa, gue bilang belum tahu. Karena kepercayaan ternyata nggak hanya dibangun dalam transaksi. Kepercayaan dibangun dari hal kecil.

Datang ketika bilang akan datang. Mengangkat telepon. Mendengar. Mengingat. Ada. Itu mungkin ilmu sales yang paling mahal yang pernah gue pelajari.

Karena dunia sales mengajarkannya kepada gue untuk menghasilkan uang. Tapi hidup mengajarkan bahwa prinsip yang sama dibutuhkan untuk menjaga orang yang jauh lebih berharga daripada uang.

Masalah perusahaan belum selesai. Utang masih ada. Orang masih datang. Gue masih mencari jalan keluar. Tapi ada perubahan kecil dalam kepala gue. Dulu hampir semua pertanyaan gue adalah:

Bagaimana gue bisa menghasilkan uang lagi? Sekarang mulai muncul pertanyaan lain: Kalau semua uang itu kembali nanti, siapa yang masih ada di samping gue? Pertanyaan itu membuat gue nggak nyaman. Karena gue mulai melihat sesuatu yang

selama ini nggak pernah masuk ke laporan cashflow. Waktu.

Hubungan. Kehadiran. Semua itu juga aset. Bedanya, nggak ada laporan bulanan yang memberi tahu ketika nilainya mulai turun. Nggak ada Dian yang datang membawa spreadsheet lalu berkata,

“Win, waktu lo sama anak tinggal sekian.”

Nggak ada alarm. Tahu-tahu anak sudah besar. Tahu-tahu rumah yang dulu kita beli sudah ditempati orang lain. Tahu-tahu istri dan anak tinggal di sebuah kamar kos. Tahu-tahu dua orang yang dulu hidup bersama hanya berbicara soal jadwal anak. Tahu-tahu sesuatu yang kita kira selalu tersedia ternyata sudah jauh.

Gue masih jauh dari kata pulih. Bahkan waktu itu mungkin gue belum benar-benar tahu seperti apa hidup gue setelah semua masalah ini selesai. Tapi satu hal mulai semakin jelas. Kalau suatu hari gue berhasil bangkit, gue nggak ingin kembali menjadi Windy yang sama. Gue nggak ingin hanya membangun bisnis lebih besar. Gue ingin belajar membangun hidup yang lebih baik.

Waktu itu gue belum punya rumusnya. Belum ada konsep tentang uang dan waktu seperti yang sekarang gue pahami. Gue masih berada di tengah kekacauan.

Masih tinggal di Matraman. Masih dikejar kewajiban. Masih mencari cara untuk bangun.

Tapi melalui Keenan, hidup mulai memberi gue satu pelajaran kecil. Mungkin seseorang nggak disebut hadir hanya karena dia sayang. Kehadiran membutuhkan waktu. Dan waktu, seperti kepercayaan, harus dijaga. Kalau terlalu lama dibiarkan hilang, jarak akan tumbuh dengan sendirinya. Malam itu gue kembali ke Matraman.

Kantor sudah sepi. Gue naik ke lantai atas. Meletakkan ponsel. Berbaring. Besok mungkin ada orang datang lagi. Ada telepon lagi.

Ada utang lagi. Tapi di antara semua itu, gue sudah membuat satu janji kecil. Minggu depan gue akan menemui Keenan lagi. Waktu itu gue belum tahu seberapa sulit mempertahankan janji sederhana seperti itu dalam tahun-tahun berikutnya. Yang gue tahu cuma satu: gue nggak mau anak gue tumbuh dengan perasaan bahwa ayahnya pergi.

Ketika Orang-Orang Mulai Pergi

Waktu bisnis sedang naik, kita gampang merasa punya banyak orang. Telepon ramai. Grup ramai. Kantor ramai. Ada yang datang menawarkan kerja sama. Ada yang ingin bergabung.

Ada yang ingin ikut membangun. Ada yang bilang percaya kepada kita. Gue pernah berada di tengah keramaian seperti itu. Kita Property pernah punya puluhan sales. Punya kantor. Punya partner.

Punya orang-orang yang hampir setiap hari berada di sekitar gue. Tapi kebangkrutan mengajarkan satu hal yang nggak pernah diajarkan di ruang training: keramaian belum tentu berarti kebersamaan. Karena ketika perahu mulai tenggelam, satu per satu orang akan mencari tempat yang menurut mereka paling aman. Dan gue mulai melihat itu.

Tekanan yang datang kepada Kita Property waktu itu nggak berhenti di kantor. Customer mulai mencari orang-orang yang dianggap berkaitan dengan

perusahaan. Mereka menelepon. Datang. Mencari informasi. Menuntut pembayaran.

Partner gue juga ikut berada di tengah tekanan itu. Sampai suatu hari, ibunya datang ke kantor. Gue masih ingat suasananya. Dia datang bukan sebagai orang yang ingin membicarakan bisnis. Dia datang sebagai seorang ibu. Begitu bertemu gue, wajahnya sudah terlihat berat.

“Win...”

“Iya, Tante.”

Dia duduk. Awalnya masih mencoba bicara tenang.

“Tante mau ngomong sama Windy.”

“Iya, Tante. Ngomong aja.”

Dia menarik napas.

“Masalah kalian ini sebenarnya sampai kapan?”

Gue diam sebentar.

“Saya juga lagi berusaha beresin, Tante.”

“Tapi orang-orang sampai datang ke rumah.”

Nada suaranya mulai berubah.

“Dia juga sudah takut.”

Gue nggak langsung menjawab. Karena gue tahu itu benar. Masalah perusahaan yang seharusnya berada di kantor sudah masuk ke rumah orang. Dan keluarganya ikut merasakan sesuatu yang sebenarnya bukan mereka yang buat. Ibunya mulai menangis. Bukan sekadar mata berkaca-kaca.

Dia benar-benar menangis di depan gue.

“Win, Tante minta tolong...”

Gue terdiam.

“Jangan ikutsertakan dia lagi.”

“Tante...”

“Tante mohon.”

Air matanya terus turun.

“Sudah cukup, Win.”

Gue nggak tahu harus menjawab apa. Di satu sisi, dia adalah partner gue. Kami membangun perusahaan ini bersama. Ketika keadaan baik, kami sama-sama berada di dalamnya. Sekarang ketika perusahaan jatuh, secara logika gue masih berpikir ada tanggung jawab yang harus kami selesaikan. Tapi di depan gue saat itu bukan partner bisnis.

Seorang ibu sedang menangis meminta anaknya dilepaskan dari masalah yang menurutnya sudah terlalu jauh. Gue akhirnya berkata,

“Saya ngerti, Tante.”

Dia masih menangis.

“Saya nggak mau terjadi apa-apa sama dia.”

“Iya.”

“Tante minta Windy jangan libatkan dia lagi.”

Gue mengangguk pelan.

“Iya, Tante.”

Gue nggak ingin berdebat. Nggak ada yang bisa dimenangkan dari percakapan seperti itu. Dan mungkin di situ gue kembali mengingat ilmu yang

pernah gue dapat sebagai sales. Kadang orang yang berada di depan kita nggak membutuhkan argumen. Dia hanya ingin didengar. Hari itu gue nggak sedang menghadapi customer.

Gue sedang menghadapi ketakutan seorang ibu. Dan satu-satunya hal yang pantas gue lakukan adalah mendengarkan.

Beberapa hari kemudian, bapaknya datang. Suasananya berbeda. Kalau ibunya datang dengan air mata, bapaknya datang membawa kemarahan. Begitu bertemu gue, nada bicaranya sudah tinggi.

“Windy!”

“Iya, Om.”

“Ini sebenarnya mau sampai kapan?”

Gue mencoba tetap tenang.

“Saya lagi beresin semuanya.”

“Beresin apa?”

Dia terlihat sangat marah.

“Anak saya jangan dibawa-bawa lagi!”

“Om, saya nggak—”

Dia memotong.

“Sudah!”

Gue diam.

“Jangan libatkan dia lagi sama masalah perusahaan ini.”

Gue tahu kalau gue ikut menaikkan suara, percakapan itu hanya akan berubah menjadi pertengkaran. Dan gue juga paham kemarahannya datang dari tempat yang sama dengan tangisan istrinya. Takut. Dia sedang melindungi anaknya. Gue menjawab lebih pelan.

“Saya ngerti, Om.”

“Kalau ada urusan perusahaan, kamu selesaikan.”

Kalimat itu menusuk. Bukan karena dia sepenuhnya salah. Tapi karena kalimat itu membuat kenyataan gue semakin jelas. Kamu selesaikan. Gue. Bukan lagi kami. Gue.

Beberapa hari setelah itu, bapaknya benar-benar membawa partner gue pergi. Ke Ternate. Semuanya terjadi cukup cepat. Dan gue tahu keputusan itu bukan semata-mata keputusan bisnis. Keluarganya ingin mengamankan dia. Menjauhkan dia dari tekanan.

Menjauhkan dari customer. Menjauhkan dari Kita Property. Gue mengerti. Tapi memahami alasan seseorang pergi nggak membuat perasaan ditinggalkan otomatis hilang. Ketika gue tahu dia sudah dibawa ke Ternate, gue duduk cukup lama. Nggak ada pertengkaran besar.

Nggak ada adegan gue mengejar. Gue cuma diam. Orang yang pernah berdiri bersama gue ketika perusahaan masih kecil sekarang sudah jauh. Dan gue

tinggal di sini. Dengan nama perusahaan. Dengan customer.

Dengan utang. Dengan masalah. Sendiri. Gue sempat berpikir, Jadi sekarang semuanya gue? Pertanyaan itu terus berputar.

Tapi jawabannya sebenarnya sudah ada. Iya. Setidaknya untuk saat itu. Gue yang masih ada di sana. Maka gue yang harus menghadapi semuanya.

Setelah kepergiannya, kantor terasa semakin berbeda. Meja-meja yang dulu penuh orang mulai kosong. Suara sales semakin jarang terdengar. Beberapa orang masih menghubungi gue. Sebagian meminta hak mereka. Sebagian menanyakan pekerjaan.

Sebagian mungkin hanya ingin tahu apa yang sebenarnya terjadi. Ada juga yang marah.

“Pak, komisi saya gimana?”

“Saya lagi usahain.”

“Kapan?”

“Saya belum bisa kasih tanggal.”

“Pak, saya juga butuh.”

“Iya. Saya ngerti.”

“Tapi saya kerja juga buat cari uang.”

“Iya.”

Kalimat-kalimat seperti itu menyakitkan bukan karena mereka salah. Justru karena mereka benar.

Mereka bekerja. Mereka menghasilkan transaksi. Kalau ada hak mereka yang belum dibayar, mereka berhak bertanya. Dan gue sebagai orang yang membangun perusahaan itu harus menjawab.

Masalahnya, semakin banyak orang bertanya, semakin sedikit jawaban yang gue punya.

Di tengah kekacauan, gue juga menemukan hal-hal yang sebelumnya nggak gue sadari. Ada orang-orang yang menggunakan nama kantor untuk kepentingannya sendiri. Beberapa karyawan bahkan pernah mengajukan pinjaman dengan menggunakan kantor sebagai tempat verifikasi. Waktu itu sistem kami memang belum kuat. Banyak hal berjalan berdasarkan kepercayaan. Kadang telepon masuk ke kantor.

“Benar ini kantor Kita Property?”

“Iya.”

“Bapak ini bekerja di sana?”

“Iya.”

Hal-hal seperti itu dulu terasa kecil. Tapi setelah perusahaan bermasalah, gue mulai memahami bahwa sebuah kantor bukan hanya ruangan. Nama perusahaan mempunyai nilai. Dan ketika orang memakai nama itu, risikonya akhirnya bisa kembali kepada perusahaan. Gue kembali teringat satu pelajaran yang gue bayar mahal: kepercayaan tanpa sistem adalah risiko.

Dulu gue merasa semakin banyak orang percaya kepada Kita Property, semakin bagus. Sekarang gue mulai melihat sisi lainnya. Semakin banyak orang memakai nama Kita Property, semakin besar pula kewajiban gue menjaga apa yang dilakukan di balik nama itu.

Setelah pindah ke Matraman, gue juga tahu masih ada customer yang datang ke kantor lama di Sentra Timur mencari Kita Property. Gue nggak mau mereka berpikir gue menghilang. Maka gue membuat sebuah pemberitahuan. Isinya sederhana. Bahwa Kita Property sudah pindah kantor ke Matraman. Ada alamat baru.

Ada nomor telepon yang bisa dihubungi. Gue tempelkan pemberitahuan itu di kantor lama. Buat orang lain mungkin tindakan itu terdengar biasa. Tapi buat gue waktu itu, menempelkan alamat baru sama artinya dengan mengatakan: kalau mau cari gue, gue ada di sini. Dan benar.

Mereka datang. Kadang gue bahkan sempat berpikir, Ngapain gue kasih alamat? Kalau gue nggak memasang pemberitahuan itu, mungkin hari-hari gue sedikit lebih tenang. Orang akan lebih sulit mencari. Telepon bisa dimatikan.

Pintu bisa ditutup. Gue bisa pergi. Tapi kemudian gue sadar: tenang seperti itu bukan ketenangan yang gue inginkan. Itu cuma lari. Dan setelah melihat ibu

partner gue menangis, bapaknya marah, partner gue dibawa pergi, dan orang-orang mulai menghilang satu per satu, ada satu hal yang justru semakin keras di kepala gue:

gue nggak boleh ikut pergi. Kalau semua orang meninggalkan perahu ini, setidaknya gue sebagai orang yang membangunnya harus tetap berada di atas.

Dari dunia sales gue belajar bahwa ada sesuatu yang jauh lebih mahal daripada database customer. Namanya reputasi. Sales bisa kehilangan satu closing. Masih bisa mencari customer lain. Bisa kehilangan satu project. Masih ada project berikutnya.

Tapi kalau kehilangan kepercayaan orang, jalan kembali jauh lebih panjang. Dulu ketika masih sales, gue sering berpikir reputasi dibangun dari keberhasilan. Berapa banyak closing. Berapa banyak customer. Berapa besar komisi. Sekarang gue melihat reputasi dari sisi sebaliknya.

Reputasi justru diuji ketika kita gagal. Ketika semuanya berjalan baik, gampang menjadi orang baik. Gampang mengangkat telepon. Gampang tersenyum. Gampang mengatakan,

“Tenang, Pak. Saya urus.”

Tapi apakah kita masih mengangkat telepon ketika orang di ujung sana sedang marah? Apakah kita masih memberikan alamat ketika sebenarnya kita ingin

menghilang? Apakah kita masih datang ketika kita tahu orang yang menunggu sedang kecewa? Di situlah nama seseorang diuji.

Setiap customer yang datang dan belum bisa gue bayar, gue mencoba memberi penjelasan. Kadang gue membuat surat pernyataan. Ada nilai kewajiban. Ada janji pembayaran. Ada rencana cicilan. Ada tanda tangan gue.

Satu customer pernah berkata,

“Pak, saya sudah dengar janji berkali-kali.”

Gue mengangguk.

“Saya tahu.”

“Terus surat ini buat apa?”

Gue melihat kertas di atas meja.

“Supaya Bapak punya pegangan.”

“Kalau tetap nggak dibayar?”

Gue diam beberapa detik.

“Saya nggak bisa maksa Bapak percaya sama saya sekarang.”

Dia melihat gue.

“Tapi saya tetap akan coba selesaikan.”

“Berapa lama?”

“Saya nggak berani janji waktu yang saya sendiri nggak yakin.”

Dia menghela napas.

“Pak Windy, saya capek.”

Gue hampir menjawab,

“Saya juga.”

Tapi gue tahan. Karena masalahnya bukan siapa yang lebih capek. Gue mengganggu.

“Saya ngerti Bapak sudah capek menunggu.”

Dia diam. Gue melanjutkan,

“Kalau saya punya uangnya sekarang, saya nggak akan duduk di sini minta waktu.”

Percakapan kami berakhir tanpa penyelesaian besar. Dia pulang masih membawa rasa kecewa. Dan gue kembali duduk sendiri. Tapi setidaknya dia tahu gue masih ada. Waktu itu kadang cuma itu yang bisa gue berikan. Kehadiran.

Ada malam ketika kantor benar-benar sunyi. Gue duduk di lantai atas. Telepon tergeletak di samping. Gue melihat daftar nama yang belum selesai. Satu per satu. Ada yang nominalnya kecil.

Ada yang besar. Kalau dijumlahkan, kepala gue mulai berat lagi. Gue tutup catatannya. Di masa seperti itu, otak punya kebiasaan aneh. Dia mulai mencari siapa yang harus disalahkan. Partner.

Sales. Ali. Rama. Sistem. Keadaan. Diri sendiri.

Semua punya bagian. Tapi semakin sering gue mengulang daftar itu, semakin gue sadar bahwa mencari siapa yang salah tidak otomatis membuat satu rupiah pun kembali. Gue sudah mencoba membongkar

akar masalah. Sudah mulai tahu kenapa perusahaan ini bisa sampai seperti ini. Sekarang tinggal pekerjaan yang jauh lebih membosankan dan menyakitkan: membereskan akibatnya.

Satu per satu.

Ada hari ketika gue benar-benar marah kepada diri sendiri.

“Ngapain dulu lu bikin semuanya segede itu?”

Gue bicara sendiri.

“Ngapain mobil empat?”

“Ngapain kantor gede?”

“Ngapain lu percaya orang gampang banget?”

Kalau seseorang melihat gue mungkin dikira gila. Tapi di kantor itu memang gue sering bicara kepada diri sendiri. Karena nggak selalu ada orang lain yang bisa diajak bicara. Kemudian gue tertawa kecil.

“Sekarang pintar lu.”

Mudah sekali menjadi bijak setelah semuanya hancur. Dulu ketika penjualan dua ratus unit dalam dua bulan, siapa yang mau berkata berhenti? Ketika kantor semakin besar, siapa yang berpikir memperkecil? Ketika orang memuji perkembangan perusahaan, siapa yang berpikir sebentar lagi semuanya runtuh? Kegagalan memang guru yang menyebalkan. Dia selalu datang setelah ujian.

Ada juga rasa kecewa kepada orang-orang. Gue nggak menutupinya. Ketika bisnis bagus, banyak yang datang. Ketika jatuh, orang-orang berkurang. Tapi semakin lama gue berpikir, gue mulai sadar mungkin hidup memang seperti itu. Nggak semua orang yang bekerja dengan gue wajib tenggelam bersama gue.

Mereka punya keluarga. Punya tagihan. Punya masa depan. Partner gue pun punya orang tua yang takut kehilangan anaknya. Ibunya sampai datang menangis. Bapaknya sampai datang marah.

Kalau gue melihatnya hanya dari sisi gue, gue bisa merasa ditinggalkan. Tapi kalau gue berdiri dari sisi mereka, gue melihat sebuah keluarga yang sedang berusaha melindungi anaknya. Dan itu membuat gue berhenti menyimpan terlalu banyak kemarahan. Perusahaan ini adalah keputusan gue. Mimpi gue. Dan pada akhirnya, tanggung jawab terbesarnya memang harus kembali kepada gue.

Kesadaran itu nggak membuat kesepian hilang. Tapi setidaknya membuat gue berhenti mengharapkan semua orang bertahan hanya karena dulu mereka pernah mengatakan,

“Kita bangun bareng.”

Di tengah semua itu, ada satu hal yang terus gue coba jaga. Silaturahmi. Mungkin terdengar aneh. Orang sedang bangkrut kok masih memikirkan hubungan?

Justru karena gue bangkrut, hubungan menjadi salah satu dari sedikit aset yang masih gue punya. Uang gue habis.

Bisnis gue jatuh. Kantor gue mengecil. Orang-orang pergi. Tapi gue masih kenal orang. Masih punya teman. Masih punya orang-orang yang pernah bekerja bersama gue.

Masih punya relasi di dunia properti. Gue belum tahu bahwa hubungan-hubungan itulah yang beberapa waktu kemudian akan membuka sebuah pintu yang sama sekali nggak gue duga. Waktu itu gue cuma punya prinsip sederhana: jangan putus hubungan hanya karena gue sedang gagal. Dalam sales kita sering melakukan follow up ketika ada peluang. Tapi networking yang sebenarnya bukan hanya menelepon orang ketika kita membutuhkan transaksi.

Hubungan yang baik dibangun jauh sebelum kita membutuhkan bantuan. Dan tetap dijaga bahkan ketika kita sedang nggak punya apa-apa untuk ditawarkan.

Kadang ada teman yang menelepon.

“Win, gimana kabar?”

“Baik.”

Padahal sebenarnya nggak baik.

“Lagi di mana?”

“Matraman.”

“Masih ngurusin masalah itu?”

“Iya.”

“Semangat.”

“Iya.”

Percakapannya kadang cuma satu-dua menit. Tapi gue tetap jawab. Gue nggak mau menghilang dari dunia. Mungkin ada bagian dari gue yang masih percaya: suatu hari gue akan membutuhkan jalan untuk kembali. Dan kalau hari itu datang, gue nggak ingin harus memperkenalkan diri dari nol.

Masalahnya, setiap hari yang berlalu membuat tenaga gue semakin sedikit. Orang pergi. Partner pergi. Keluarga semakin jauh. Uang hampir nggak ada. Pagi gue berhadapan dengan manusia.

Malam gue berhadapan dengan pikiran sendiri. Yang kedua sering kali lebih sulit. Kalau customer datang, setidaknya gue tahu apa yang dia mau. Uang. Kepastian. Jawaban.

Tapi kalau kepala gue sendiri mulai bicara, pertanyaannya jauh lebih sulit. Kalau semua orang pergi, gue mau bertahan buat apa? Waktu itu gue belum punya jawabannya. Belum. Yang gue tahu cuma satu: besok pagi mungkin ada yang datang lagi.

Dan gue harus bangun.

Mungkin itu bentuk paling sederhana dari bertahan. Bukan selalu optimistis. Bukan selalu yakin semuanya akan baik-baik saja. Kadang kita bahkan nggak percaya

besok akan lebih baik. Tapi kita tetap bangun. Tetap membuka pintu.

Tetap mengangkat telepon. Tetap menaruh nama dan alamat kita di tempat orang bisa menemukannya. Karena ada perbedaan besar antara orang yang kalah dan orang yang menghilang. Waktu itu gue sudah kalah banyak. Tapi gue belum mau menghilang. Belum.

Gue masih punya nama. Masih punya beberapa hubungan. Masih punya Papap dan Mamah. Masih punya Keenan. Dan entah seberapa tipisnya, gue masih punya sedikit keyakinan bahwa mungkin suatu hari nanti hidup akan memberikan gue satu kesempatan lagi. Gue belum tahu dari mana kesempatan itu akan datang.

Gue belum tahu siapa yang akan membawanya. Yang gue tahu, sampai hari itu tiba, gue harus menjaga satu hal yang masih gue punya. Jangan rusak nama sendiri hanya karena hidup sedang rusak.

Ketika Semua Jalan Terasa Buntu

Ada satu kebiasaan yang susah hilang dari seorang sales. Kalau satu pintu tertutup, cari pintu lain. Kalau customer bilang tidak, cari customer berikutnya. Kalau satu cara nggak berhasil, coba cara lain. Bertahun-tahun hidup di dunia sales membuat kepala gue bekerja seperti itu. Selalu cari jalan.

Dan ketika Kita Property runtuh, kebiasaan itulah yang masih gue bawa. Masalahnya, kali ini yang gue hadapi bukan target empat unit. Bukan customer yang belum mau booking. Bukan project yang penjualannya lambat. Gue sedang menghadapi kehidupan gue sendiri. Dan semakin lama, semakin sedikit pintu yang kelihatan.

Setiap bangun pagi di Matraman, kepala gue langsung bekerja. Hari ini gue bisa dapat uang dari mana? Siapa yang bisa gue hubungi? Ada transaksi apa yang mungkin bisa dikejar? Ada listing yang bisa

dijual? Ada orang yang mungkin membutuhkan jasa gue?

Ada developer yang bisa gue bantu? Ada teman yang punya peluang? Kadang sebelum benar-benar bangun dari tempat tidur, gue sudah membuka ponsel. Melihat kontak. Scroll nama. Berhenti di satu orang.

Berpikir. Telepon nggak ya? Lalu pindah ke nama berikutnya. Kadang rasa malu lebih besar daripada keberanian. Karena dulu gue menelepon orang membawa peluang. Sekarang gue menelepon karena gue membutuhkan peluang.

Perbedaannya terasa besar. Tapi gue paksa diri gue. Satu nomor gue hubungi.

“Halo, Bro.”

“Eh, Win. Apa kabar?”

“Baik.”

Kata paling sering gue ucapkan ketika keadaan gue sebenarnya sama sekali nggak baik.

“Lagi ada project apa?”

“Belum ada nih.”

“Oh.”

“Kenapa?”

“Gue lagi cari sesuatu yang bisa gue jual.”

Kadang jawabannya baik.

“Kalau ada gue kabarin.”

Kadang cuma,

“Oke.”

Dan percakapan selesai. Gue pindah ke nomor lain.

Ada orang yang tahu keadaan gue. Ada juga yang mungkin hanya mendengar cerita. Dunia properti nggak terlalu besar. Kalau seseorang sedang naik, kabarnya cepat menyebar. Kalau jatuh, kadang lebih cepat lagi. Gue bisa merasakan perubahan cara sebagian orang berbicara kepada gue.

Dulu:

“Win, kapan kita kerja sama?”

Sekarang:

“Wah, nanti dulu ya.”

Dulu:

“Bawa tim lu ke sini.”

Sekarang:

“Gue kabarin kalau ada kebutuhan.”

Gue mengerti. Bisnis dibangun dari kepercayaan. Dan waktu itu nama Kita Property sedang membawa masalah. Orang punya alasan untuk berhati-hati. Tapi tetap saja, setiap penolakan menambah sesuatu di kepala gue. Bukan marah.

Lebih seperti pertanyaan: Apa gue masih punya nilai?

Dulu kalau customer menolak, Pak Midi mengajarkan jangan langsung menyerah. Cari tahu keberatannya. Harga? Lokasi? Cara bayar? Belum percaya?

Belum butuh? Dalam sales kami mengenalnya sebagai objection. Keberatan. Sales yang buruk mendengar keberatan sebagai penolakan. Sales yang baik mencoba memahami apa yang ada di baliknya. Kalau customer bilang,

“Mahal.”

Belum tentu artinya dia nggak punya uang. Mungkin dia belum melihat nilainya. Kalau bilang,

“Saya pikir-pikir dulu.”

Belum tentu nggak minat. Mungkin dia belum merasa aman. Ilmu itu gue bawa dalam kehidupan. Setiap kali satu jalan tertutup, gue mencoba bertanya: Kenapa? Tapi ada masa ketika jawabannya memang sederhana.

Karena keadaan gue sedang buruk. Bukan semuanya bisa diputar menjadi peluang. Bukan setiap “tidak” sebenarnya berarti “coba lagi”. Ada penolakan yang memang penolakan. Dan belajar menerima itu ternyata jauh lebih sulit daripada belajar closing.

Gue mencoba mencari pinjaman. Ke beberapa orang.

“Bro, bisa bantu gue nggak?”

“Berapa?”

Gue sebut nominal. Ada yang langsung diam. Ada yang bilang,

“Gue lagi nggak pegang.”

Ada yang jawab,

“Waduh, Win. Kalau segitu gue nggak bisa.”

Ada yang berusaha membantu sebagian. Dan ada juga yang nggak menjawab lagi. Gue nggak marah. Kalau posisi kami dibalik, gue juga belum tentu berani memberikan uang kepada orang yang perusahaannya sedang punya masalah besar. Yang membuatnya berat adalah gue harus mengulang proses yang sama. Menjelaskan.

Menceritakan. Mengakui bahwa gue sedang kesulitan. Dulu gue membanggakan penjualan dua ratus unit. Sekarang gue harus mengatakan,

“Gue lagi nggak punya uang.”

Ego manusia kadang jauh lebih berat daripada utangnya. Dan sedikit demi sedikit, hidup sedang memaksa ego gue turun.

Papap tetap menjadi salah satu orang yang paling sering gue datangi. Bukan selalu untuk meminta uang. Kadang gue cuma butuh bicara. Suatu malam gue datang ke Serpong. Papap melihat gue.

“Kakang belum makan?”

“Belum.”

“Makan dulu.”

“Nanti.”

“Makan dulu.”

Gue akhirnya makan. Setelah itu kami duduk. Papap bertanya,

“Ada perkembangan?”

“Belum.”

“Customer?”

“Masih.”

“Utang?”

“Masih.”

Dia tersenyum tipis.

“Berarti jawabannya semua masih.”

Gue tertawa kecil.

“Iya.”

“Terus kakang hari ini ngapain?”

“Telepon orang.”

“Dapat?”

“Belum.”

“Besok?”

“Telepon lagi.”

Papap mengangguk.

“Ya sudah.”

Gue melihat dia.

“Papap nggak capek denger cerita Win?”

“Capek.”

Gue tertawa. Papap ikut tertawa.

“Tapi mau gimana? Kakang anak Papap.”

Kalimat sederhana itu membuat suasana terasa sedikit lebih ringan.

Ada waktu ketika gue merasa semua orang sudah bergerak meninggalkan gue. Teman bekerja. Orang membangun bisnis. Ada yang membeli rumah. Ada yang membeli mobil. Ada yang naik jabatan.

Sementara gue masih ada di Matraman. Membereskan sesuatu yang seharusnya sudah selesai kalau dulu gue lebih berhati-hati. Media sosial kadang menjadi tempat yang buruk ketika hidup kita sedang jatuh. Gue melihat keberhasilan orang. Foto. Project.

Liburan. Closing. Kemudian gue melihat ruangan tempat gue tidur. Perbandingannya terlalu jauh. Dan seperti kebanyakan manusia, kepala gue mulai bertanya, Kenapa hidup orang lain jalan sementara hidup gue berhenti di sini?

Padaahal tentu saja gue nggak tahu masalah mereka. Gue cuma melihat bagian yang mereka tunjukkan. Sama seperti dulu orang melihat Kita Property berjaya dan mungkin berpikir hidup gue sempurna. Mereka nggak tahu ada retakan di bawahnya. Sekarang gue berada di sisi sebaliknya.

Ada hari ketika gue mencoba kembali ke pola kerja lama. Bangun. Mandi. Berpakaian rapi. Keluar kantor. Ketemu orang.

Bicara properti. Seolah semuanya normal. Itu penting buat gue. Karena kalau gue terus berada di ruko dengan pakaian seadanya, kepala gue semakin

percaya bahwa hidup gue sudah selesai. Jadi sesekali gue paksa diri keluar. Datang ke acara.

Ketemu orang properti. Minum kopi. Ngobrol project. Bahkan ketika ongkos perjalanan harus gue hitung. Ada teman yang melihat gue dan bertanya,

“Win, lu sekarang masih jalan di property?”

Gue jawab,

“Masih.”

“Masih pegang Kita Property?”

Gue diam sebentar.

“Namanya masih ada.”

Dia tertawa kecil.

“Maksud gue bisnisnya.”

Gue ikut tertawa.

“Ya... lagi beres-beres.”

Gue nggak mau terlalu banyak menjelaskan. Bukan karena malu semata. Kadang seseorang juga capek mengulang cerita kegagalannya sendiri.

Tapi gue tetap datang. Karena satu hal yang gue pelajari dari sales: kalau lo nggak ada di pasar, pasar nggak akan tahu lo masih hidup. Sales yang berhenti prospecting perlahan-lahan kehilangan pipeline. Hari ini mungkin belum terasa. Minggu depan mulai sepi.

Sebulan kemudian nggak punya customer. Dalam hidup gue saat itu, networking menjadi semacam prospecting. Gue nggak tahu peluang akan datang dari

siapa. Maka gue mencoba tetap terlihat. Tetap menjawab telepon. Tetap menghadiri undangan kalau gue mampu.

Tetap ngobrol dengan orang properti. Tetap mendengar kalau ada project baru. Bukan karena gue punya strategi besar. Gue cuma nggak mau seluruh jaringan yang gue bangun bertahun-tahun ikut mati bersama perusahaan gue.

PROSPECTING — ILMU SALES YANG MENYELAMATKAN HARAPAN Dulu gue memahami prospecting sebagai mencari calon pembeli. Sekarang pengertiannya menjadi lebih luas. Prospecting adalah terus menciptakan kemungkinan. Kalau sales hanya mengandalkan satu customer, hidupnya tergantung pada keputusan satu orang. Kalau satu orang batal, semuanya selesai.

Karena itu sales harus punya pipeline. Satu customer survey. Satu follow up. Satu baru bertanya. Satu belum menjawab. Satu mungkin closing minggu depan.

Bukan semuanya berhasil. Tapi selalu ada kemungkinan berikutnya. Hidup ternyata begitu juga. Kalau seluruh harapan kita ditaruh pada satu pintu, ketika pintu itu tertutup kita merasa dunia selesai. Gue sedang belajar membangun pipeline hidup gue sendiri. Hubungi orang.

Datang. Dengar peluang. Jaga hubungan. Jangan tahu dari mana hasilnya akan datang. Yang penting jangan berhenti menciptakan kemungkinan.

Tapi teori selalu lebih mudah daripada menjalaninya. Ada malam ketika setelah seharian menelepon orang, hasilnya tetap nol. Gue kembali ke Matraman. Naik ke lantai atas. Meletakkan ponsel. Dan menghitung.

Hari ini uang masuk berapa? Nggak ada. Besok kebutuhan apa? Ada. Utang berkurang? Nggak.

Customer masih menunggu? Iya. Lalu gue bertanya kepada diri sendiri, Prospecting sampai kapan? Kalau seratus pintu diketuk dan semuanya tertutup, apakah kita masih harus mengetuk pintu ke-101? Dunia sales selalu bilang iya.

Tapi hidup nggak memberi tahu berapa kali kita harus ditolak sebelum kesempatan datang. Dan gue mulai lelah.

Ada satu titik ketika gue bahkan mulai mempertanyakan kemampuan yang selama ini paling gue percaya. Sales. Selama bertahun-tahun gue yakin: selama gue masih bisa jualan, gue akan bertahan. Kemampuan menjual adalah modal gue. Gue kehilangan pekerjaan?

Jualan. Butuh uang? Jualan. Mau beli rumah? Jualan. Mau bikin bisnis?

Jualan. Bisnis bermasalah? Gue masih berpikir jawabannya jualan. Tapi sekarang gue berada dalam situasi ketika gue bahkan nggak punya produk yang jelas untuk dijual. Nggak punya perusahaan yang sehat. Nggak punya modal.

Nggak punya tim seperti dulu. Dan untuk pertama kalinya gue bertanya: Kalau sales adalah senjata gue, apa yang terjadi ketika gue nggak punya peluru? Pertanyaan itu mengganggu gue cukup lama. Sampai gue sadar bahwa mungkin gue salah memahami kemampuan gue sendiri. Sales bukan produk.

Sales bukan perusahaan. Sales bukan kantor. Sales adalah kemampuan. Selama gue masih bisa bicara kepada orang. Membangun hubungan. Membaca kebutuhan.

Mencari peluang. Menyampaikan nilai. Bernegosiasi. Maka sebenarnya senjata itu masih ada. Gue cuma belum tahu akan menggunakannya di medan yang mana.

Hari-hari itu membuat gue lebih rendah hati. Dulu gue masuk ruangan dengan posisi sebagai owner Kita Property. Sekarang gue masuk sebagai Windy. Itu saja. Nggak ada jabatan yang perlu dibanggakan. Nggak ada perusahaan besar di belakang gue.

Nggak ada empat puluh sales. Nggak ada dua ratus penjualan Karawang. Gue cuma membawa

pengalaman. Nama. Hubungan. Dan kemampuan menjual.

Aneh memang. Dulu hal-hal itu terasa seperti tambahan. Sekarang justru itu satu-satunya aset yang masih menempel pada diri gue. Apa pun yang ada di luar diri kita bisa hilang. Mobil. Kantor.

Uang. Jabatan. Bisnis. Tapi ilmu yang sudah masuk ke kepala nggak mudah diambil orang. Mungkin itu sebabnya bertahun-tahun kemudian gue mulai percaya bahwa kalau seseorang ingin punya uang dan waktu, yang harus dibangun pertama justru ilmunya. Tapi waktu itu gue belum bisa merumuskan sejauh itu.

Gue cuma tahu: gue harus terus bergerak.

Suatu hari seseorang bertanya kepada gue,
“Win, kalau dikasih kesempatan mulai lagi, lu masih mau bisnis?”

Gue tertawa.

“Sekarang?”

“Iya.”

“Nggak tahu.”

“Kapok?”

Gue diam.

“Mungkin.”

Jawaban itu mengejutkan gue sendiri. Windy yang dulu melihat semua peluang sebagai sesuatu yang harus diambil sekarang bilang: mungkin gue kapok.

Ternyata keberanian juga bisa habis. Atau mungkin bukan habis. Mungkin dia bersembunyi setelah terlalu sering dipukul.

Gue mulai takut mengambil risiko. Takut percaya orang. Takut membangun sesuatu. Takut kalau semua yang gue buat akan berakhir seperti Kita Property. Dan itu adalah perubahan besar dalam diri gue. Dulu masalah gue terlalu berani.

Sekarang gue mulai bergerak ke sisi yang berlawanan. Takut.

Tapi hidup belum selesai mengajari gue. Ada perbedaan antara berhenti sembrono dan berhenti berani. Waktu itu gue belum tahu batasnya. Gue hanya tahu rasa percaya diri yang dulu membuat gue berpikir bisa melakukan hampir semuanya sekarang sudah hilang. Untuk menelepon orang saja kadang gue harus mengumpulkan keberanian. Untuk datang ke sebuah acara gue harus melawan rasa malu.

Untuk mengatakan,

“Gue masih di property,”

kadang ada suara kecil di kepala yang bertanya, Masih pantas? Dan setiap kali suara itu muncul, gue mencoba menjawab sendiri.

“Masih.”

Bukan karena keadaan gue bagus. Tapi karena semua tahun yang gue jalani nggak tiba-tiba hilang

hanya karena satu kegagalan. Gue pernah belajar. Pernah menjual. Pernah membangun. Pernah memimpin.

Pernah salah. Dan sekarang gue sedang belajar dari kesalahan itu. Mungkin suatu hari semua pengalaman itu akan berguna. Gue belum tahu kapan.

Malam di Matraman menjadi semakin panjang. Kadang kendaraan di luar sudah mulai sedikit. Kantor sunyi. Gue duduk sendiri. Ada masa ketika keheningan justru lebih menakutkan daripada orang yang datang menagih. Kalau ada customer, gue sibuk.

Kalau ada telepon, gue menjawab. Kalau ada masalah, gue mencoba mencari solusi. Tapi ketika semuanya diam, gue terpaksa berhadapan dengan diri sendiri. Dan pertanyaan-pertanyaan yang muncul semakin berat. Kalau besok tetap begini, gue mau bagaimana? Kalau sebulan lagi tetap begini?

Kalau nggak ada satu pun peluang datang? Kalau gue memang nggak bisa bangkit? Gue nggak punya jawaban. Tapi besok paginya gue tetap mengambil ponsel. Membuka daftar kontak. Dan mencari satu nama lagi untuk gue hubungi.

Karena mungkin itulah satu-satunya hal yang masih gue tahu cara melakukannya. Prospecting. Mencari kemungkinan. Satu orang. Satu percakapan. Satu pintu.

Kemudian pintu berikutnya. Gue belum tahu bahwa pada satu hari, salah satu pintu itu akhirnya benar-benar akan terbuka. Bukan karena gue punya modal. Bukan karena Kita Property sudah pulih. Bukan karena semua utang sudah selesai. Tapi karena gue masih berada di dunia itu.

Masih datang. Masih menjaga hubungan. Masih dikenal sebagai Windy. Dan seseorang, di sebuah pertemuan yang saat itu terlihat biasa, akan mengatakan sesuatu yang mengubah arah hidup gue sekali lagi. Tapi sebelum hari itu datang, gue masih harus melewati beberapa malam yang jauh lebih gelap. Dan gue belum tahu apakah gue cukup kuat untuk melewatinya.

Orang yang Masih Datang

Ada satu hal yang baru gue sadari setelah semuanya jatuh. Ketika kita sedang berhasil, sulit membedakan siapa yang datang karena kita dan siapa yang datang karena keadaan kita. Saat kantor ramai, semua orang terlihat dekat. Ada yang nongkrong. Ada yang cerita. Ada yang minta saran.

Ada yang ingin belajar. Ada yang ingin ikut bisnis. Ada yang bahkan bicara tentang masa depan bersama. Tapi ketika kantor mulai kosong, perbedaannya terlihat dengan sendirinya. Orang yang datang semakin sedikit. Dan justru karena jumlahnya sedikit, gue mulai mengingat mereka satu per satu.

Salah satunya Adi.

Adi adalah salah satu sales yang bisa gue bilang tumbuh dari Kita Property. Dia pernah menjadi bagian dari masa ketika kantor masih ramai. Ketika kami masih bicara soal target. Closing. Customer. Project.

Komisi. Bukan soal siapa yang datang menagih besok pagi. Ketika Kita Property mulai runtuh, tentu hidup Adi juga berjalan sendiri. Gue nggak berharap

dia harus terus berada di dekat gue. Dia punya kebutuhan. Punya pekerjaan.

Punya urusan sendiri. Tapi dalam masa sekitar tiga bulan ketika hidup gue benar-benar berantakan di Matraman, ada beberapa kali dia datang. Nggak setiap hari. Nggak pula membawa sesuatu yang bisa menyelesaikan masalah gue. Dia cuma datang. Dan anehnya, itu cukup berarti.

Suatu malam terdengar suara dari bawah.

“Pak Windy?”

Gue mengenal suaranya. Gue turun.

“Di?”

Adi berdiri di depan.

“Masih di sini, Pak?”

Gue tertawa kecil.

“Ya terus gue di mana?”

Dia ikut tertawa.

“Sendirian?”

“Iya.”

Adi melihat ke dalam kantor. Kondisinya jauh berbeda dari kantor Kita Property yang dulu dia kenal. Nggak ramai. Nggak banyak sales. Nggak ada suasana orang menunggu customer datang. Ruangan itu lebih mirip tempat orang bertahan daripada tempat orang membangun perusahaan.

Dia masuk.

“Gimana, Pak?”

Gue duduk.

“Ya begini.”

“Masih banyak masalah?”

“Kalau gue jawab nggak, berarti gue bohong.”

Adi tersenyum. Dia duduk di dekat gue.

“Yang lain pada ke mana?”

“Ya hidup masing-masing.”

Dia mengangguk. Nggak ada komentar. Dan gue suka itu. Kadang ketika seseorang sedang terpuruk, kalimat seperti,

“Harus semangat, Pak,”

atau,

“Pasti ada jalan,”

malah terasa melelahkan. Bukan karena salah. Tapi karena kita sudah mendengarnya terlalu sering. Adi nggak banyak bicara seperti itu. Dia hanya ada.

Kami ngobrol tentang orang-orang lama.

“Si anu sekarang di mana?”

“Udah pindah.”

“Masih sales?”

“Kayaknya.”

“Yang dulu sering closing itu?”

“Masih property juga.”

Kadang kami tertawa mengingat kejadian-kejadian lama. Customer yang cerewet. Sales yang aneh. Target.

Suasana kantor. Hal-hal yang dulu terasa biasa sekarang seperti berasal dari kehidupan orang lain.

Adi bertanya,

“Pak masih mau bikin Kita Property lagi?”

Gue diam.

“Nggak tahu, Di.”

Dia terlihat sedikit kaget. Dulu mungkin dia nggak pernah membayangkan gue menjawab seperti itu. Gue yang dia kenal adalah orang yang hampir selalu punya ide. Kalau satu project selesai, cari berikutnya. Kalau satu kota berhasil, pikirkan kota lain. Sekarang pertanyaan paling sederhana saja gue jawab,

nggak tahu.

“Kapok, Pak?”

Gue tersenyum.

“Kayaknya.”

Adi tertawa kecil.

“Ah, paling nanti juga bikin lagi.”

“Lu yakin banget.”

“Ya saya kenalnya Pak Windy begitu.”

Gue nggak menjawab. Tapi kalimat itu tinggal beberapa saat di kepala gue. Kadang orang lain masih melihat versi diri kita yang sudah nggak bisa kita lihat sendiri.

Malam semakin larut. Gue bertanya,

“Lu pulang?”

Adi melihat jam.

“Kayaknya nginep sini aja deh.”

Gue tertawa.

“Ngapain?”

“Udah malam.”

“Besok?”

“Besok pagi saya pergi.”

“Yakin?”

“Iya.”

“Ya udah.”

Nggak ada kasur bagus. Nggak ada kamar tamu. Kami tidur seadanya di kantor. Sebelum tidur masih sempat ngobrol. Adi bertanya,

“Pak, dulu kepikiran nggak bakal sampai begini?”

Gue langsung menjawab,

“Nggak.”

Dia tertawa.

“Jujur banget.”

“Ya memang nggak.”

Gue melihat langit-langit.

“Kalau dulu gue tahu akhirnya begini, mungkin banyak keputusan yang nggak gue ambil.”

“Mobil?”

“Empat pula.”

Dia tertawa. Gue ikut tertawa.

“Karawang?”

“Karawang mah bagus.”

“Terus?”

“Yang salah bukan semua peluangnya.”

Gue berhenti sebentar.

“Gue aja yang nggak tahu kapan harus berhenti.”

Adi diam. Kalimat itu keluar begitu saja. Tapi setelah mengatakannya, gue merasa ada sesuatu yang benar di sana. Bukan peluangnya yang selalu salah. Bukan mimpinya yang salah. Yang berbahaya adalah ketika kita nggak lagi punya batas.

Besok paginya Adi benar-benar pergi.

“Pak, saya jalan ya.”

“Iya.”

“Nanti saya main lagi.”

“Jangan janji.”

Dia tertawa.

“Kenapa?”

“Ntar gue tagih.”

“Ya udah. Kalau sempat saya ke sini.”

“Begitu lebih aman.”

Dia pergi. Dan kantor kembali sunyi. Tapi malam sebelumnya terasa berbeda. Untuk beberapa jam, kantor itu nggak hanya berisi gue dan masalah gue. Ada manusia lain. Dan mungkin itu sebabnya setelah Adi pergi, kesunyian terasa lebih jelas.

Dalam dunia sales ada istilah yang menurut gue sering disalahpahami: relationship. Sales baru sering

berpikir relationship berarti akrab dengan customer supaya customer mau beli. Ajak makan. Ngobrol. Chat.

Ingat ulang tahun. Semua dilakukan karena ada target. Padahal kalau hubungan hanya hidup selama ada transaksi, itu bukan relationship. Itu strategi. Gue baru benar-benar mengerti bedanya ketika gue nggak punya apa-apa. Adi datang ke Matraman bukan karena ada project yang bisa gue kasih.

Nggak ada closing. Nggak ada komisi. Nggak ada posisi. Bahkan kemungkinan masa depan Kita Property sendiri nggak jelas. Tapi dia tetap datang. Mungkin hanya beberapa kali.

Tapi cukup untuk membuat gue memahami sesuatu: hubungan yang paling bernilai adalah hubungan yang masih punya alasan untuk hidup setelah kepentingannya hilang. Ilmu ini juga berlaku dalam sales. Customer yang benar-benar percaya kepada seorang sales nggak selalu berhenti setelah akad atau serah terima. Dia bisa kembali. Merekomendasikan.

Menjadi teman. Membawa customer lain. Bukan karena sales itu terus-menerus menjual kepadanya. Tapi karena hubungan yang dibangun terasa manusiawi. Dulu gue sering melihat repeat order sebagai hasil dari pelayanan. Sekarang gue melihatnya lebih luas.

Kepercayaan meninggalkan jejak. Dan ketika hidup kita sedang jatuh, terkadang jejak itulah yang membuat

beberapa orang masih menemukan jalan untuk kembali kepada kita.

Hari-hari berikutnya tetap berat. Adi datang atau nggak datang, utang gue tetap ada. Customer tetap mencari gue. Rumah tangga gue tetap semakin jauh. Keadaan partner gue sudah berbeda. Kita Property praktis sudah nggak menjadi perusahaan seperti dulu.

Jadi gue nggak ingin membuat seolah kehadiran satu orang langsung menyelamatkan semuanya. Nggak. Hidup nggak bekerja seperti film. Nggak ada satu karakter masuk ruangan lalu semua masalah selesai. Yang berubah cuma suasana selama beberapa jam. Tapi dalam keadaan seperti gue waktu itu, beberapa jam bisa berarti banyak.

Karena sebagian besar malam gue habiskan sendirian.

Kesendirian mempunyai suara sendiri. Pada siang hari kantor masih bisa terdengar hidup. Telepon. Suara jalan. Orang lewat. Kadang customer datang.

Kadang gue keluar mencari peluang. Tapi malam berbeda. Semakin larut, kendaraan semakin sedikit. Suara dari jalan mulai renggang. Satu motor lewat. Lalu diam.

Mobil lewat. Diam lagi. Dalam keheningan seperti itu, pikiran justru menjadi paling berisik. Gue mulai

memikirkan hal-hal yang siang hari bisa gue hindari. Keenan. Rumah.

Utang. Orang yang pergi. Perusahaan. Harga diri. Masa depan. Kadang gue melihat ponsel dan ingin menelepon seseorang.

Tapi nggak tahu siapa. Ada teman. Ada keluarga. Ada banyak nomor. Tapi menceritakan kesulitan yang sama berulang-ulang juga melelahkan. Akhirnya gue hanya duduk.

Ada satu malam gue mencoba menghitung lagi kewajiban gue. Satu nama. Nominal. Nama berikutnya. Nominal lagi. Gue menjumlahkan.

Lalu berhenti. Bukan karena selesai. Karena gue nggak kuat melihat totalnya. Gue menutup catatan.

“Besok aja.”

Gue bicara kepada diri sendiri. Beberapa detik kemudian gue tertawa kecil.

“Besok juga angkanya sama.”

Kadang humor paling menyedihkan adalah ketika kita menertawakan kenyataan sendiri.

Pagi berikutnya gue kembali mencoba prospecting. Telepon satu orang. Belum ada. Telepon orang lain. Belum ada. Chat seseorang.

Dibaca. Nggak dibalas. Gue mulai merasa hidup gue berubah menjadi sebuah follow up yang nggak pernah

closing. Ada pipeline. Tapi nggak ada transaksi. Ada hubungan.

Tapi belum ada peluang. Ada usaha. Tapi belum ada hasil. Dan dalam sales, keadaan seperti itu berbahaya. Karena sales bisa mulai kehilangan mental sebelum kehilangan kemampuan. Dia mulai malas menelepon.

Mulai takut ditolak. Mulai merasa customer pasti nggak mau. Akhirnya berhenti prospecting. Begitu berhenti, kemungkinan benar-benar habis. Gue mulai mengalami itu. Bukan cuma dalam pekerjaan.

Dalam hidup. Gue mulai lelah berharap.

Suatu hari gue bertanya kepada diri sendiri: Berapa lama manusia bisa terus percaya kalau semua bukti di depannya mengatakan sebaliknya? Gue dulu percaya kerja keras selalu punya hasil. Sekarang gue bekerja dan hasilnya nggak terlihat. Gue percaya networking akan membuka jalan. Belum ada.

Gue percaya kemampuan sales gue akan menyelamatkan gue. Belum. Gue percaya selama gue bertanggung jawab, keadaan akan perlahan membaik. Tapi beberapa hari justru terasa semakin buruk. Ada titik ketika optimisme mulai terasa bukan seperti kekuatan. Tapi seperti kebohongan yang kita ulang supaya bisa bangun pagi.

Dan gue mulai takut kepada pikiran sendiri.

Papap masih sering gue hubungi. Keenan tetap gue cari waktu untuk bertemu. Sesekali ada teman yang menghubungi. Kadang Adi datang. Jadi secara teknis gue nggak sendirian. Tapi kesepian bukan sekadar tidak adanya orang.

Kesepian bisa muncul ketika kita merasa nggak ada satu orang pun yang benar-benar bisa masuk ke dalam kepala kita dan merasakan berat yang sedang kita bawa. Orang bisa bilang,

“Semangat.”

Gue jawab,

“Iya.”

Orang bilang,

“Pasti lewat.”

Gue jawab,

“Amin.”

Kemudian telepon selesai. Dan masalahnya tetap duduk di samping gue.

Dulu gue sering mengajarkan sales supaya jangan membawa emosi penolakan dari customer pertama ke customer berikutnya. Customer pertama marah? Reset. Customer kedua bukan orang yang sama. Jangan datang dengan energi buruk. Kalau lima orang menolak hari ini, orang keenam tetap harus mendapat versi terbaik dari diri kita.

Itu teori yang bagus. Dan benar. Tapi gue mulai menemukan sesuatu yang lebih sulit. Bagaimana cara me-reset diri sendiri ketika yang menolak bukan customer, tapi hidup? Hari ini gagal. Besok coba lagi.

Besok gagal. Lusa coba lagi. Minggu berikutnya belum ada hasil. Kapan kita reset? Gue nggak tahu. Yang gue lakukan hanya tidur.

Bangun. Dan mencoba lagi. Sampai akhirnya tidur pun nggak selalu membuat pikiran gue benar-benar beristirahat.

Ada malam ketika gue melihat ruangan kantor dan membayangkan seperti apa tempat itu beberapa tahun sebelumnya kalau ini masih Kita Property yang lama. Mungkin ada sales lembur. Ada yang bercanda. Ada customer. Ada orang menyiapkan presentasi. Ada suara telepon.

Sekarang hanya gue. Gue berjalan pelan ke jendela. Melihat jalan di bawah. Kendaraan lewat. Orang-orang menuju tempat masing-masing. Masing-masing punya tujuan.

Sedangkan gue merasa seperti berhenti di satu titik. Gue melihat cukup lama. Lalu kembali duduk. Belum ada pikiran aneh malam itu. Gue hanya merasa lelah. Sangat lelah.

Dan mungkin itu yang paling berbahaya dari keputusan. Dia nggak selalu datang sebagai ledakan.

Kadang datang sebagai kelelahan yang dikumpulkan sedikit demi sedikit. Sampai seseorang mulai berhenti bertanya,

“Bagaimana gue keluar dari masalah ini?”
dan perlahan mulai bertanya,
“Apa memang ada jalan keluar?”

Di dunia sales, selama masih ada prospek, selalu ada harapan. Tapi ketika pipeline kosong, sales harus kembali ke aktivitas paling dasar. Cari orang baru. Buka percakapan baru. Bangun peluang dari nol. Mungkin hidup juga begitu.

Waktu itu gue belum punya peluang baru. Tapi gue masih punya beberapa orang. Papap. Mamah. Keenan. Teman-teman.

Adi yang sesekali datang. Dan hubungan-hubungan lama yang belum gue tahu akan membawa gue ke mana. Mereka bukan solusi. Tapi mungkin mereka adalah sisa pipeline hidup gue. Dan selama masih ada satu orang yang bisa gue hubungi, satu tempat yang bisa gue datangi, satu alasan untuk bangun besok pagi, mungkin semuanya belum benar-benar habis. Masalahnya, gue sendiri mulai nggak yakin.

Kekuatan gue semakin tipis. Malam semakin panjang. Dan kantor di Matraman semakin sering menjadi tempat gue berhadapan dengan pertanyaan

yang nggak bisa gue jawab. Gue masih bangun. Masih keluar. Masih mencoba.

Tapi ada sesuatu dalam diri gue yang perlahan mulai berubah. Dulu gue takut gagal. Sekarang gue mulai takut bahwa kegagalan ini nggak akan pernah selesai. Dan ketakutan seperti itu jauh lebih berat. Karena ketika manusia masih percaya ada ujung dari sebuah penderitaan, dia bisa berjalan. Tapi ketika ujungnya nggak lagi terlihat, setiap langkah terasa sia-sia.

Waktu itu gue belum tahu seberapa dekat gue dengan titik tersebut. Gue cuma tahu satu hal: gue mulai kehabisan cara untuk meyakinkan diri sendiri bahwa semuanya akan baik-baik saja.

Saat Semua Jawaban Habis

Ada masa ketika gue percaya hampir semua masalah bisa diselesaikan kalau kita cukup keras berusaha. Kurang uang? Cari uang. Kurang customer? Prospecting. Customer menolak?

Follow up. Satu project nggak jalan? Cari project lain. Logika itu menemani gue bertahun-tahun. Dan untuk waktu yang lama, logika itu memang bekerja. Sampai akhirnya gue bertemu satu fase hidup ketika gue sudah mencoba banyak hal, tapi hasilnya tetap nggak bergerak seperti yang gue harapkan.

Di situ gue mulai mengenal satu rasa yang sebelumnya jarang gue rasakan. Nggak berdaya. Bukan nggak mau berusaha. Bukan malas. Justru gue capek karena terus berusaha. Tapi ada perbedaan besar antara capek bekerja dan capek berharap.

Dan gue mulai merasakan keduanya.

Pagi hari gue masih melakukan apa yang bisa gue lakukan. Telepon orang. Jawab customer. Cari peluang. Mencatat kewajiban. Mencoba membuat janji pembayaran yang realistis.

Kalau ada orang datang, gue temui. Kalau ada yang menelepon, sebisa mungkin gue angkat. Kalau ada kesempatan ketemu orang properti, gue datang. Dari luar mungkin gue masih terlihat bergerak. Tapi yang orang lain nggak lihat adalah apa yang terjadi ketika semuanya selesai. Ketika pintu kantor ditutup.

Ketika telepon mulai sepi. Ketika nggak ada lagi orang yang harus gue hadapi. Di situlah kepala gue mengambil alih.

Dalam dunia sales, ada satu pelajaran yang sebenarnya sederhana. Kita nggak bisa mengontrol closing. Sales bisa presentasi sebaik mungkin. Bisa follow up. Bisa memahami produk. Bisa mengenal customer.

Tapi keputusan terakhir tetap milik orang di depan kita. Yang bisa dikontrol sales adalah aktivitasnya. Berapa orang yang dihubungi. Berapa follow up yang dilakukan. Berapa presentasi. Seberapa baik dia memahami kebutuhan customer.

Pak Midi dulu sering membuat gue memahami bahwa hasil adalah konsekuensi dari aktivitas yang dilakukan terus-menerus. Kalau hari ini belum closing, jangan hanya menatap angka nol. Lihat aktivitasnya. Sudah melakukan apa? Gue percaya itu. Dan prinsip itu ikut membawa gue melewati banyak fase hidup.

Tapi ketika perusahaan gue jatuh, gue baru memahami sisi lain dari pelajaran tersebut. Dalam hidup juga ada banyak hal yang nggak bisa kita kontrol. Gue nggak bisa mengontrol kapan customer berhenti marah. Gue nggak bisa mengontrol apakah orang mau menunggu pembayaran. Gue nggak bisa mengontrol orang yang memilih pergi. Gue nggak bisa membuat rumah tangga gue kembali hanya dengan mengatakan gue ingin semuanya baik-baik saja.

Gue nggak bisa mengembalikan kepercayaan orang dalam satu hari. Yang bisa gue kontrol hanya: apakah gue lari atau tetap ada. Apakah gue menjawab atau menghindar. Apakah gue bohong atau bicara jujur. Apakah gue bangun besok pagi atau menyerah pada keadaan.

Masalahnya, bahkan hal terakhir itu mulai terasa berat.

Ada pagi ketika gue pergi ke masjid untuk mandi seperti biasa. Kedengarannya mungkin sederhana. Mandi. Sesuatu yang dulu nggak pernah gue pikirkan. Tinggal buka keran di rumah. Sekarang untuk membersihkan badan saja gue harus keluar dari kantor dan berjalan ke masjid.

Hari itu setelah mandi, gue nggak langsung kembali. Gue duduk sebentar. Masjid masih cukup sepi. Gue

memandangi lantai. Entah kenapa gue merasa malas berdiri. Bukan karena badan gue terlalu lelah.

Gue cuma merasa di sana lebih tenang daripada di kantor. Di kantor ada daftar utang. Ada ponsel. Ada pintu yang bisa diketuk kapan saja. Di masjid nggak ada orang yang meminta gue menjelaskan kapan pembayaran akan dilakukan. Gue duduk cukup lama.

Kemudian gue berdoa. Dulu doa gue mungkin sederhana juga. Minta closing. Minta project. Minta bisnis lancar. Minta rezeki.

Sekarang gue bahkan nggak tahu apa yang harus gue minta. Akhirnya gue cuma bicara dalam hati. Ya Allah, gue harus gimana? Itu saja. Nggak ada kalimat indah. Nggak ada doa panjang.

Cuma pertanyaan seorang manusia yang mulai kehabisan jawaban.

Beberapa menit kemudian gue berdiri. Kembali ke Matraman. Masalahnya masih di sana. Ternyata doa nggak selalu bekerja seperti transaksi. Kita nggak memasukkan permintaan hari ini lalu besok mendapat jawaban dalam bentuk yang kita mau. Kadang setelah berdoa, keadaan tetap sama.

Yang berbeda hanya kita punya tempat untuk mengakui bahwa kita sudah nggak sanggup. Dan mungkin waktu itu gue membutuhkan pengakuan itu.

Karena selama ini gue terlalu terbiasa menjadi orang yang punya jawaban. Sales datang ke gue.

“Pak, customer gue keberatan harga.”

Gue kasih solusi. Ada masalah tim. Gue cari jalan. Developer punya target. Kami bikin strategi. Customer bingung.

Gue jelaskan. Sekarang orang yang paling membutuhkan jawaban justru gue sendiri. Dan nggak ada orang di ruangan itu yang bisa gue tanya.

Ada saat ketika gue melihat kembali hidup gue beberapa tahun ke belakang. Cepat sekali. Dari seorang pegawai bank. Menjadi sales. Empat closing pertama. Beli rumah.

Bangun Kita Property. Punya puluhan sales. Karawang. Perumnas. Ratusan transaksi. Empat mobil.

Ratusan unit rental. Orang-orang memanggil gue pemilik perusahaan. Lalu semuanya seperti diputar balik dengan kecepatan yang sama. Mobil hilang. Kantor pindah. Uang habis.

Orang pergi. Rumah disewakan. Istri dan anak tinggal di tempat lain. Vespa gue lepas. Customer datang hampir setiap hari. Kalau kehidupan gue ditarik menjadi grafik, mungkin garisnya naik sangat cepat.

Lalu jatuh hampir tegak. Dan gue berada di bagian paling bawahnya.

Salah satu hal yang paling berat bukan kehilangan uang. Tapi kehilangan gambaran tentang diri gue sendiri. Dulu kalau orang bertanya,

“Lu siapa?”

Gue punya banyak jawaban. Sales. Owner Kita Property. Pengusaha. Pemimpin tim. Sekarang semua jawaban itu terasa rapuh.

Gue masih Windy. Tapi Windy yang mana? Orang yang pernah menjual dua ratus unit? Atau orang yang sekarang bahkan kesulitan membayar kewajibannya? Orang yang dulu memberi pekerjaan kepada orang lain? Atau orang yang sekarang harus meminjam uang kepada Papap?

Identitas ternyata bisa sangat terikat dengan keberhasilan. Dan ketika keberhasilan itu hilang, kita bisa ikut merasa kehilangan diri sendiri. Itu salah satu jebakan yang baru gue pahami kemudian. Jangan pernah menaruh seluruh harga diri lo pada hasil penjualan. Sales yang merasa dirinya hebat hanya ketika closing akan hancur setiap kali gagal. Hari ini closing lima unit, dia merasa paling hebat.

Bulan depan nol, dia merasa nggak berguna. Padahal angka penjualan adalah hasil. Bukan identitas. Seorang sales tetap harus mengevaluasi dirinya. Tapi jangan membiarkan angka menentukan nilai dirinya sebagai manusia. Gue belajar pelajaran itu bukan dari training.

Gue belajar ketika hampir semua angka dalam hidup gue berubah menjadi minus.

Suatu malam Keenan kembali muncul di kepala gue. Gue ingat wajahnya. Cara dia memanggil,

“Ayah.”

Cara dia menunggu gue. Cara dia pernah bertanya kapan gue datang lagi. Gue ingin bertemu. Tapi kadang perasaan malu membuat gue sendiri ragu. Apa yang bisa gue berikan? Kemudian gue marah kepada diri sendiri.

Memangnya anak cuma butuh uang? Gue sudah belajar jawabannya. Nggak. Tapi rasa gagal sering kali nggak rasional. Sebagai ayah, ada bagian dalam diri gue yang tetap merasa seharusnya gue mampu. Mampu memberikan.

Mampu melindungi. Mampu menyediakan rumah. Mampu membuat keadaan stabil. Dan waktu itu hampir semuanya gagal gue lakukan. Gue duduk sendiri sambil berpikir, Kalau Keenan besar nanti, dia bakal ingat gue sebagai apa?

Pertanyaan itu menyakitkan. Karena jawaban yang gue inginkan sangat berbeda dengan gambaran diri gue saat itu. Gue ingin dia melihat ayahnya sebagai orang hebat. Tapi waktu itu gue sendiri merasa jauh dari kata hebat.

Ada juga malam ketika gue memikirkan partner gue. Ibunya yang datang menangis. Bapaknya yang datang marah. Kemudian membawanya pergi ke Ternate. Gue nggak membenci mereka. Semakin lama justru gue semakin bisa memahami.

Kalau Keenan berada dalam keadaan seperti itu, mungkin gue juga akan melakukan apa pun untuk menarik dia keluar. Kesadaran itu membuat gue nggak punya energi untuk menyalahkan. Ali sudah hilang. Rama sudah hilang membawa masalahnya sendiri. Teman-teman berjalan dengan kehidupannya. Sales punya kebutuhan.

Istri gue punya keputusan sendiri. Semua orang punya alasan. Dan pada akhirnya, gue kembali ke satu orang yang masih harus gue hadapi. Diri gue sendiri.

Ponsel menjadi benda yang punya dua arti bagi gue. Dia adalah harapan. Dan sekaligus ketakutan. Kalau berbunyi, mungkin ada peluang. Atau customer menagih. Kalau nggak berbunyi, kantor terasa terlalu sepi.

Kadang gue menatap layarnya cukup lama. Ada ratusan nomor. Teman. Relasi. Developer. Sales.

Customer. Orang-orang yang pernah gue kenal selama bertahun-tahun. Tapi semakin berat keadaan gue, semakin sulit memilih siapa yang harus gue

telepon. Karena gue mulai merasa: Gue mau cerita apa lagi? Cerita masalah yang sama?

Minta bantuan lagi? Tanya peluang lagi? Kadang gue memilih meletakkan ponsel. Diam.

Kalau gue menilai kondisi gue waktu itu dengan teori sales, sebenarnya mental gue sedang mengalami sesuatu yang berbahaya. Fear of rejection. Sales yang terlalu banyak ditolak mulai takut melakukan aktivitas. Bukan karena dia nggak tahu caranya. Dia tahu. Tapi otaknya mulai melindungi dirinya dari sakit berikutnya.

Daripada menelepon dan ditolak, lebih baik nggak menelepon. Daripada follow up dan diabaikan, lebih baik diam. Daripada presentasi dan gagal lagi, lebih baik nggak mencoba. Dan begitu sales berhenti mencoba, kegagalan yang dia takutkan justru menjadi pasti. Gue mulai mengenali pola itu dalam diri gue. Bukan hanya terhadap pekerjaan.

Terhadap hidup. Gue takut berharap karena harapan yang nggak tercapai terasa sakit. Akhirnya ada bagian diri gue yang mulai berkata, Ya sudah. Jangan berharap. Kalimat itu terdengar seperti perlindungan. Padahal sebenarnya itu pintu menuju keputusan.

Gue mencoba melawannya dengan hal kecil. Besok telepon satu orang. Nggak perlu sepuluh. Satu. Keluar kantor. Ketemu orang.

Kalau nggak punya uang banyak, minum kopi seadanya. Yang penting keluar. Jangan diam terus. Kadang berhasil. Kadang gue kembali punya energi setelah ngobrol dengan orang. Tapi energi itu cepat habis.

Gue pulang ke Matraman. Naik ke lantai atas. Dan semua pertanyaan kembali.

Malam menjadi bagian hari yang paling gue hindari sekaligus nggak bisa gue hindari. Di luar, kendaraan mulai berkurang. Lampu jalan tetap menyala. Sesekali suara klakson terdengar. Gue duduk. Kadang berdiri dekat jendela.

Melihat orang-orang yang masih lewat. Gue suka bertanya-tanya mereka mau ke mana. Pulang ke rumah? Ketemu keluarga? Pergi bekerja? Setidaknya mereka terlihat punya tujuan.

Sedangkan gue merasa seperti hidup dalam sebuah ruang tunggu. Menunggu masalah selesai. Menunggu peluang. Menunggu uang. Menunggu seseorang memberikan jawaban. Tapi nggak tahu apa sebenarnya yang sedang gue tunggu.

Gue mulai lebih sering mendekat kepada Tuhan. Bukan berarti gue mendadak menjadi orang yang sempurna. Jauh. Gue cuma mulai menyadari ada titik ketika logika manusia habis. Dan ketika semua teori yang kita punya nggak lagi memberi jawaban, kita

mencari sesuatu yang lebih besar daripada diri kita sendiri. Kadang gue berdoa cukup lama.

Kadang cuma diam. Kadang marah dalam hati. Kadang bertanya, Kenapa harus sampai begini? Lalu pertanyaan lain muncul. Bukannya sebagian besar ini juga karena keputusan gue sendiri?

Dan gue kembali diam. Sulit meminta Tuhan menghapus akibat keputusan kita tanpa mengakui bahwa keputusan itu memang kita buat. Mungkin itu bagian dari proses gue belajar bertanggung jawab. Bukan hanya kepada customer. Tapi kepada hidup gue sendiri.

Ada satu prinsip sales lain yang kemudian gue lihat secara berbeda. Kalau kita salah menawarkan produk, jangan menyalahkan customer karena nggak membeli. Evaluasi pendekatannya. Kalau kita salah memilih target, perbaiki targetnya. Kalau presentasi buruk, belajar. Artinya sederhana:

bertanggung jawab terhadap proses yang bisa kita kendalikan. Gue mulai menerapkannya kepada hidup. Gue nggak bisa mengubah kemarin. Gue nggak bisa membuat empat mobil kembali. Gue nggak bisa membuat uang yang hilang tiba-tiba muncul. Gue nggak bisa menghapus keputusan-keputusan bodoh yang pernah gue buat.

Tapi gue bisa memilih apa yang gue lakukan hari ini. Sesederhana itu. Dan sesulit itu.

Suatu malam gue membuka kembali beberapa dokumen. Angka. Surat pernyataan. Kewajiban. Gue lihat satu per satu. Lalu tiba-tiba muncul pertanyaan yang berbeda.

Bukan soal bagaimana gue mendapatkan uang. Tapi soal posisi gue sendiri. Sebenarnya secara hukum gue ini bagaimana? Selama ini gue berhadapan dengan customer berdasarkan tanggung jawab moral. Gue tahu gue punya kewajiban. Gue tahu uang harus dikembalikan.

Tapi tekanan sudah semakin besar. Ada yang datang marah. Ada yang membawa kenalan. Ada yang mengancam akan membawa masalah lebih jauh. Gue mulai takut bukan hanya soal uang. Gue takut salah mengambil langkah.

Apa yang terjadi kalau gue memang nggak mampu membayar? Apakah gue bisa dipenjara? Apakah masalah ini sepenuhnya utang? Apakah bisa berubah menjadi perkara pidana? Gue nggak tahu. Dan ketidaktahuan membuat rasa takut jauh lebih besar.

Gue butuh seseorang yang memahami hukum. Seseorang yang bisa bicara kepada gue bukan sebagai customer. Bukan sebagai sales. Bukan sebagai partner. Tapi sebagai teman. Gue mengambil ponsel.

Scroll daftar nama. Kemudian berhenti pada satu nama yang sudah gue kenal sejak kecil. Angga. Seorang teman lama. Seorang advokat. Gue melihat namanya cukup lama.

Malam sudah semakin sepi. Kendaraan di jalan di bawah kantor juga mulai berkurang. Gue menarik napas. Lalu menekan tombol telepon.

Lantai Dua

“Halo?”

Suara Angga terdengar dari ujung telepon.

“Nga...”

“Win?”

“Iya.”

“Kenapa?”

Gue diam sebentar. Entah kenapa setelah akhirnya telepon tersambung, gue justru nggak tahu harus mulai dari mana. Angga sudah menjadi teman gue sejak kecil. Sekarang dia bekerja sebagai advokat. Dan malam itu gue menelepon bukan untuk nostalgia. Bukan untuk ngobrol bisnis.

Gue butuh jawaban.

“Nga, gue mau nanya sesuatu.”

“Tanya aja.”

“Ini masalah gue...”

Gue berhenti.

“Yang Kita Property?”

“Iya.”

Angga sudah sedikit banyak tahu keadaan gue. Mungkin juga sudah mendengar dari orang lain. Gue

mulai menceritakan lebih detail. Tentang uang customer. Tentang kewajiban. Tentang pembayaran yang belum bisa diselesaikan.

Tentang orang-orang yang datang. Tentang surat pernyataan yang gue buat. Tentang bagaimana gue tetap berada di kantor dan nggak menghilang. Angga mendengarkan. Sese kali bertanya.

“Lu pernah menjanjikan sesuatu yang dari awal memang nggak ada?”

“Nggak.”

“Uangnya memang masuk ke perusahaan?”

“Iya.”

“Terus sekarang kondisinya memang nggak mampu bayar?”

“Iya.”

Gue menarik napas.

“Nga...”

“Iya?”

“Gue bisa masuk penjara nggak?”

Pertanyaan itu akhirnya keluar. Sederhana. Tapi itulah salah satu ketakutan terbesar gue waktu itu. Angga nggak langsung menjawab. Dia bertanya lagi mengenai beberapa hal. Gue jawab sebisanya.

Kemudian dia memberikan pandangannya. Kurang lebih, dari cerita yang gue sampaikan malam itu, persoalan utang dan ketidakmampuan membayar bisa berada dalam ranah perdata tergantung fakta dan

keadaannya. Tapi dia juga mengingatkan bahwa semuanya bisa menjadi jauh lebih buruk kalau gue berbohong. Menghilang. Membuat keterangan palsu. Atau melakukan tindakan yang memang sejak awal ditujukan untuk menipu.

Gue mendengarkan.

“Jadi gue jangan lari?”

“Ya jangan.”

“Gue juga nggak mau.”

“Nah.”

“Gue cuma takut, Nga.”

“Takut wajar.”

“Orang datang terus.”

“Yang penting lu hadapi.”

“Kalau gue belum bisa bayar?”

“Ya jelaskan kondisi sebenarnya. Jangan bikin janji yang lu sendiri tahu nggak mungkin.”

Gue diam. Kalimat itu sebenarnya sama dengan apa yang selama ini coba gue lakukan. Tetap ada. Tetap jawab. Tetap mengatakan kondisi gue apa adanya. Tapi mendengar seorang teman yang memahami hukum mengatakan bahwa langkah paling penting adalah tidak memperburuk keadaan dengan lari atau berbohong sedikit menenangkan gue.

Sedikit. Bukan berarti masalah selesai. Utang gue tetap ada. Customer tetap menunggu. Uang tetap nggak muncul hanya karena gue selesai menelepon seorang

pengacara. Tapi setidaknya satu ketakutan di kepala gue mendapat bentuk.

Dan ketakutan yang punya bentuk sedikit lebih mudah dihadapi daripada sesuatu yang hanya hidup sebagai bayangan.

Gue bicara cukup lama dengan Angga. Sampai akhirnya percakapan mulai kehabisan hal untuk dibicarakan.

“Nga...”

“Iya?”

“Thanks ya.”

“Iya.”

“Gue cuma pengen tahu aja sebenarnya gue harus gimana.”

“Lu selesaikan satu-satu.”

Gue tersenyum kecil. Kalimat itu terdengar familiar. Papap juga pernah mengatakan hal yang sama. Satu-satu. Masalahnya kalau jumlah masalah terlalu banyak, kata satu-satu bisa terasa sangat lama.

“Ya udah, Nga.”

“Win.”

“Iya?”

“Jangan ngilang.”

Gue diam sebentar.

“Nggak.”

“Kalau ada apa-apa telepon.”

“Iya.”

Telepon selesai. Layar ponsel kembali gelap. Dan kantor kembali sunyi.

Gue duduk sendiri. Nggak ada orang. Adi nggak ada malam itu. Dia memang beberapa kali datang ke Matraman. Kadang bahkan tidur di kantor lalu pergi lagi pagi-pagi. Kehadirannya membantu membuat beberapa malam terasa lebih manusiawi.

Tapi malam itu gue sendiri. Gue melihat ponsel. Lalu dokumen di meja. Surat-surat. Catatan kewajiban. Nama-nama orang.

Angka. Gue baru saja mendapat jawaban hukum. Tapi ternyata yang gue cari malam itu bukan cuma jawaban hukum. Gue ingin seseorang mengatakan,

“Besok semua masalah lu selesai.”

Nggak ada yang bisa mengatakan itu. Angka nggak bisa. Papap nggak bisa. Gue sendiri apalagi.

Gue berdiri. Berjalan ke arah jendela. Kantor Matraman itu punya dua lantai. Gue berada di lantai atas. Di bawah, lalu lintas sudah jauh berkurang. Sese kali motor lewat.

Mobil. Kemudian sepi lagi. Gue berdiri melihat jalan. Entah berapa lama. Kepala gue terasa penuh sekaligus kosong. Aneh.

Ada terlalu banyak hal yang gue pikirkan sampai akhirnya semuanya seperti nggak terdengar. Gue memikirkan uang. Customer. Keenan. Rumah. Papap.

Mamah. Perusahaan. Nama gue. Kesalahan. Kegagalan. Masa depan.

Semua bercampur. Lalu, untuk satu momen yang sangat gelap, muncul pikiran yang belum pernah gue bayangkan sebelumnya. Apa gue lompat aja? Kalimat itu muncul begitu saja. Gue melihat ke bawah. Dan untuk beberapa detik, gue benar-benar mempertimbangkannya.

Bukan sebagai strategi. Bukan sebagai solusi yang rasional. Itu pikiran seorang manusia yang sudah sangat lelah dan ingin semua suara di kepalanya berhenti.

Kemudian terjadi sesuatu yang sampai sekarang kalau gue ingat terasa aneh. Di tengah pikiran yang sangat gelap itu, otak gue justru menghasilkan pikiran yang hampir absurd. Ini cuma rantai dua. Gue memandang ke bawah lagi. Lalu muncul pikiran berikutnya: Kalau gue lompat dari sini, jangan-jangan gue nggak mati.

Diam. Jangan-jangan malah cacat. Aneh sekali. Di titik hidup ketika gue sedang mempertimbangkan sesuatu yang sangat serius, kepala gue malah seperti membuat perhitungan yang bodoh. Dan entah

bagaimana pikiran itu justru membuat gue berhenti. Gue membayangkan keadaan gue sudah berantakan.

Utang ada. Uang nggak ada. Keluarga jauh. Lalu kalau gue melakukan hal itu dan ternyata tetap hidup dalam kondisi lebih buruk? Gue mundur sedikit. Nggak ada musik.

Nggak ada suara dari langit. Nggak ada seseorang yang tiba-tiba masuk dan memeluk gue. Gue cuma mundur. Satu langkah. Lalu satu langkah lagi. Dan gue kembali masuk ke dalam ruangan.

Bertahun-tahun kemudian, ketika gue mencoba memahami malam itu, gue sering bertanya: Apa yang sebenarnya menyelamatkan gue? Keenan? Papap? Rasa takut? Logika absurd tentang rantai dua?

Tuhan? Mungkin semuanya. Mungkin juga nggak perlu ada satu jawaban. Yang gue tahu cuma satu. Gue nggak jadi melakukannya. Dan kadang hidup kita berubah bukan karena sebuah keputusan besar.

Kadang hidup berlanjut karena kita memilih tidak melakukan satu keputusan buruk selama beberapa menit. Itu saja. Malam itu gue nggak menemukan solusi. Gue nggak tiba-tiba optimistis. Gue nggak berkata,

“Mulai besok gue akan bangkit!”

Nggak. Gue masih hancur. Masalah gue masih sama. Tapi gue tetap berada di dalam ruangan. Dan malam masih berjalan.

Gue duduk lagi. Kali ini jauh dari jendela. Gue menunduk. Dan entah kenapa gue mulai berdoa. Nggak ada kalimat panjang. Nggak ada susunan kata yang indah.

Cuma dua kata yang keluar dari hati gue. Tolong gue. Gue nggak tahu gue bicara pelan atau cuma dalam hati.

“Tolong gue.”

Itu mungkin salah satu doa paling jujur yang pernah gue ucapkan. Karena malam itu gue benar-benar sudah nggak tahu bagaimana cara menolong diri gue sendiri. Selama bertahun-tahun gue terbiasa mengandalkan kemampuan. Sales. Negosiasi. Networking.

Keberanian. Kerja keras. Sekarang semuanya terasa nggak cukup. Dan untuk pertama kalinya mungkin gue benar-benar mengakui: gue nggak sanggup sendirian.

Ada perbedaan antara meminta bantuan karena kita tahu solusinya dan meminta bantuan karena kita benar-benar nggak tahu lagi apa yang harus dilakukan. Malam itu gue berada di jenis yang kedua. Gue nggak meminta project tertentu. Nggak meminta satu customer langsung membayar. Nggak meminta utang

tiga ratus juta tiba-tiba hilang. Gue hanya meminta satu hal yang bahkan nggak gue ucapkan dengan jelas.

Bantu gue melewati ini. Besok bagaimana? Gue nggak tahu. Minggu depan? Nggak tahu. Tahun depan?

Jauh sekali. Malam itu satu malam saja sudah terasa terlalu panjang. Maka gue berhenti memikirkan tahun depan. Bahkan berhenti memikirkan minggu depan. Gue hanya perlu melewati malam ini.

Di sinilah gue kemudian memahami satu hal yang bertahun-tahun gue ajarkan dalam bentuk berbeda kepada sales. Kalau target sebulan terasa terlalu besar, pecah. Jangan menatap tiga puluh closing sekaligus. Hari ini aktivitas apa? Berapa orang yang ditelepon? Berapa appointment?

Berapa follow up? Besok ulang lagi. Target besar sering menjadi mungkin ketika dipotong menjadi tindakan kecil. Malam itu gue melakukan hal yang sama kepada hidup gue. Gue nggak tahu bagaimana menyelesaikan semua utang. Gue nggak tahu bagaimana memperbaiki keluarga.

Gue nggak tahu bagaimana mengembalikan perusahaan. Gue nggak tahu apakah gue akan kembali punya uang. Semua terlalu besar. Maka target gue gue kecilkan. Bukan setahun. Bukan sebulan.

Bukan seminggu. Satu malam. Lewati malam ini. Besok urusan besok. Dan ternyata kadang strategi bertahan hidup sesederhana itu.

Gue berbaring. Tidur nggak langsung datang. Mata gue menatap langit-langit. Kantor sunyi. Sesekali suara kendaraan terdengar dari luar. Gue memikirkan Keenan.

Entah sedang apa dia malam itu. Mungkin tidur. Mungkin nggak memikirkan ayahnya sama sekali. Anak kecil memang seharusnya nggak perlu memikirkan masalah orang dewasa. Dan gue bersyukur untuk itu. Gue membayangkan suatu hari dia besar.

Apakah gue akan pernah menceritakan malam ini kepadanya? Waktu itu gue nggak tahu. Tapi ada satu hal yang gue tahu. Kalau gue nggak melewati malam ini, gue nggak akan pernah tahu seperti apa dia ketika dewasa. Pikiran itu membuat dada gue terasa berat. Gue menutup mata.

Pagi datang seperti biasa. Nggak ada perubahan besar. Matahari tetap naik. Orang-orang tetap berangkat kerja. Matraman kembali ramai. Motor lewat.

Klakson. Orang membuka toko. Dunia ternyata nggak tahu bahwa beberapa jam sebelumnya gue hampir menyerah kepada hidup gue sendiri. Dan

mungkin dunia memang seperti itu. Dia nggak berhenti karena satu orang sedang hancur. Justru karena itu kita kadang harus ikut bergerak lagi bersamanya.

Gue bangun. Mencuci muka. Melihat ponsel. Ada pesan. Ada urusan. Ada hidup yang masih harus dijalani.

Gue menarik napas. Lalu bangun.

Malam itu nggak membuat gue langsung sembuh. Gue perlu mengatakan itu. Keesokan harinya gue masih punya masalah. Masih takut. Masih malu. Masih bingung.

Masih punya kewajiban. Tapi ada satu perbedaan kecil. Gue sudah tahu seberapa gelap kepala gue bisa membawa gue. Dan setelah mengetahui itu, gue mulai lebih berhati-hati dengan kesendirian gue sendiri. Gue mulai lebih sering mencari orang. Lebih sering berdoa.

Tetap mencoba datang ke pertemuan. Tetap menjaga silaturahmi. Bukan karena gue sudah pulih. Tapi karena gue tahu kalau gue terlalu lama diam sendirian dengan pikiran gue, tempat itu bisa menjadi berbahaya.

Ada sebuah ironi yang baru gue pahami bertahun-tahun kemudian. Kita Property pertama kali lahir di sebuah kios dengan dua lantai. Kantor kecil di Orange Tower yang dibuat bertingkat karena langit-langitnya tinggi. Perusahaan yang mengubah hidup gue tumbuh

dari sebuah ruang kecil. Dan beberapa tahun kemudian, di sebuah ruko lain, gue berada di lantai dua ketika hidup gue hampir berhenti. Entah kenapa dua lantai itu seperti menjadi dua sisi perjalanan gue.

Yang satu menjadi tempat sebuah mimpi tumbuh. Yang satu menjadi tempat gue hampir kehilangan seluruh mimpi. Mungkin karena itu ketika gue akhirnya memutuskan menulis perjalanan hidup ini, gue nggak memilih judul tentang kesuksesan. Bukan tentang properti. Bukan tentang ratusan unit yang pernah gue jual. Bukan tentang perusahaan.

Bukan tentang kebangkrutan. Gue memilih sebuah tempat. Sebuah posisi. Sebuah malam. Lantai dua. Karena dari sanalah gue memahami bahwa titik terendah manusia nggak selalu berada di bawah.

Kadang secara fisik kita justru sedang berada di atas. Tapi hidup kita terasa sudah nggak punya tempat untuk turun lagi.

Dari Lantai Dua. Buat gue, itu bukan cerita tentang hampir mati. Ini cerita tentang masih hidup setelah malam ketika gue sendiri nggak yakin ingin melanjutkannya. Dan kalau malam itu gue mengambil keputusan berbeda, semua cerita setelah halaman ini tidak akan pernah ada. Gue nggak akan tahu seperti apa hidup gue setelah utang. Nggak akan bertemu

peluang yang beberapa waktu kemudian mengubah keadaan.

Nggak akan kembali memimpin tim. Nggak akan membayar kewajiban-kewajiban gue satu per satu. Nggak akan melihat Keenan tumbuh besar. Nggak akan mempunyai kehidupan yang hari ini gue punya. Gue juga nggak akan pernah memahami sesuatu yang kemudian menjadi salah satu prinsip hidup gue: selama kita masih hidup, keadaan belum menjadi hasil akhir.

Kalimat itu mungkin terdengar sederhana bagi orang yang sedang baik-baik saja. Tapi buat orang yang pernah berdiri di sebuah malam tanpa melihat jalan keluar, kalimat itu punya arti yang berbeda. Hidup memberi kesempatan yang nggak diberikan oleh kematian: kesempatan untuk mengubah bab berikutnya.

Dan lucunya, ketika malam itu gue memutuskan untuk mundur dari jendela, gue sama sekali nggak tahu bab berikutnya akan seperti apa. Gue cuma tahu gue masih ada. Masih punya ponsel. Masih punya nama. Masih punya teman. Masih punya keluarga.

Masih punya ilmu sales. Masih punya jaringan. Masih punya Tuhan untuk gue mintai pertolongan ketika semua cara gue habis. Gue belum punya uang. Belum punya solusi. Belum punya masa depan yang jelas.

Tapi ternyata kehidupan nggak selalu meminta kita memiliki semua jawaban sebelum melanjutkan. Kadang dia hanya meminta: jangan berhenti dulu.

Beberapa waktu setelah malam itu, gue tetap melakukan kebiasaan yang sebelumnya gue lakukan. Datang ke acara. Ketemu orang. Mendengar project. Menjaga hubungan. Gue belum tahu mana yang akan menghasilkan.

Sampai akhirnya gue datang ke sebuah gathering agent di Kelapa Gading. Gue bahkan datang menggunakan ojek online. Nggak ada mobil. Nggak ada rombongan sales. Nggak ada status sebagai owner agency besar. Cuma gue.

Windy. Orang yang beberapa waktu sebelumnya hampir menyerah di lantai dua sebuah ruko di Matraman. Di tempat itulah gue bertemu lagi dengan seorang teman di dunia properti. Andy Nathanael. Kami ngobrol. Dan di tengah percakapan itu, Andy mengatakan sesuatu kepada gue.

Kurang lebih,

“Win, tunggu dua mingguan deh.”

Gue melihat dia.

“Kenapa?”

“Ada project besar.”

“Di mana?”

Dia tersenyum.

“Project China.”

Gue belum tahu apa maksudnya. Belum tahu seberapa besar project itu. Belum tahu bahwa beberapa minggu kemudian nama project tersebut akan dibicarakan hampir seluruh Indonesia. Dan gue sama sekali belum tahu bahwa di situlah jalan pulang gue mulai terbuka. Nama project itu adalah: Meikarta.

Tapi itu cerita berikutnya. Malam di lantai dua tetap menjadi milik malam itu. Karena sebelum gue bisa mendapatkan kesempatan kedua, ada satu keputusan yang harus gue ambil lebih dulu. Bukan keputusan tentang bisnis. Bukan tentang sales. Bukan tentang uang.

Keputusan paling sederhana dan mungkin paling penting dalam hidup gue: gue memilih untuk melewati satu malam lagi.

Pintu yang Akhirnya Terbuka

Kalau gue nggak datang ke gathering itu, mungkin cerita hidup gue akan berbeda. Sesederhana itu. Waktu itu gue datang ke sebuah gathering agent di Kelapa Gading menggunakan ojek online. Nggak ada mobil. Nggak ada rombongan sales. Nggak ada atribut seorang owner agency yang sedang berkembang.

Gue datang sendirian. Beberapa tahun sebelumnya, kalau datang ke acara property, gue bisa membawa nama Kita Property dengan percaya diri. Punya kantor. Punya puluhan sales. Punya penjualan ratusan unit. Punya cerita tentang Karawang.

Sekarang nama Kita Property memang masih ada. Tapi yang datang ke gathering itu cuma Windy. Seorang laki-laki yang baru saja melewati salah satu fase paling gelap dalam hidupnya dan sedang mencari satu alasan untuk tetap bergerak.

Di perjalanan menuju Kelapa Gading, gue sempat bertanya kepada diri sendiri: Ngapain gue datang?

Belum tentu ada hasil. Belum tentu ada project. Belum tentu ada orang yang membutuhkan gue. Tapi beberapa bulan terakhir sudah mengajarkan gue sesuatu.

Kalau gue terus diam di Matraman, kemungkinan gue mendapatkan sesuatu hampir nol. Kalau gue keluar, bertemu orang, ngobrol, setidaknya ada kemungkinan. Mungkin satu persen. Mungkin bahkan lebih kecil. Tapi satu persen tetap lebih besar daripada nol. Maka gue datang.

Gathering itu cukup ramai. Wajah-wajah property. Agent. Sales. Orang-orang yang membicarakan harga, komisi, lokasi, investasi, target. Bahasa yang sebenarnya sangat gue kenal.

Untuk beberapa saat gue seperti kembali ke kehidupan lama. Ada yang menyapa.

“Win, apa kabar?”

“Baik.”

Kata yang sudah terlalu sering gue gunakan ketika sebenarnya keadaan gue belum sepenuhnya baik. Tapi manusia nggak selalu ingin menceritakan seluruh kehancurannya setiap kali ditanya kabar. Kadang jawabannya cukup:

“Baik.”

Lalu lanjut hidup.

Di acara itu gue bertemu Andy Nathanael. Kami sudah saling kenal dari dunia property. Ngobrol biasa. Tentang project. Market. Orang-orang yang masih aktif.

Sampai Andy berkata,

“Win, tunggu dua mingguan deh.”

Gue melihat dia.

“Kenapa?”

“Ada project gede.”

“Project apaan?”

“Project China.”

“China gimana?”

Dia tertawa.

“Pokoknya gede.”

“Lokasinya?”

“Nanti.”

“Lah, misterius amat.”

“Tunggu aja.”

Gue masih penasaran.

“Serius nih?”

“Serius.”

“Nanti kabarin gue.”

“Iya.”

Percakapan itu mungkin cuma beberapa menit. Nggak ada kontrak. Nggak ada uang. Nggak ada jabatan. Nggak ada satu pun hal yang menunjukkan bahwa kehidupan gue akan berubah. Cuma satu informasi:

tunggu dua minggu. Tapi buat orang yang berbulan-bulan mengetuk pintu dan hampir semuanya tertutup, satu informasi seperti itu cukup untuk membuat gue kembali punya sesuatu yang bisa ditunggu.

Beberapa waktu kemudian nama project itu muncul. Meikarta. Dan ternyata kata besar yang Andy gunakan waktu itu memang bukan berlebihan. Skala project ini jauh berbeda dari banyak project yang pernah gue lihat. Kalau ingatan gue tentang angka-angka pada masa awalnya tepat, jaringan salesnya luar biasa besar. Sekitar 22 ribu sales.

Kurang lebih 2 ribu SPV. Dan sekitar 200 Sales Manager. Gue salah satu di antara 200 orang itu. Kalau gue berdiri dan melihat keseluruhan organisasinya, rasanya seperti melihat sebuah kota kecil yang isinya orang jualan property. Persaingannya luar biasa. Semua ingin perform.

Semua punya tim. Semua ingin membuktikan dirinya. Dan gue masuk ke dalamnya dalam keadaan yang sangat berbeda dari Windy beberapa tahun sebelumnya. Gue nggak datang untuk membangun kerajaan. Gue datang untuk kembali hidup.

Sebagai Sales Manager, gue memegang sekitar seratus sales dengan kurang lebih sepuluh SPV di bawah gue. Seratus orang. Sepuluh leader. Target. Aktivitas. Closing.

Pressure. Persaingan. Semua bergerak cepat. Aneh rasanya. Beberapa waktu sebelumnya gue duduk sendirian di Matraman bertanya apakah hidup gue masih punya jalan. Sekarang seratus orang bisa menunggu arahan dari gue.

Hidup ternyata bisa bergerak seaneh itu.

Tiga bulan pertama Meikarta bergerak sangat cepat di wilayah Jabodetabek. Ritmenya padat. Meeting. Training. Recruitment. Evaluasi.

Target. Presentasi. Closing. Hari seperti berlari satu ke hari berikutnya. Dan anehnya, kantor Matraman yang sebelumnya menjadi tempat gue melewati fase paling gelap ikut berubah fungsi. Sales-sales Meikarta mulai datang ke sana.

Kami meeting. Training. Ngobrol strategi. Bahas target. Ada suara orang lagi. Ada orang belajar.

Ada target yang ditulis. Ada percakapan tentang closing. Gue kadang berdiri di ruangan itu sambil melihat sekeliling dan merasa hidup punya selera humor yang aneh. Beberapa bulan sebelumnya, tempat itu hanya berisi gue, surat utang, telepon customer, dan pikiran yang hampir menghabisi gue sendiri. Sekarang gue berdiri di tempat yang sama di depan sales.

“Target lu minggu ini berapa?”

“Prospecting-nya?”

“Follow up customer yang kemarin gimana?”

“Jangan nunggu lead masuk. Cari.”

Matraman yang tadinya menjadi tempat gue hampir berhenti, perlahan menjadi tempat gue kembali bergerak. Buat gue, itu penting. Bukan karena kantornya berubah menjadi bagus. Kondisinya tetap sederhana. Tapi maknanya berubah. Ternyata sebuah tempat nggak selalu harus dilupakan hanya karena pernah menyimpan kenangan buruk.

Kadang kita bisa memberinya cerita baru.

Di awal periode, persaingan antartim sangat keras. Dua ratus SM berarti dua ratus orang datang membawa pengalaman dan ambisinya masing-masing. Ada orang-orang yang sebelumnya sudah besar di dunia property. Ada leader berpengalaman. Ada yang membawa jaringan sendiri. Ada yang jago recruitment.

Ada yang kuat di lapangan. Semua bertemu di satu tempat. Gue suka suasana seperti itu. Bukan karena mudah. Justru karena sulit. Kompetisi membuat gue ingin tahu:

seberapa bagus sebenarnya gue? Kalau selama ini gue merasa bisa memimpin sales, sekarang tempat pembuktiannya ada di depan mata.

Sekitar satu bulan berjalan, jumlah SM mulai mengerucut. Dari sekitar dua ratus menjadi kurang lebih seratus. Tiga bulan berikutnya, kira-kira tinggal

lima puluh. Seleksinya nggak perlu dilakukan dengan banyak kata. Angka bicara. Performa bicara.

Tim yang bergerak bertahan. Yang nggak menghasilkan perlahan tersisih. Dan menjelang akhir periode, kalau gue mengingatnya sekarang, jumlah SM yang benar-benar tersisa dan bertahan di kelompok terbaik hanya sekitar sepuluh. Tim gue salah satunya. Gue bangga. Tentu.

Tapi rasanya berbeda dengan kebanggaan gue ketika Kita Property berjaya. Dulu keberhasilan mudah membuat gue merasa hebat. Sekarang setiap keberhasilan justru mengingatkan: jangan mabuk. Hari ini kita di atas. Besok keadaan bisa berubah.

Gue sudah pernah belajar itu dengan harga yang terlalu mahal.

Dari sekitar sepuluh SPV yang gue pegang, ada beberapa nama yang punya cerita lebih panjang buat gue daripada sekadar hubungan antara manager dan bawahannya. Ada partner lama gue di Kita Property. Ada Adi. Ada Sufian. Ada Donny. Dan beberapa SPV lain yang sama-sama menjadi bagian penting dari tim.

Kalau gue melihat mereka berada dalam satu struktur yang sama, rasanya seperti melihat potongan-potongan kehidupan gue dari masa berbeda berkumpul di satu tempat.

Salah satunya Sufian. Bertahun-tahun sebelumnya, ketika gue baru saja kehilangan pekerjaan di Bank Mega, dia termasuk salah satu teman yang membuka informasi tentang dunia property kepada gue. Waktu itu dia sendiri belum benar-benar masuk ke dunia itu. Gue yang akhirnya melamar. Gue yang duduk hampir dua jam menunggu interview. Gue yang kemudian menjadi sales.

Sekarang kehidupan berputar. Sufian justru tertarik masuk ke dunia property. Dan dia menjadi salah satu SPV di bawah gue di Meikarta. Suatu kali gue sempat bercanda.

“Yan, lu inget nggak dulu waktu gue keluar Bank Mega siapa yang kasih tahu ada lowongan property?”

Sufian tertawa.

“Gue.”

“Sekarang malah lu yang jualan property sama gue.”

“Ya siapa suruh lu kelihatannya lumayan.”

Gue tertawa.

“Jangan lihat enaknya doang.”

“Telat. Udah masuk.”

“Sekarang target lu gue yang kejar.”

“Nah, ini yang gue sesalin.”

Kami ketawa. Tapi buat gue ada sesuatu yang menarik dari perjalanan itu. Dulu Sufian menunjukkan sebuah pintu. Gue yang masuk. Bertahun-tahun

kemudian, dia ikut masuk ke dunia yang sama. Dan sekarang kami berdiri dalam satu tim.

Hidup sering mengubah posisi manusia.

Adi punya cerita berbeda. Dia adalah salah satu orang yang masih sesekali datang ke Matraman ketika keadaan gue benar-benar hancur. Waktu itu gue hampir nggak punya apa-apa untuk diberikan kepadanya. Nggak ada project besar. Nggak ada komisi. Nggak ada masa depan Kita Property yang jelas.

Kadang Adi cuma datang. Ngobrol. Bahkan beberapa kali tidur di kantor, kemudian pergi lagi pagi harinya. Dia pernah melihat gue dalam keadaan yang mungkin nggak semua orang pernah lihat. Kemudian keadaan berubah. Sekarang gue kembali memimpin tim.

Dan Adi menjadi salah satu SPV di bawah gue. Ada satu kali gue melihat dia sedang mengurus sales-salesnya. Gue panggil.

“Di.”

“Iya, Pak?”

“Lu inget nggak dulu sering nginep di Matraman?”

Dia langsung tertawa.

“Ingetlah, Pak.”

“Sekarang lu malah pegang sales.”

“Ya gara-gara Bapak juga.”

Gue menggeleng.

“Nggak. Kalau lu nggak mampu, gue juga nggak bakal kasih tim.”

Dia tersenyum. Gue juga. Buat orang lain, mungkin percakapan itu biasa. Tapi buat gue, ada sesuatu yang menghangatkan. Adi pernah datang ketika gue berada di bawah. Sekarang ketika gue kembali berdiri, dia ada di dalam tim gue.

Bukan sebagai orang yang kasihan kepada gue. Tapi sebagai leader. Dan itu jauh lebih berarti.

Donny punya cerita lain lagi. Dia teman gue sejak kuliah di Unpad. Dunia kami dulu tentu bukan tentang sales property. Kami nggak pernah duduk di kampus sambil membayangkan suatu hari akan bekerja dalam organisasi sales sebesar ini. Tapi hidup membawa kami ke tempat yang sama. Donny menjadi salah satu SPV dalam tim gue.

Dan performanya bagus. Dia bahkan menjadi salah satu SPV terbaik yang gue punya. Kadang gue bercanda,

“Don, dulu waktu kuliah lu kepikiran nggak bakal jualan property?”

“Nggak.”

“Gue juga nggak.”

“Tapi sekarang lu malah pegang seratus orang.”
Gue tertawa.

“Pegang apaan. Target gue juga dikejar orang.”

“Yang penting penghasilannya.”

“Makanya lu bantu gue closing.”

“Siap, Bos.”

“Jangan panggil bos.”

“Siap, Bos.”

“Kurang ajar.”

Kami tertawa. Punya SPV-SPV yang kuat seperti mereka membuat gue semakin memahami sesuatu: gue nggak mungkin menggerakkan seratus sales sendirian.

Dulu ketika membangun Kita Property, terlalu banyak hal berpusat kepada gue. Orang bertanya ke gue. Masalah datang ke gue. Keputusan menunggu gue. Semakin organisasi tumbuh, gue justru semakin menjadi bottleneck. Di Meikarta gue mulai memahami struktur dengan lebih baik.

Gue punya SPV. SPV punya sales. Artinya kemampuan gue nggak lagi diukur hanya dari berapa banyak customer yang bisa gue closing sendiri. Sales bertanya:

“Gimana caranya gue closing?”

Leader bertanya:

“Gimana caranya tim gue bisa closing?”

Tapi seorang manager harus bertanya lebih jauh:

“Gimana caranya gue menciptakan leader yang bisa menciptakan sales produktif?”

Kalau setiap masalah tetap harus sampai ke gue, berarti gue belum benar-benar membangun organisasi.

Gue hanya membangun antrean masalah. Dan pengalaman Kita Property membuat gue paham betapa berbahayanya itu.

Ada satu lagi perjalanan manusia yang berubah bentuk di Meikarta. Partner lama gue di Kita Property. Ketika perusahaan jatuh, keluarganya pernah datang ke kantor. Ibunya menangis. Bapaknya marah. Kemudian dia dibawa ke Ternate.

Waktu itu gue sempat merasa ditinggalkan. Tapi kehidupan manusia ternyata nggak selalu berhenti di satu adegan. Ketika keadaan mulai membaik, dia kembali. Dan akhirnya menjadi salah satu SPV di bawah gue. Memegang kurang lebih sepuluh sales. Kalau dulu kami duduk sebagai pemilik perusahaan bersama, sekarang struktur kami berbeda.

Gue SM. Dia SPV. Waktu itu penghasilan tetap seorang SPV sekitar tiga belas juta rupiah. Sementara penghasilan gue sebagai SM bisa mencapai sekitar enam puluh enam juta rupiah. Tapi buat gue bukan itu bagian pentingnya. Yang lebih penting adalah:

dia kembali ikut bertanggung jawab. Dari penghasilannya di Meikarta, dia ikut membantu membayar sebagian kewajiban lama Kita Property. Itu mengubah cara gue melihat cerita kami. Bukan berarti semua rasa kecewa otomatis hilang. Nggak. Tapi gue

belajar manusia nggak selalu bisa dinilai dari satu fase paling buruk dalam hidupnya.

Seseorang bisa pergi ketika dia nggak sanggup. Dan kembali ketika dia sudah punya kemampuan. Bisa mengecewakan kita di satu masa. Lalu membantu kita di masa lain. Hidup nggak selalu hitam-putih.

Meikarta juga mempertemukan gue dengan banyak orang yang nantinya tetap berada dalam perjalanan gue. Salah satunya Pak Sandi. Awalnya kami sama-sama berada di level Sales Manager. Sama-sama memimpin tim. Sama-sama berada dalam persaingan yang sangat keras. Kami sering ketemu.

Ngobrol. Melihat gerakan masing-masing.

“Tim lu gimana, Win?”

“Kejar terus, Pak. Lu?”

“Sama.”

“Berarti jangan sampai ketemu di ranking bawah.”

Pak Sandi tertawa.

“Lu mikirnya ranking terus.”

“Namanya juga sales.”

Hubungan kami tumbuh dari arena kompetisi. Bukan dari pengenalan formal. Kami tahu satu sama lain dari performa. Dan menurut gue hubungan seperti itu punya karakter berbeda. Karena orang nggak cuma mendengar cerita tentang kemampuan kita. Mereka melihat sendiri cara kita bekerja.

Dalam perjalanan berikutnya Pak Sandi naik menjadi DGM. Posisinya berubah. Sekarang dia menjadi salah satu atasan gue. Tapi hubungan kami tetap baik. Memasuki sekitar bulan keempat, dia mendapat penempatan di Bandung. Suatu hari dia bilang,

“Win, lu ikut Bandung ya.”

Gue melihat dia.

“Bandung?”

“Iya.”

“Ngapain?”

“Kita pegang venue di sana.”

“Di mana?”

“BIP sama Istana Plaza.”

Gue langsung tertarik.

“Berapa lama?”

“Jalanin dulu aja.”

Gue tertawa.

“Jawaban sales banget.”

Pak Sandi ikut tertawa.

“Lu ikut nggak?”

“Ya ikut.”

Dan akhirnya gue berangkat ke Bandung.

Bandung sebenarnya bukan kota asing buat gue. Gue kuliah di sana. Ada bagian masa muda gue di Bandung. Tapi sudah cukup lama gue nggak benar-

benar menjalani ritmenya. Sekarang gue kembali bukan sebagai mahasiswa. Bukan juga sekadar datang jalan-jalan.

Gue datang sebagai Sales Manager Meikarta. Kami bergerak dari venue di Bandung Indah Plaza dan Istana Plaza. Hari-hari kembali dipenuhi sales. Customer. Meeting. Training.

Mall. Jalanan Bandung. Udara kota. Orang-orang. Dan entah kenapa, gue mulai merasa nyaman lagi. Ada sesuatu dari Bandung yang seperti memanggil bagian diri gue yang lama.

Gue mulai jatuh cinta lagi kepada kota ini. Bukan dengan cara dramatis. Cuma sebuah perasaan: gue suka ada di sini. Gue belum tahu bahwa bertahun-tahun kemudian Bandung justru akan menjadi tempat gue memilih untuk membangun kehidupan lagi. Waktu itu semua masih jauh.

Ironisnya, ketika gue sedang menikmati Bandung lagi, Keenan justru masih berada di Serpong bersama Papap dan Mamah. Dia belum pindah ke Bandung. Jadi dua bagian hidup gue yang kelak akan bertemu di satu kota waktu itu masih berada di tempat berbeda. Gue ada di Bandung karena kerja. Keenan ada di Serpong. Dan gue sama sekali belum membayangkan bahwa beberapa tahun kemudian justru anak gue yang akan

menjadi salah satu alasan terbesar gue kembali ke kota ini.

Hidup belum mempertemukan dua bagian itu. Belum.

Di fase lain, posisi Pak Sandi sebagai atasan gue kemudian digantikan oleh Pak Angga. Pak Angga punya latar belakang dari Paramount Serpong. Gue juga punya hubungan baik dengannya. Sebenarnya inilah salah satu keuntungan terbesar dari Meikarta yang waktu itu belum sepenuhnya gue sadari. Bukan cuma penghasilan. Jaringan gue berkembang luar biasa cepat.

Project sebesar ini mempertemukan orang-orang property dari banyak tempat. Dan karena kompetisinya begitu kuat, orang-orang dengan performa bagus akhirnya saling mengenal. Gue mulai tahu siapa yang kuat di recruitment. Siapa yang kuat membangun tim. Siapa yang punya jaringan investor. Siapa yang paham digital.

Siapa yang benar-benar bisa menjual. Siapa yang cuma terlihat hebat dari luar. Perlahan gue seperti punya peta hidup tentang dunia property. Bukan peta lokasi. Peta manusia. Dan buat orang sales, itu aset yang nilainya luar biasa.

Networking bukan sekadar punya banyak nomor telepon. Kita bisa punya lima ribu kontak dan tetap

nggak punya network. Network baru punya nilai ketika ada tiga hal: hubungan. reputasi. pengalaman bersama.

Orang pernah melihat cara kita bekerja. Tahu bagaimana kita menghadapi tekanan. Tahu apakah kita bisa dipercaya. Dan itu nggak dibangun dalam satu kali ngopi. Di Meikarta, karena tim gue bisa bertahan dalam kompetisi yang keras, semakin banyak orang mengenal gue. Kadang dalam meeting ada orang menyapa,

“Windy ya?”

“Iya.”

“Tim lu yang itu?”

“Iya.”

“Bagus.”

“Alhamdulillah.”

Pendek. Tapi gue tahu reputasi sedang dibangun. Dulu ketika Kita Property jatuh, gue takut nama gue habis. Sekarang ternyata nama bisa dibangun kembali. Bukan dengan pidato. Bukan dengan sibuk menjelaskan masa lalu kepada semua orang.

Tapi dengan menghasilkan bukti baru. Gue belajar: kalau reputasi kita pernah rusak, salah satu cara memperbaikinya adalah bekerja cukup baik hari ini sampai orang punya alasan baru untuk mengenal kita.

Pendapatan gue mulai membaik. Di satu titik, penghasilan gue sebagai SM sekitar enam puluh enam juta rupiah dalam sebulan. Kalau angka itu datang

kepada Windy beberapa tahun sebelumnya, mungkin kepala gue langsung bekerja: Bisnis apa? Mobil apa? Kantor apa?

Ekspansi ke mana? Sekarang berbeda. Begitu uang masuk, yang muncul justru daftar nama. Bayar siapa dulu? Utang mana? Kewajiban apa?

Berapa yang bisa dibereskan bulan ini? Uang masuk. Kemudian keluar. Partner gue ikut membantu. Gue membayar. Dia ikut membayar.

Sedikit demi sedikit kewajiban Kita Property berkurang.

Kadang gue melihat orang lain menikmati penghasilannya. Beli sesuatu. Naik mobil baru. Jalan. Menikmati hidup. Gue juga manusia.

Ada rasa, Kapan giliran gue? Gue bekerja keras. Penghasilan sudah bagus. Tapi rekening seperti cuma menjadi tempat transit. Masuk.

Lalu keluar lagi. Kadang setelah transfer selesai gue melihat saldo. Tipis. Gue tarik napas. Kemudian gue lihat daftar kewajiban. Satu nama sudah bisa dicoret.

Dan gue berkata kepada diri sendiri, satu orang lagi selesai. Ternyata ada rasa puas yang berbeda. Kalau closing, kita mendapatkan sesuatu. Kalau membayar utang, kita mengembalikan sesuatu. Hak orang.

Janji. Dan sedikit demi sedikit rasa hormat terhadap diri sendiri.

Papap pernah bilang,
“Satu-satu, Kang.”

Ternyata itu memang caranya. Kewajiban sekitar tiga ratus juta nggak hilang dalam satu malam. Nggak ada investor datang lalu membayar semuanya. Gue menyelesaikannya sedikit demi sedikit selama kurang lebih satu tahun. Kerja. Dapat penghasilan.

Transfer. Kerja lagi. Bayar lagi. Sampai gunung itu perlahan mengecil.

Dari situ gue mulai memahami uang secara berbeda. Dulu uang buat gue adalah percepatan. Punya uang berarti bisa membesarkan sesuatu. Kantor. Bisnis. Tim.

Aset. Sekarang gue melihat fungsi yang lebih mendasar. Uang memberikan pilihan. Waktu gue nggak punya uang, pilihan gue hampir hilang. Customer datang, gue cuma bisa meminta waktu. Mau memenuhi kebutuhan anak, gue harus menghitung.

Mau pergi, gue menghitung ongkos. Mau menyelesaikan masalah, gue harus menunggu. Begitu penghasilan kembali, pilihan mulai muncul. Bukan berarti gue langsung kaya. Tapi gue punya ruang. Dan dari sinilah mungkin benih filosofi hidup gue mulai tumbuh.

Uang ternyata bukan sekadar soal punya banyak. Uang membuat manusia bisa memilih. Pertanyaannya

nanti menjadi: pilihan apa yang ingin kita beli dengan uang itu? Waktu itu gue belum tahu jawabannya.

Meikarta juga mengubah cara gue melihat keberanian. Dulu gue berani karena merasa selalu bisa membereskan masalah. Sekarang gue mulai berani sambil sadar: gue bisa salah. Dan itu berbeda. Gue mulai bertanya:

Risikonya apa? Sistemnya gimana? Siapa yang kontrol? Kalau gagal, kerugian maksimalnya berapa? Kalau satu orang pergi, apakah organisasi tetap jalan? Gue mulai paham bahwa perhitungan bukan musuh keberanian.

Perhitungan adalah sabuk pengaman keberanian. Kalau nggak ada, keberanian mudah berubah menjadi kecerobohan.

Tapi sebesar apa pun sebuah project, tetap ada siklusnya. Momentum Meikarta yang pada awalnya sangat kuat akhirnya berubah. Orang-orang mulai bergerak mencari jalan berikutnya. Dan gue kembali menghadapi pertanyaan yang sudah beberapa kali datang dalam hidup: Setelah ini gue mau ke mana? Secara teori gue bisa menghidupkan Kita Property lagi.

Kewajiban sudah jauh berkurang. Network gue malah lebih besar daripada sebelumnya. Nama gue kembali dikenal. Gue punya penghasilan. Punya pengalaman. Punya orang.

Tapi ada sesuatu dalam diri gue yang belum pulih. Keberanian untuk membangun perusahaan sendiri. Gue masih takut. Takut mengulang Matraman. Takut salah mempercayai orang. Takut cashflow kacau.

Takut kehilangan semuanya sekali lagi.

Di tengah pertanyaan itu, gue juga mulai melihat kantor Matraman dengan cara berbeda. Kantor itu masih ada. Tapi semakin sering gue tinggalkan karena kesibukan Meikarta. Kadang masih gue pakai meeting. Kadang training. Tapi fungsi Kita Property yang dulu sudah nggak sama.

Gue pernah duduk di sana dan berpikir: Apa gue lanjutkan lagi? Nama masih ada. Jaringan mulai pulih. Mungkin kalau gue mau, gue bisa membangun lagi. Tapi hati gue belum siap.

Dan akhirnya gue membuat keputusan. Gue nggak melanjutkan kantor Matraman. Untuk sementara, cukup.

Keputusan itu anehnya nggak terasa seperti kegagalan. Matraman sudah melakukan tugasnya dalam hidup gue. Tempat itu pernah menjadi kantor. Pernah menjadi tempat gue pindah ketika nggak sanggup membayar kantor lama. Pernah menjadi tempat customer menemukan gue. Pernah menjadi tempat gue tidur.

Pernah menjadi tempat gue menerima orang yang marah. Pernah menjadi tempat Adi sesekali datang ketika gue nggak punya siapa-siapa untuk diajak ngobrol. Pernah menjadi tempat gue hampir menyerah. Lalu setelah semua itu, tempat yang sama sempat menjadi ruang meeting dan training bagi sales-sales Meikarta. Dari tempat gue hampir berhenti, menjadi tempat gue mengajarkan orang lain untuk bergerak.

Buat gue, lingkarannya seperti selesai. Gue nggak perlu mempertahankan bangunannya untuk mempertahankan pelajarannya. Maka gue membiarkannya selesai.

Untuk sementara, gue memilih jalur yang lebih aman. Profesional. Tetap di dunia property. Tetap memimpin sales. Tetap menggunakan semua kemampuan yang gue punya. Tapi di atas kapal milik orang lain.

Gue kemudian masuk ke Solterra sebagai Sales Manager. Secara jabatan, terlihat baik. Gaji pokoknya juga lebih besar dibandingkan kesempatan yang nantinya gue lihat di tempat berikutnya. Timnya cukup besar. Produk yang dijual berada di harga miliaran. Kalau dilihat dari luar, gue seharusnya puas.

Gue kembali punya posisi. Kembali memimpin. Kembali stabil. Tapi gue mulai menemukan satu persoalan. Penghasilan total gue ternyata nggak

sebesar yang gue bayangkan. Karena meski posisi gue Sales Manager dan timnya besar, override yang gue terima nggak terlalu besar.

Produknya mahal. Closing nggak sesederhana project dengan ticket size yang lebih terjangkau. Jadi secara title gue memang lebih tinggi. Secara gaji pokok juga lebih besar. Tapi secara pendapatan, hasil akhirnya belum tentu lebih bagus. Gue mulai belajar sesuatu yang nantinya akan semakin jelas:

jabatan besar belum tentu berarti penghasilan besar. Dan tim besar belum tentu lebih produktif daripada tim kecil.

Suatu hari telepon gue berbunyi. Nama di layar nggak asing. Bu Lina. Gue sudah mengenalnya sejak sekitar 2015. Gue angkat.

“Halo, Bu.”

“Windy, apa kabar?”

“Baik, Bu. Bu Lina sendiri gimana?”

“Baik. Sekarang kamu di mana?”

“Masih di Solterra, Bu.”

“Oh...”

Dia diam sebentar.

“Windy, sekarang saya di UrbanTown Serpong.”

“UrbanTown?”

“Iya. Apartemen. Dekat kantor Wali Kota Tangsel.”

Gue mencoba mengingat lokasinya.

“Project baru, Bu?”

“Iya.”

“Gimana?”

“Main ke sini deh.”

Gue tertawa.

“Ngapain, Bu?”

“Lihat dulu project-nya.”

“Ini ngajak main apa ngajak kerja?”

Bu Lina tertawa.

“Datang dulu. Nanti kita ngobrol.”

Gue belum terlalu tertarik. Karena di kepala gue: gue sudah Sales Manager. Kenapa harus melihat posisi yang mungkin lebih kecil? Gue tanya,

“Timnya besar?”

“Nggak.”

“Berapa?”

“Datang dulu.”

“Bu Lina sekarang rahasia banget.”

Dia tertawa lagi.

“Windy, lihat dulu. Jangan nilai sebelum datang.”

Kalimat terakhir itu membuat gue penasaran. Akhirnya gue datang.

UrbanTown Serpong ternyata sebuah project apartemen yang lokasinya dekat kantor Wali Kota Tangerang Selatan. Suasananya jauh berbeda dari Meikarta. Jauh lebih kecil. Tim sales juga nggak banyak.

Waktu itu hanya ada dua tim kecil. Dipegang oleh dua SPV.

Salah satu SPV-nya bernama Joel. Masing-masing tim hanya punya beberapa sales. Bu Lina mengajak gue melihat-lihat. Setelah cukup lama ngobrol, dia berkata,

“Gimana?”

“Project-nya menarik.”

“Tapi?”

“Timnya kecil banget.”

Bu Lina tersenyum.

“Memangnya harus besar?”

Gue diam. Dia kemudian mulai menjelaskan skema. Gaji pokok SPV sekitar lima juta rupiah. Override atau komisinya sekitar nol koma lima persen. Gue langsung menghitung di kepala.

“Gaji cuma lima?”

“Iya.”

“Lebih kecil dari gue sekarang.”

“Iya.”

“Terus kenapa gue harus pindah?”

Bu Lina nggak langsung menjawab. Dia membuka sesuatu. Data penghasilan. Kemudian menunjukkannya kepada gue.

“Ini Joel.”

Gue lihat.

“Ini apa?”

“Penghasilannya.”

Gue membaca angkanya. Sekitar dua puluh dua juta rupiah atau lebih dalam satu bulan. Gue lihat lagi.

“Ini sebulan?”

“Iya.”

“Minimal segini?”

“Kurang lebih.”

Gue mulai diam. Bu Lina tersenyum.

“Nah.”

Gue lihat dia.

“Tim dia berapa?”

“Lima sales.”

Gue kembali melihat angka. Di Solterra gue Sales Manager. Tim gue jauh lebih besar. Harga produk miliaran. Gaji pokok gue lebih besar. Tapi penghasilan sebulan gue belum tentu bisa lebih tinggi daripada seorang SPV dengan lima sales di UrbanTown.

Itu menampar logika gue.

Dunia sales kembali mengajari gue sesuatu yang sederhana: jangan hanya lihat title. Lihat model penghasilannya. Jabatan bisa membuat ego senang. Tapi sales hidup dari produktivitas. Seberapa realistis produknya dijual? Seberapa besar komisinya?

Seberapa produktif timnya? Seberapa cepat siklus penjualannya? Berapa banyak closing yang mungkin dibuat? Pertanyaan-pertanyaan itu jauh lebih penting

daripada sekadar tulisan di kartu nama. Gue melihat Bu Lina.

“Jadi kalau gue masuk, gue lawan Joel?”

Bu Lina tertawa.

“Bukan lawan.”

“Ya kompetitor lah.”

“Kompetisi sehat.”

“Tim gue berapa?”

“Bangun.”

“Berarti dari nol?”

“Bisa.”

Gue tersenyum. Ada sesuatu dalam percakapan itu yang mulai menyalakan bagian lama diri gue. Tim kecil. Produk yang bisa digerakkan. Skema penghasilan yang menarik. Kompetisi jelas.

Dan hanya ada satu tim lain sebagai benchmark. Gue melihat sekali lagi angka Joel.

“Dua puluh dua ya?”

Bu Lina tertawa.

“Kenapa? Tertantang?”

Gue ikut tertawa.

“Lumayan.”

Gue belum tahu saat itu bahwa project kecil yang hampir gue pandang sebelah mata tersebut akan menjadi rumah karier gue selama kurang lebih tiga tahun. Bahwa gue dan tim gue akan bersaing ketat dengan tim Joel. Bahwa suatu hari Joel justru akan

tersingkir. Bahwa gue sempat memegang kedua tim selama beberapa bulan tanpa perubahan jabatan. Bahwa salah satu sales gue sendiri nantinya akan naik menjadi SPV untuk kembali menjadi kompetitor sehat gue.

Bahwa wajah gue akan muncul dalam iklan UrbanTown. Bahwa video gue akan terpampang di JCC. Bahwa gue akan menikmati YouTube, review property, dan digital marketing lebih serius daripada sebelumnya. Bahwa dari sana gue akhirnya bisa membeli mobil lagi. Sebuah Xpander. Dan yang paling gue nggak tahu:

di tempat itu gue akan mengenal seorang perempuan bernama Dewi. Perempuan yang dua tahun kemudian akan membuat gue berani memikirkan keluarga sekali lagi. Tapi semua itu belum terjadi. Waktu itu gue cuma melihat satu angka di depan Bu Lina. Sekitar dua puluh dua juta. Lalu gue berpikir:

Mungkin tim kecil ini justru punya ruang yang lebih besar daripada yang terlihat.

Tim Kecil, Ruang Besar

Di Solterra, jabatan gue cukup baik. Sales Manager. Produk yang dijual juga bukan produk murah. Tim besar. Tanggung jawab besar. Kalau melihat kartu nama, seharusnya gue merasa sedang naik.

Tapi ada satu hal yang terus mengganggu kepala gue: angka penghasilan. Gue mulai menyadari bahwa jabatan tinggi nggak selalu punya hubungan lurus dengan uang yang kita bawa pulang. Di dunia sales, struktur kompensasi kadang jauh lebih penting daripada title. Dan gue melihat itu dengan sangat jelas ketika Bu Lina mengajak gue melihat UrbanTown Serpong.

Gue sebenarnya sudah mengenal Bu Lina cukup lama. Kurang lebih sejak 2015. Suatu hari ketika gue masih di Solterra, dia menelepon.

“Win, sekarang gue di UrbanTown.”

“UrbanTown Serpong?”

“Iya.”

“Yang dekat kantor wali kota itu?”

“Iya.”

Kemudian dia bilang,

“Main ke sini.”

Gue datang.

UrbanTown waktu itu belum punya organisasi sales yang besar. Justru sangat kecil. Ada dua tim. Salah satunya dipimpin Joel. Jumlah sales-nya juga nggak banyak. Kurang lebih lima orang.

Gue ngobrol dengan Bu Lina. Lihat project. Lihat sistem. Lihat cara mereka bekerja. Sampai gue mengetahui satu angka yang membuat gue berhenti. Penghasilan Joel.

Kurang lebih bisa mencapai dua puluh dua juta rupiah sebulan. Gue tanya,

“Sales-nya berapa?”

“Sekitar lima.”

Gue agak heran.

“Lima?”

“Iya.”

“Gaji pokoknya?”

“Lima juta.”

“Terus override?”

“Setengah persen.”

Gue menghitung cepat.

Di Solterra gue punya title lebih tinggi. Tim lebih besar. Produk bernilai miliaran. Tapi secara ekonomi, struktur di UrbanTown justru terlihat lebih menarik.

Gue pulang membawa satu pemikiran sederhana. Kadang kita terlalu sibuk mengejar jabatan sampai lupa membaca model bisnis di belakang jabatan itu.

Nama posisi bisa terdengar hebat. Tapi yang harus dihitung tetap: berapa tanggung jawabnya, berapa peluang menghasilkan, berapa ruang berkembang, dan apakah sistemnya membuat kita semakin kuat atau justru semakin sibuk.

Bu Lina kemudian menawarkan gue bergabung. Posisinya: SPV.

Kalau hanya membaca title, itu seperti turun. Dari Sales Manager menjadi SPV. Tapi perjalanan gue sudah terlalu panjang untuk mengambil keputusan hanya berdasarkan nama jabatan. Gue sudah pernah jadi owner. Pernah punya puluhan sales. Pernah memegang banyak orang di Meikarta.

Pernah punya title. Pernah juga kehilangan semuanya. Jadi kali ini gue bertanya: sistemnya masuk akal nggak? Dan menurut gue, iya. Gue menerima.

UrbanTown menjadi salah satu fase hidup yang penting buat gue. Bukan karena tim gue langsung besar. Justru sebaliknya. Timnya kecil. Dan di sana gue mulai belajar bahwa ruang untuk bertumbuh nggak selalu ditentukan oleh jumlah orang. Kadang tim kecil yang benar-benar bekerja punya kekuatan lebih besar

daripada organisasi besar yang sebagian orangnya hanya mengisi daftar nama.

Di awal gue membangun tim, gue kembali kepada dasar. Prospecting. Follow up. Presentasi. Kontak customer. Aktivitas.

Hal-hal sederhana yang sering dianggap terlalu basic ketika seseorang sudah lama berada di sales. Padahal justru basic itulah yang paling sering ditinggalkan. Sales sering mencari teknik baru. Script baru. Iklan baru. Konten baru.

Padahal kalau customer yang masuk nggak dihubungi, semua teknik itu nggak ada gunanya.

Gue nggak lagi terlalu terobsesi merekrut sebanyak-banyaknya. Pengalaman Kita Property pertama dan Meikarta sudah memberi gue cukup bukti bahwa jumlah manusia nggak otomatis menghasilkan produktivitas. Gue lebih suka bertanya:

“Hari ini lu kontak berapa orang?”

“Follow up siapa?”

“Ada appointment?”

“Customer yang kemarin gimana?”

“Kenapa nggak lanjut?”

Pertanyaan-pertanyaan sederhana. Tapi dari situlah penjualan dibangun.

Salah satu sales yang gue ingat dari fase awal itu adalah Niko. Kalau hanya melihat performa awalnya, Niko bukan orang yang langsung kelihatan akan menjadi bintang. Hasilnya belum bagus. Closing belum banyak. Secara skill masih banyak yang harus dipelajari. Tapi ada satu hal yang membuat gue terus memperhatikannya.

Attitude.

Kalau gue koreksi, dia mendengar. Kalau dikasih masukan, dia mencoba. Kalau hasilnya belum bagus, dia nggak sibuk mencari kambing hitam. Dia nggak terlalu banyak alasan. Dan buat gue itu punya nilai yang besar. Karena semakin lama gue memimpin orang, semakin gue menyadari:

skill lebih gampang dibangun daripada attitude.

Suatu kali gue ngobrol sama dia.

“Nik, kemarin customer yang itu sudah lu follow up?”

“Sudah, Pak Windy.”

“Responnya?”

“Masih pikir-pikir.”

“Terus?”

“Saya follow up lagi besok.”

“Jangan cuma nanya jadi atau nggak.”

“Iya, Pak Windy.”

“Cari tahu dia masih ragu di bagian mana.”

Niko mengangguk.

“Siap.”

Nggak ada sesuatu yang spektakuler dari percakapan seperti itu. Tapi gue melihat pola. Dia mendengar. Mencatat. Menjalankan. Besoknya datang lagi.

Belajar lagi.

Gue pernah ketemu orang dengan kemampuan bicara bagus. Percaya diri. Presentasi menarik. Tapi begitu dua kali ditolak customer, mulai hilang. Ada juga orang yang awalnya biasa saja. Bicaranya belum terlalu meyakinkan.

Pengetahuan produknya masih kurang. Tapi dia datang setiap hari. Belajar. Dengar. Perbaiki. Orang kedua sering kali justru berjalan lebih jauh.

Niko termasuk tipe itu.

Pelan-pelan hasilnya berubah. Closing mulai datang. Kemudian datang lagi. Sampai akhirnya Niko bukan hanya menjadi sales yang bisa jualan. Dia beberapa kali menjadi top sales. Gue melihat transformasinya.

Dari orang yang awalnya masih mencari ritme menjadi salah satu orang yang bisa diandalkan. Dan salah satu hal yang menyenangkan dalam memimpin tim adalah ketika kita melihat seseorang mulai menikmati hasil dari pertumbuhannya sendiri.

Niko akhirnya bisa membeli mobil. Gue sempat bercanda dengannya.

“Wah, sekarang sales gue makin bahaya.”

Dia tertawa.

“Kenapa, Pak Windy?”

“Sebentar lagi mobil lu lebih bagus dari SPV-nya.”

Dia ikut ketawa. Percakapan seperti itu buat gue menyenangkan. Bukan karena mobil adalah ukuran keberhasilan seseorang. Nggak. Tapi gue tahu perjalanan di belakang benda itu. Ada aktivitas.

Penolakan. Belajar. Closing. Dan pertumbuhan. Mobil hanya menjadi salah satu tanda bahwa hasil kerja mulai mengubah kehidupannya.

Bukan cuma Niko. Di UrbanTown gue mulai melihat perubahan pada banyak orang. Ada Dudi. Dulu datang bekerja menggunakan motor. Kemudian seiring perjalanan penjualannya, dia bisa memiliki dan membawa kendaraan sendiri. Ada Shabrina.

Perjalanannya kurang lebih sama. Datang sederhana. Kerja. Closing. Pelan-pelan kehidupannya ikut berubah.

Kemudian ada Melati. Gue suka bercanda dengan dia. Suatu hari gue melihat dia membawa dua iPhone. Gue bilang,

“Ini sales apa counter handphone?”

Dia tertawa.

“Beda fungsi, Pak Windy.”

“Wah, sudah canggih sekarang.”

Kami tertawa. Sekali lagi bukan soal iPhone-nya. Benda cuma simbol. Yang lebih penting adalah gue melihat orang yang tadinya punya keterbatasan mulai punya lebih banyak pilihan.

Ada juga Oki. Waktu berada di UrbanTown, dia salah satu orang yang menjalani proses sales seperti yang lain. Tapi perjalanan Oki nggak berhenti hanya sebagai sales. Bertahun-tahun kemudian dia tetap berada di dunia property. Bahkan kemudian membangun agency property miliknya sendiri. Dan buat gue itu salah satu bentuk keberhasilan yang paling menyenangkan untuk dilihat.

Kalau seseorang yang pernah menjadi sales gue kemudian suatu hari punya kapalnya sendiri, gue nggak melihat dia sebagai kompetitor yang harus ditakuti. Justru gue melihatnya sebagai: satu orang lagi yang berani membangun. Mungkin itulah salah satu perubahan cara gue melihat leadership. Dulu ketika punya Kita Property, gue bangga karena punya banyak sales. Di Meikarta gue mulai belajar bagaimana membangun leader.

Di UrbanTown pertanyaan gue berubah lagi: apakah kehidupan orang-orang yang pernah bekerja bersama gue ikut menjadi lebih baik?

Leadership ternyata bukan soal membuat orang terus berada di bawah kita. Kalau suatu hari mereka tumbuh sampai nggak membutuhkan kita lagi, mungkin justru itu bukti bahwa prosesnya berhasil.

Tim gue dan tim Joel waktu itu punya kompetisi yang cukup sehat. Kami sama-sama jualan. Sama-sama mengejar target. Nggak perlu dibuat seperti perang. Buat gue kompetisi yang sehat justru membuat orang punya pembandingan. Kalau tim sebelah bisa, kenapa kita nggak?

Kalau mereka menemukan cara bagus, pelajari. Kalau kita punya cara yang bekerja, tingkatkan. Kompetitor nggak selalu harus dibenci. Kadang mereka justru memaksa kita bergerak lebih cepat.

Dalam perjalanan, struktur UrbanTown berubah. Joel akhirnya nggak lagi berada di posisi itu. Dan untuk beberapa waktu, gue harus memegang dua tim sekaligus. Kurang lebih tiga bulan. Tanggung jawab bertambah. Orang bertambah.

Tapi title gue nggak langsung berubah. Dulu mungkin gue akan sangat mempermasalahkannya. Sekarang gue lebih memilih melihat pekerjaan yang ada di depan.

Di fase itulah beberapa orang dari tim Joel kemudian masuk ke struktur yang gue pegang. Salah satunya: Dewi.

Awalnya gue mengenal Dewi murni dari pekerjaan. Dia sales. Gigih. Kalau ada customer, dikejar. Kalau belum closing, dicari lagi jalannya. Buat gue karakter seperti itu selalu menarik.

Bukan dalam arti romantis waktu itu. Tapi sebagai leader gue memperhatikan orang yang punya kemauan kerja. Karena lagi-lagi: orang pintar banyak. Orang yang mau terus bergerak ketika keadaan nggak menyenangkan jauh lebih jarang.

Pada waktu yang hampir sama, perkembangan Niko semakin terlihat. Dan ternyata bukan cuma gue yang melihat. Suatu hari Bu Lina bicara kepada gue.

“Kalau Niko kita naikkan gimana?”

Gue tahu maksudnya.

“Jadi SPV?”

“Iya.”

Gue berpikir sebentar.

Buat gue pertanyaan itu bukan sekadar: Niko bisa jualan atau nggak? Dia sudah membuktikan bisa. Pertanyaannya berubah: Niko bisa memimpin orang atau nggak? Itu belum tentu sama.

Top sales belum tentu top leader. Seorang sales bisa sangat hebat karena disiplin dirinya sendiri. Tapi ketika menjadi leader, dia harus bisa membuat orang lain bergerak. Harus sabar. Harus mengajar. Harus menyelesaikan konflik.

Harus bertanggung jawab ketika orang lain gagal.

Gue bilang ke Bu Lina kurang lebih,

“Kalau dari attitude sama prosesnya, saya setuju, Bu.”

“Performanya?”

“Sudah konsisten.”

“Leadership?”

“Nah, itu yang nanti harus dibuktikan.”

Bu Lina mengerti. Dan buat gue itu adil. Nggak ada leader yang bisa membuktikan kemampuan memimpin kalau nggak pernah diberi kesempatan memimpin.

Bu Lina kemudian memanggil Niko ke rumahnya. Di sanalah rencana promosinya disampaikan. Bukan keputusan sepihak dari gue. Bu Lina yang mengangkat kemungkinan itu, meminta pandangan gue, lalu dia sendiri yang menyampaikan kepada Niko. Buat gue penting juga menghormati proses seperti itu. Karena organisasi nggak boleh berjalan berdasarkan ego satu orang.

Setelah itu gue sempat ngobrol lagi dengan Niko. Dia tanya,

“Pak Windy sudah tahu soal saya?”

Gue tersenyum.

“Sudah.”

“Terus Pak Windy bilang apa?”

Gue sengaja diam sebentar.

“Gue bilang dipikirin dulu.”

Niko ketawa kecil.

“Serius, Pak?”

“Ya memang harus dipikirin.”

Gue lanjut,

“Jualan sendiri sama pegang orang beda, Nik.”

Dia mengangguk.

“Iya, Pak Windy.”

“Kalau lu jadi SPV, sekarang bukan cuma angka lu yang dinilai.”

“Saya paham.”

“Anak-anak lu nanti lihat cara lu kerja. Kalau lu malas, mereka punya alasan buat malas. Kalau lu gampang nyalahin keadaan, mereka belajar hal yang sama.”

Niko diam mendengarkan.

“Jadi jangan lihat promosi sebagai hadiah.”

“Iya, Pak Windy.”

“Anggap tanggung jawabnya naik.”

Dia mengangguk.

Gue tersenyum.

“Tapi kalau ditanya gue setuju atau nggak—gue setuju.”

Dia tersenyum.

“Terima kasih, Pak Windy.”

“Yang buktiin tetap lu.”

“Siap.”

Buat gue percakapan seperti itu lebih sesuai dengan hubungan yang ingin gue bangun dengan tim. Gue memang atasan mereka. Tapi mereka bukan anak kecil. Bukan orang yang harus direndahkan hanya karena posisinya di bawah gue. Ada rasa hormat dua arah. Gue bisa mengarahkan.

Bisa menegur. Bisa bercanda. Tapi mereka tetap manusia dewasa yang punya harga diri.

Niko akhirnya menjadi SPV. Dan setelah itu hubungan kami berubah sedikit. Sekarang dia bukan hanya sales gue. Dia juga menjadi leader yang berjalan di samping gue. Ada kompetisi sehat. Ada tanggung jawab baru.

Dan buat gue itu satu lagi bukti: leader yang baik bukan takut melahirkan leader baru. Kalau kita takut orang di bawah berkembang karena suatu hari bisa menyaingi kita, berarti yang sedang kita lindungi bukan organisasi. Tapi ego.

Kemudian COVID datang. Dan di tengah perubahan besar itu, satu nama lama kembali masuk ke hidup gue. Pak Wajib.

Pak Wajib bukan orang baru. Dia adalah orang yang gue kenal bahkan sejak hari interview pertama gue di Sentra Timur. Kami sama-sama menunggu hampir dua jam. Waktu itu gue belum menjual satu unit property. Dia juga menjadi salah satu orang yang kemudian terus berhubungan dengan gue sepanjang perjalanan. Setelah meninggalkan Sentra Timur, Pak Wajib kembali ke dunia penjualan motor.

Sampai pandemi mengubah banyak hal.

Suatu hari dia menelepon gue. Waktu itu dia sedang berada di kampung. Suaranya terdengar berbeda.

“Win.”

“Iya, Pak.”

“Saya kena efisiensi.”

Gue diam sebentar. Kata itu langsung membawa gue mundur ke 2012. Efisiensi. Kata yang dulu gue dengar ketika Bank Mega memberhentikan gue. Ternyata lebih dari delapan tahun kemudian, kata yang sama datang kepada orang yang gue kenal sejak awal perjalanan property.

Pak Wajib bilang,

“Kalau ada kerjaan apa aja di UrbanTown saya mau.”

Gue langsung jawab,

“Janganlah.”

“Kenapa?”

“Lu temen gue.”

Dia tertawa kecil.

“Justru makanya saya bilang ke kamu.”

“Bukan begitu.”

Gue lanjut,

“Kalau lu ke sini, gue pengen lu dapat posisi yang enak.”

Gue nggak mau memperlakukan orang hanya berdasarkan kondisi terburuknya saat itu. Karena gue tahu rasanya. Dulu gue juga di-PHK. Kalau orang hanya melihat gue pada hari itu, mungkin mereka cuma melihat orang yang kehilangan pekerjaan. Mereka nggak tahu apa yang bisa terjadi sepuluh tahun berikutnya.

Akhirnya Pak Wajib masuk ke UrbanTown sebagai sales. Dan menariknya, Bu Lina cukup cepat cocok dengan dia. Mungkin ada faktor kepribadian. Mungkin juga karena mereka sama-sama orang Jawa sehingga komunikasinya cepat nyambung. Gue nggak terlalu menganalisisnya. Yang jelas Pak Wajib mendapat ruang.

Dan sekali lagi gue melihat bagaimana hubungan manusia bekerja. Dulu gue bertemu Pak Wajib secara nggak sengaja di ruang tunggu interview. Bertahun-tahun kemudian gue bisa membuka pintu buat dia. Kelak, dia juga akan menjadi salah satu orang yang memberi gue keberanian ketika gue ingin pindah ke Bandung. Hubungan yang baik memang jarang bergerak satu arah. Hari ini kita membantu orang.

Besok mungkin orang itu yang mengingatkan kita ketika kepala sedang gelap.

Bagi gue itu beda dengan networking transaksional. Networking bukan: gue kenal lu karena suatu hari gue mungkin butuh lu. Networking yang sehat menurut gue lebih sederhana. Kenal orang. Jaga hubungan.

Jaga reputasi. Kalau ada kesempatan untuk membantu, bantu. Nggak perlu langsung tahu apa balasannya. Karena kita nggak pernah tahu hidup akan mempertemukan dua orang itu lagi dalam posisi seperti apa.

Di UrbanTown gue juga semakin dekat dengan dunia marketing. Di sanalah gue sering bekerja dengan Kasepta. Kasepta berada di bagian Marketing Communication. Dia jago editing. Gue sendiri semakin tertarik dengan video, konten, digital marketing, dan cara membangun kepercayaan customer sebelum sales bertemu langsung. Kami cukup sering kerja bareng.

“Sep.”

“Apa lagi, Pak?”

“Gue ada ide video.”

“Video apa lagi, Pak?”

“Gue jelasin dulu.”

Biasanya setelah kalimat itu, Kasepta sudah tahu obrolannya bisa panjang. Gue punya konsep. Kadang terlalu banyak. Gue suka ngomong di depan kamera. Suka menjelaskan produk. Suka memikirkan sudut cerita.

Kasepta membantu membuat semuanya lebih enak ditonton.

Kami membuat konten YouTube. Materi promosi. Video. Berbagai kebutuhan marketing. Dan di fase itu gue semakin memahami satu hal: sales dan marketing sebenarnya nggak boleh berjalan seperti dua kerajaan terpisah.

Marketing bukan tukang bikin poster. Sales bukan orang yang cuma menunggu lead. Dua-duanya harus memahami perjalanan customer.

Kalau marketing membuat seribu lead tapi sales nggak follow up, uang terbakar. Kalau sales hebat tapi nggak ada cukup orang yang tahu produknya, kapasitas mereka terbuang. Kalau konten bagus tapi nggak menjawab kebutuhan customer, dia cuma hiburan. Semua harus bertemu.

Digital marketing kemudian menjadi salah satu kompetensi yang semakin melekat pada gue. Meta. YouTube. Konten. Video. Data.

Lead. Gue melihat digital bukan sekadar tempat memasang iklan. Digital adalah cara memperbesar jangkauan sales. Kalau satu sales secara offline bisa bicara kepada sepuluh orang sehari, sebuah video bisa bicara kepada ribuan orang tanpa kita berada di ruangan yang sama.

Tapi digital juga punya jebakan. Karena angka bisa membuat orang merasa bekerja padahal belum tentu menghasilkan. Views. Likes. Reach. Followers.

Semua bagus. Tapi kalau tujuan bisnisnya penjualan, pada akhirnya harus ada pertanyaan: ada customer nggak? ada survey? ada transaksi?

Di UrbanTown gue juga semakin sering berada di depan kamera. Bikin video. Presentasi. Konten project. Sampai pada beberapa kesempatan gue seperti menjadi salah satu wajah internal untuk promosi. Termasuk pernah membuat video di JCC.

Awalnya mungkin hanya kebutuhan pekerjaan. Tapi lama-lama gue melihat ada efek lain. Orang mulai mengenal. Customer pernah melihat video sebelum ketemu. Sales juga punya materi yang bisa dikirim. Dan gue mulai memahami konsep personal brand dengan cara gue sendiri.

Buat gue personal brand bukan soal terkenal. Bukan soal follower. Personal brand adalah ketika nama kita mulai membawa satu persepsi. Orang dengar nama kita dan punya gambaran: orang ini ngerti property. Orang ini bisa menjelaskan.

Orang ini bisa dipercaya. Kalau persepsi itu dibangun benar, dia menjadi aset. Kalau dibangun dengan pencitraan kosong, cepat atau lambat orang tahu.

Jadi rumusnya sederhana: kompetensi dulu. Kemudian konsistensi. Baru kepercayaan. Bukan sebaliknya.

UrbanTown juga menjadi tempat gue bisa membeli mobil lagi. Mitsubishi Xpander. Buat orang lain mungkin biasa saja. Buat gue ada maknanya. Setelah pernah kehilangan kendaraan satu per satu ketika bisnis runtuh, punya mobil lagi terasa seperti salah satu tanda bahwa perjalanan gue sudah jauh dari Matraman. Gue nggak merasa sudah kaya.

Tapi ada rasa: gue balik lagi.

Tentu waktu itu gue belum tahu mobil itu suatu hari akan gue jual kembali. Belum tahu beberapa tahun kemudian kondisi ekonomi gue akan kembali terguncang meskipun karier justru semakin tinggi. Hidup memang jarang membiarkan satu benda tetap

punya makna yang sama selamanya. Tapi waktu itu, Xpander adalah simbol kecil kebangkitan.

Di tengah fase UrbanTown itu pula hubungan gue dan Dewi mulai berubah. Awalnya ya pekerjaan. Kemudian ngobrol. Semakin dekat. Dan semakin lama gue mulai melihat dia bukan hanya sebagai salah satu sales dalam tim.

Masalahnya, sejak perceraian tahun 2018 gue sudah membangun satu keyakinan: gue nggak mau terlalu serius lagi. Gue sudah pernah berumah tangga. Pernah gagal. Pernah melihat hubungan berakhir. Jadi ada bagian diri gue yang merasa lebih aman kalau nggak terlalu jauh dengan siapa pun.

Dewi rupanya punya pendapat lain. Suatu kali dia bilang,

“Mau sampai kapan kamu begini?”

Gue lihat dia.

“Begini gimana?”

“Ya begini.”

“Apaan?”

“Kalo udah tua nanti siapa yang ngurus kamu kalau sakit?”

Gue diam.

Kalimat itu sederhana. Bahkan nggak romantis. Tapi justru karena itu, dia masuk. Selama ini gue selalu

merasa bisa mengurus diri sendiri. Ada masalah? Selesaikan.

Kehilangan kerja? Cari lagi. Bangkrut? Bayar. Utang? Hadapi.

Seolah hidup hanya rangkaian masalah yang bisa diselesaikan sendirian. Tapi semakin tua, mungkin manusia mulai sadar: bukan semua hal membutuhkan solusi. Kadang kita membutuhkan teman menjalani hidup.

Hubungan kami semakin dekat. Tapi ada hal besar lain yang harus gue pikirkan. Gue punya Keenan. Dewi punya Amirah dan Alya. Kalau hubungan ini benar-benar menuju pernikahan, yang harus cocok bukan cuma gue dan Dewi. Kami sedang membawa kehidupan anak-anak juga.

Cerita tentang bagaimana dua keluarga itu mulai dipertemukan akan menjadi bagian penting dalam perjalanan gue sesudah UrbanTown.

Menjelang akhir 2021, kami mulai membicarakan pernikahan. Dan pada 2 Januari 2022, gue dan Dewi menikah. Pada tahun yang sama lahir Cinta. Sekarang kehidupan gue berisi empat anak. Keenan. Amirah.

Alya. Cinta. Buat gue nggak perlu ada istilah yang membedakan mereka di dalam rumah. Mereka adalah: anak-anak gue.

Gue berada di UrbanTown kurang lebih tiga tahun. Dan kalau gue melihat fase itu sekarang, mungkin itu salah satu masa paling stabil setelah kekacauan panjang sebelumnya. Gue punya pekerjaan. Punya tim. Ada penghasilan. Ada keluarga baru.

Ada orang-orang yang berkembang. Ada digital marketing. Ada personal branding. Ada banyak pelajaran.

Tapi seperti banyak fase baik dalam hidup, tanda perubahan datang perlahan. Bukan langsung kehancuran. Awalnya ada pembayaran yang mulai terlambat. Closing fee. Kemudian komisi. Lalu hal-hal lain.

Sampai akhirnya gaji pun mulai terdampak.

Orang lain mungkin melihat keterlambatan seperti itu dan berkata:

“Ya mungkin sementara.”

Gue berbeda. Karena gue pernah melihat bagaimana cashflow yang bermasalah berkembang menjadi bencana. Kita Property pernah mengajari gue membaca bau asap sebelum melihat api. Jadi ketika pembayaran mulai nggak teratur, kepala gue langsung waspada.

Bukan berarti UrbanTown pasti akan mengalami apa yang gue alami dulu. Situasinya berbeda.

Perusahaannya berbeda. Masalahnya berbeda. Gue juga nggak ingin membuat kesimpulan tentang kondisi internal yang gue nggak tahu seluruhnya. Tapi sebagai individu, gue punya hak untuk membaca risiko.

Dan gue mulai bertanya: kalau ini berlangsung lama, apa yang gue lakukan?

Di tengah kondisi itu, satu telepon datang. Pak Adit. Salah satu orang yang gue kenal dari jaringan property, termasuk lingkungan Meikarta. Dia menawarkan gue masuk ke sebuah project baru. Paradise. Kompensasinya menarik.

Gaji pokok hampir dua kali lipat dari yang gue terima sebelumnya. Posisinya lebih tinggi.

Gue mempertimbangkannya. UrbanTown sudah memberi gue banyak hal. Gue punya kedekatan dengan orang-orang di sana. Bu Lina. Tim. Niko.

Kasepta. Dewi bahkan gue kenal dari sana. Banyak perubahan hidup gue lahir di project itu. Tapi gue belajar satu hal: berterima kasih kepada tempat lama bukan berarti kita harus tinggal selamanya.

Kadang seseorang terlalu lama bertahan karena merasa punya utang emosional. Padahal kehidupan terus bergerak. Kalau sebuah tempat sudah memberikan pelajarannya dan ada jalan baru yang

lebih masuk akal, pergi bukan berarti mengkhianati. Selama kita pergi dengan cara baik.

Gue akhirnya menerima tawaran Paradise. Dan sekali lagi perjalanan gue bergerak. Dari UrbanTown. Menuju project baru. Penghasilan lebih tinggi. Posisi lebih besar.

Peluang yang kelihatannya semakin baik.

Kalau dilihat dari luar, grafiknya terus naik. Tapi kehidupan ternyata sedang menyiapkan pertanyaan yang lain. Karena semakin tinggi karier gue bergerak, ada satu hal yang justru semakin jauh. Keenan. Dia sudah berada di Bandung. Dan frekuensi pertemuan kami perlahan semakin jarang.

Di situlah gue mulai menyadari bahwa seseorang bisa berhasil menaiki tangga karier— sambil tanpa sadar semakin jauh dari sesuatu yang sebenarnya ingin dia lindungi.

UrbanTown mengajari gue banyak hal. Bahwa tim kecil bisa menghasilkan ruang besar. Bahwa attitude bisa membawa orang lebih jauh daripada bakat awal. Bahwa top sales belum tentu leader, tapi orang harus diberi kesempatan untuk tumbuh. Bahwa digital bisa memperbesar kemampuan sales. Bahwa personal brand dibangun dari kompetensi dan kepercayaan.

Bahwa networking terbaik nggak selalu punya agenda. Dan bahwa leadership bukan membuat orang terus membutuhkan kita. Leadership adalah membantu orang sampai suatu hari mereka mampu berdiri sendiri.

Dulu gue bangga ketika bisa berkata:

“Gue punya banyak sales.”

Sekarang ada kepuasan yang berbeda ketika melihat: Niko menjadi leader. Oki membangun agency sendiri. Orang-orang dalam tim bisa membeli sesuatu dari hasil kerjanya. Pak Wajib mendapatkan pintu ketika hidupnya kembali berubah. Kasepta tumbuh menjadi orang yang suatu hari akan gue percaya lagi dalam perjalanan Kita Property.

Dan Dewi, yang awalnya hanya gue kenal sebagai sales dari tim lain, menjadi orang yang kemudian menjalani hidup bersama gue.

Mungkin sebuah tim memang nggak perlu terlalu besar untuk mengubah banyak kehidupan. Yang dibutuhkan adalah: ruang. Kesempatan. Standar. Dan orang yang mau bertumbuh.

Gue meninggalkan UrbanTown dengan banyak hal di tangan. Bukan hanya uang. Bukan hanya jabatan berikutnya. Tapi manusia-manusia yang suatu hari sebagian akan kembali bertemu dengan gue di

perjalanan lain. Dan gue belum tahu waktu itu bahwa beberapa orang dari fase kecil ini akan menjadi bagian dari pembangunan Kita Property yang kedua. Kadang kita memang baru tahu nilai sebuah pertemuan bertahun-tahun setelah pertemuan itu terjadi.

UrbanTown adalah sekolah. Bukan sekolah formal. Tapi tempat gue belajar bahwa perusahaan yang besar belum tentu membutuhkan tim yang besar. Kadang justru beberapa orang yang tepat bisa membuat ruang terasa jauh lebih luas. Dan dari sanalah gue bergerak ke fase berikutnya. Paradise.

Veranda. Kemudian dua project sekaligus. General Manager. Karier gue akan terus naik. Tapi tanpa gue sadari, kehidupan sedang mempersiapkan satu pertanyaan yang jauh lebih berat daripada target penjualan: kalau semuanya terus naik, apakah gue masih punya waktu untuk anak gue?

Jarak yang Tidak Terlihat

Ada satu angka yang nggak pernah muncul di laporan penjualan gue. Nggak ada di dashboard. Nggak pernah dibahas dalam meeting. Nggak menentukan bonus. Tapi kalau melihat perjalanan hidup gue sekarang, mungkin justru angka itu yang seharusnya lebih sering gue perhatikan. Berapa lama sejak terakhir kali gue bertemu Keenan?

Di UrbanTown banyak angka gue membaik. Closing. Penghasilan. Performa tim. Lead. Digital marketing.

Orang-orang di tim gue mulai bertumbuh. Gue bisa membeli mobil lagi. Pelan-pelan hidup gue kembali terlihat seperti kehidupan seseorang yang berhasil. Tapi di bawah semua keberhasilan itu, ada satu hubungan yang diam-diam sedang berubah. Hubungan gue dengan anak gue sendiri.

Setelah perceraian kami resmi pada 2018, Keenan sempat cukup lama berada di Serpong bersama gue, Papap, dan Mamah. Buat gue, masa itu penting. Setelah kekacauan bisnis, rumah tangga yang berakhir, dan kehidupan yang berpindah dari satu masalah ke

masalah lain, keberadaan Keenan memberi sesuatu yang nggak bisa diberikan pekerjaan. Rutinitas. Ada anak yang bisa gue lihat. Diajak ngobrol.

Diajak jalan. Dimarahi kalau bandel. Bercanda. Kadang Papap dan Mamah memang lebih banyak mengurus kesehariannya karena pekerjaan gue. Tapi setidaknya secara jarak dia dekat. Kalau pulang, gue bisa melihat dia.

Kalau kangen, gue nggak harus menyusun perjalanan. Waktu itu gue mungkin belum menjadi ayah yang ideal. Tapi gue masih bisa hadir.

Sampai pada 2020 keadaan berubah. Ibunya mendapat penempatan kerja di Bandung. Dan Keenan akan ikut pindah bersamanya. Secara logika gue mengerti. Dia punya ibu. Dia membutuhkan ibunya.

Semua orang punya kehidupan yang harus terus berjalan. Tapi memahami sesuatu dengan kepala nggak otomatis membuat hati menerimanya dengan mudah. Gue melihat Keenan waktu itu. Dia masih kecil. Jauh berbeda dibanding sekarang ketika gue sudah bisa ngobrol dengannya sebagai anak yang mulai memahami banyak hal.

“Jadi nanti Keenan tinggal di Bandung?”

“Iya.”

“Sekolah di sana?”

Dia mengangguk. Gue mencoba tersenyum.

“Nanti ayah ke Bandung.”

“Kapan?”

Pertanyaan anak kecil selalu sederhana. Dan justru karena sederhana, kadang jawabannya susah.

“Sering.”

Waktu itu gue percaya dengan jawaban gue sendiri. Sering.

Bandung sebenarnya bukan kota asing. Gue pernah kuliah di sana. Ada sebagian masa muda gue di kota itu. Bahkan ketika Meikarta membawa gue kembali ke Bandung, ke BIP dan Istana Plaza, gue sudah mulai kembali menyukai kotanya. Anehnya, waktu gue bekerja di Bandung dulu, Keenan masih berada di Serpong bersama Papap dan Mamah. Sekarang justru ketika pekerjaan gue banyak berada di Tangerang dan Jabodetabek, Keenan pindah ke Bandung.

Seperti ada dua bagian hidup gue yang terus bergantian tempat. Belum pernah benar-benar bertemu.

Awalnya gue masih berusaha datang. Bandung bukan tempat yang mustahil dijangkau. Ada mobil. Ada tol. Ada akhir pekan. Ada telepon.

Ada video call. Mudah sekali mengatakan: gue masih bisa atur. Dan mungkin di situlah masalahnya. Manusia sering menunda sesuatu yang penting bukan karena nggak peduli. Tapi karena merasa:

masih ada waktu.

“Nanti minggu depan.”

“Bulan depan.”

“Kalau target sudah aman.”

“Kalau kerjaan nggak terlalu ramai.”

Kalau. Kalau. Kalau. Masalahnya, masa kecil anak nggak menunggu kalender pekerjaan orang tuanya kosong.

Lalu COVID datang. Dunia berubah. Pekerjaan berubah. Cara jualan berubah. Pertemuan berpindah ke layar. Digital marketing semakin besar.

Sebagai orang sales, gue cukup cepat menyesuaikan diri. Kalau customer nggak bisa datang, project yang gue bawa ke ponselnya. Kalau cara lama nggak bekerja, cari cara baru. Secara profesional gue bisa beradaptasi. Tapi ada satu hal yang jauh lebih sulit diadaptasi. Menjadi ayah dari jarak jauh.

Video call tentu membantu. Telepon membantu. Tapi layar tetap layar.

“Ayah, ini.”

“Iya.”

“Sekolah gimana?”

“Baik.”

“Nilainya?”

“Baik.”

“Lagi ngapain?”

“Main.”

Kadang gue tanya lima kalimat. Jawabannya tiga kata. Namanya juga anak laki-laki. Tapi gue tetap senang mendengar suaranya. Masalahnya telepon bisa menciptakan ilusi. Kita merasa sudah hadir karena sudah menelepon.

Padahal kehadiran punya bentuk lain. Duduk bersebelahan. Makan. Jalan. Naik motor. Lihat anak main bola.

Dengar cerita yang sebenarnya nggak penting. Bahkan diam di ruangan yang sama. Hal-hal kecil yang baru terasa mahal ketika kita nggak bisa melakukannya.

Di tengah fase UrbanTown itulah, sekitar 2021, kehidupan pribadi gue juga mulai bergerak ke arah yang nggak pernah gue rencanakan. Gue semakin dekat dengan Dewi. Waktu pertama mengenalnya, Dewi bukan sales gue. Dia berada di tim Joel. Baru setelah struktur UrbanTown berubah dan gue sempat memegang dua tim, Dewi masuk ke struktur yang gue pimpin. Awalnya gue mengenalnya dari pekerjaan.

Gigih. Mau berusaha. Kalau jualan, ya jualan. Nggak mudah menyerah. Gue menyukai karakter itu. Tapi menyukai karakter seseorang dan memutuskan membangun kehidupan bersamanya tentu dua hal berbeda.

Dan setelah perceraian gue pada 2018, sejujurnya gue nggak punya keinginan kuat untuk kembali masuk ke hubungan yang terlalu serius. Gue pernah membangun rumah tangga. Gue pernah melihatnya gagal. Dan setelah mengalami semua itu, kepala gue punya mekanisme pertahanan sendiri: jangan terlalu jauh. Kalau nggak terlalu jauh, mungkin nggak akan terlalu sakit.

Setidaknya begitu logika gue waktu itu.

Dewi juga datang membawa perjalanan hidupnya sendiri. Suaminya meninggal pada 2019. Sebelum itu pun, menurut cerita kehidupan yang gue pahami darinya, hubungan mereka sudah cukup lama berjarak. Gue nggak merasa perlu menghakimi atau membedah kehidupan mereka sebelumnya. Itu bagian dari masa lalu Dewi. Sama seperti gue membawa masa lalu gue sendiri.

Yang gue tahu, ketika kami mulai dekat, kami bukan dua anak muda yang datang tanpa sejarah. Gue membawa Keenan. Dewi membawa dua anak perempuan: Amirah dan Alya. Dan kalau hubungan ini mau dibawa ke tempat yang lebih serius, ada sesuatu yang jauh lebih penting daripada apakah gue dan Dewi cocok. Apakah kehidupan kami bisa disatukan?

Gue nggak sedang mencari pasangan hanya untuk gue. Dewi juga nggak sedang memilih laki-laki hanya

untuk dirinya. Ada anak-anak di dalam persamaan. Dan mereka nggak pernah meminta orang tua mereka punya kehidupan baru. Orang dewasa yang mengambil keputusan. Anak-anak yang nantinya harus hidup dengan keputusan itu.

Jadi menurut gue kami punya kewajiban untuk melihat lebih jauh.

Salah satu momen yang sampai sekarang gue ingat adalah ketika kami mengajak anak-anak bermain ke Ocean Park BSD. Waktu itu hubungan gue dan Dewi masih pacaran. Belum menikah. Keenan sekitar tujuh tahun. Alya kurang lebih lima tahun. Selisih mereka cuma sekitar dua tahun.

Sedangkan Amirah sekitar dua belas tahun, kelas enam SD. Usianya sudah lebih besar. Cara melihat dunia tentu berbeda.

Anak-anak Dewi waktu itu cenderung lebih pendiam. Alya terutama. Lucu. Kecil. Tapi diam. Gue nggak pernah mau menyimpulkan penyebabnya dengan gampang.

Mungkin karena karakter mereka memang seperti itu. Mungkin karena pengalaman kehidupan mereka. Mungkin karena sudah cukup lama mereka menjalani kehidupan tanpa figur ayah yang hadir seperti keluarga pada umumnya. Gue nggak tahu. Dan menurut gue anak nggak perlu dianalisis terlalu jauh

hanya supaya orang dewasa merasa punya jawaban.
Gue cukup melihat.

Mendengar. Dan mencoba mendekat tanpa memaksa.

Di Ocean Park gue melihat sesuatu yang membuat hati gue cukup tenang. Keenan dan Alya ternyata cepat nyambung. Mereka bermain. Lari. Air. Tawa.

Hal-hal yang hanya dimengerti anak kecil. Gue sempat melihat mereka dari kejauhan. Alya yang biasanya pendiam terlihat lebih lepas ketika bermain dengan Keenan. Gue bilang ke Dewi,

“Mereka ternyata cocok juga.”

Dewi melihat ke arah mereka.

“Iya.”

“Gue tadinya takut diem-dieman.”

Dewi tersenyum.

“Namanya juga anak-anak.”

“Justru kadang anak-anak lebih susah ditebak.”

Dia tertawa.

“Yang susah orang tuanya kali.”

Gue ikut tertawa. Mungkin benar.

Gue melihat Amirah. Usianya sudah lebih besar. Dia tentu nggak akan bermain dengan cara yang sama seperti Keenan dan Alya. Tapi dia tetap ada di sana. Ikut. Berinteraksi.

Mengamati. Dan buat gue hari itu bukan hanya jalan-jalan. Gue seperti sedang melihat kemungkinan masa depan. Tiga anak. Datang dari dua kehidupan berbeda. Bermain di tempat yang sama.

Dan gue mulai memahami bahwa kalau suatu hari gue benar-benar menikahi Dewi, yang gue lakukan bukan hanya menyatukan dua orang. Gue sedang mencoba menyatukan dua keluarga.

Ini bikin keputusan menikah jauh lebih serius buat gue. Gue bisa cocok dengan Dewi. Tapi bagaimana dengan Keenan? Bagaimana dengan Amirah? Bagaimana dengan Alya? Apakah Keenan merasa punya tempat?

Apakah anak-anak Dewi bisa menerima gue? Apakah mereka nantinya merasa gue datang mengambil ibunya? Apakah Keenan justru merasa ayahnya punya keluarga baru dan dia semakin jauh? Pertanyaan-pertanyaan seperti itu nggak pernah punya jawaban sempurna. Tapi setidaknya gue harus cukup sadar untuk menanyakannya. Karena kali ini gue nggak ingin membangun rumah hanya berdasarkan keyakinan:

nanti juga beres. Gue sudah pernah hidup dengan kalimat seperti itu. Biayanya mahal.

Hari itu gue melihat Keenan dan Alya bermain. Dan muncul satu pikiran sederhana: mungkin ini bisa. Bukan pasti. Bukan tanpa masalah. Tapi bisa.

Kadang manusia memang nggak membutuhkan kepastian seratus persen untuk mengambil keputusan. Kita cuma perlu melihat cukup banyak alasan untuk berani mencoba.

Di fase pacaran itu, gue juga sudah cukup sering berbicara kepada Dewi tentang satu keinginan gue. Bandung. Suatu kali gue bilang,

“Gue suatu hari pengen pindah ke Bandung.”

Dewi melihat gue.

“Pindah?”

“Iya.”

“Kenapa?”

“Gue pengen dekat sama Keenan.”

Dia diam sebentar. Gue lanjut,

“Gue udah terlalu jauh sama dia.”

Dewi tahu Keenan berada di Bandung. Dia juga tahu cerita gue. Tentang perceraian. Tentang jarak. Tentang betapa seringnya pertemuan gue dengan Keenan mulai berkurang.

“Aku ikut.”

Jawabannya waktu itu sederhana. Gue melihat dia.

“Serius?”

“Iya.”

“Bandung loh.”

Dia tersenyum.

“Kamu ke Papua juga aku ikut.”

Gue tertawa.

“Jangan Papua deh.”

“Kenapa?”

“Gue juga belum tentu kuat.”

Kami tertawa.

Waktu itu kalimat itu terasa ringan. Hangat. Seolah seluruh persoalan selesai. Kalau suatu hari gue pergi ke Bandung, Dewi ikut. Anak-anak ikut. Kita hidup bersama.

Selesai. Tapi ternyata membicarakan perpindahan sebelum menikah jauh lebih mudah daripada memindahkan sebuah keluarga setelah menikah. Waktu itu Bandung masih ide. Belum sekolah yang harus dipindahkan. Belum kebutuhan rumah yang harus dihitung. Belum orang tua Dewi di Pamulang yang harus dipikirkan.

Belum ada Cinta. Belum ada keuangan satu keluarga besar yang harus dijaga. Belum ada karier gue yang terus menawarkan peluang baru di Jabodetabek. Semua itu baru muncul kemudian. Tapi waktu itu kami belum tahu.

Ada satu percakapan lain dengan Dewi yang juga membuat pertahanan gue perlahan turun.

“Mau sampai kapan kamu begini?”

Gue melihat dia.

“Begini gimana?”

“Sendiri.”

Gue tertawa kecil.

“Ya jalanin aja.”

Dia nggak tertawa.

“Kalo udah tua nanti siapa yang ngurus kamu kalau sakit?”

Gue diam. Kalimatnya nggak romantis. Nggak ada bunga. Nggak ada musik. Tapi justru karena sederhana, kalimat itu masuk. Selama bertahun-tahun gue terbiasa mengatakan kepada diri sendiri:

gue bisa mengurus semuanya. Bisnis rusak? Urus. Utang? Bayar. Kerja?

Cari. Masalah? Hadapi. Tapi manusia ternyata nggak selalu membutuhkan seseorang hanya untuk membantu menyelesaikan masalah. Kadang manusia hanya membutuhkan seseorang yang ada.

Hubungan kami semakin serius. Tapi semakin serius hubungan kami, semakin gue sadar tanggung jawabnya juga semakin besar. Gue nggak hanya akan menjadi pasangan Dewi. Gue akan masuk ke kehidupan Amirah dan Alya. Dan Dewi juga harus masuk ke kehidupan Keenan. Gue ingin semua anak punya ruang.

Nggak ada yang merasa digeser. Nggak ada yang merasa kalah penting. Tentu itu mudah dikatakan. Menjalankannya jauh lebih sulit. Tapi setidaknya niatnya harus benar sejak awal.

Menjelang akhir 2021 kami mulai membicarakan pernikahan dengan lebih konkret.

“Kalau jadi, awal tahun depan gimana?”

Dewi melihat gue.

“Serius?”

“Kalau nggak serius ngapain gue ngomong?”

“Biasanya kamu yang takut.”

Gue tersenyum.

“Masih.”

“Terus?”

“Mungkin takutnya dibawa aja.”

Dia tersenyum. Gue juga. Mungkin memang begitulah keberanian versi gue setelah jatuh. Dulu gue menganggap berani berarti nggak takut. Sekarang gue tahu: berani sering kali justru berarti tahu risikonya, tetap takut, tapi memilih bergerak.

2 Januari 2022 kami menikah. Dan kehidupan yang sebelumnya hanya kami bicarakan mulai menjadi nyata. Gue. Dewi. Amirah. Alya.

Keenan. Tidak lama kemudian, pada tahun yang sama, lahir Cinta. Sekarang ada empat anak di dalam kehidupan gue. Empat. Dan buat gue nggak perlu ada

istilah yang membedakan satu dengan yang lain. Yang ada adalah:

anak-anak gue.

Tapi menikah ternyata bukan akhir dari proses menyatukan keluarga. Justru baru mulai. Ketika masih pacaran, kita bisa membayangkan rumah tangga seperti gambar. Semua orang tersenyum. Semua anak akur. Semua masalah dibicarakan.

Semua keputusan dibuat bersama. Kenyataannya nggak begitu. Ada karakter. Ada kebiasaan. Ada kebutuhan. Ada kecemburuan kecil.

Ada penyesuaian. Ada masa lalu setiap orang. Ada anak yang masih kecil. Ada anak yang mulai remaja. Ada Keenan yang bahkan tinggal di kota berbeda. Dan ada dua orang dewasa yang juga masih belajar menjadi pasangan.

Di situlah Bandung mulai berubah dari percakapan romantis menjadi pertanyaan nyata. Gue masih ingin pindah. Alasannya tetap sama. Keenan. Bahkan semakin lama justru semakin kuat. Karena waktu berjalan.

Pertemuan gue dengannya semakin jarang. Awalnya mungkin sebulan. Kemudian tiga bulan. Enam bulan. Dalam fase tertentu bisa lebih lama lagi. Dan setiap kali bertemu, gue melihat anak yang sedikit berbeda.

Lebih tinggi. Cara bicara berubah. Kesukaannya berubah. Seperti ada bagian pertumbuhannya yang gue tonton dalam potongan-potongan. Bukan sebagai perjalanan utuh.

Dalam sales gue mengenal istilah: leading indicator dan lagging indicator. Closing adalah hasil akhir. Sebelumnya ada aktivitas. Prospecting. Follow up.

Presentasi. Survey. Kalau closing buruk hari ini, penyebabnya bisa sudah terjadi berminggu-minggu sebelumnya. Hubungan manusia ternyata nggak jauh berbeda. Anak nggak tiba-tiba jauh dalam satu hari. Jarak dibangun perlahan.

Telepon yang ditunda. Kunjungan yang dibatalkan. Janji,

“minggu depan ya,”
yang nggak terjadi. Pertanyaan,
“Ayah kapan ke Bandung?”
yang terlalu sering dijawab:
“Nanti.”

Gue mulai takut pada kata nanti. Karena nanti punya satu kelemahan. Dia nggak punya tanggal. Dan sesuatu yang nggak punya tanggal mudah sekali nggak pernah terjadi.

Setelah menikah, pembicaraan Bandung tetap muncul. Tapi situasinya sekarang berbeda. Dewi punya

Papah dan Mamahnya di Pamulang. Amirah dan Alya punya kehidupan di sana. Sekolah. Lingkungan.

Teman. Dan karier gue justru terus bergerak di Jabodetabek. Peluang demi peluang datang. Setiap kali Bandung muncul, pertanyaannya bukan lagi: mau atau nggak? Pertanyaannya:

kalau pindah, kita hidup dari apa?

Dewi punya alasan. Gue juga punya alasan. Dan mungkin inilah yang sering membuat perdebatan dalam rumah tangga sulit selesai. Bukan karena salah satu pihak benar dan satunya salah. Tapi karena keduanya sedang melindungi sesuatu yang penting. Gue sedang mengejar waktu dengan Keenan yang semakin sedikit.

Dewi sedang menjaga keamanan keluarga yang baru kami bentuk. Gue melihat masa pertumbuhan anak. Dewi melihat kebutuhan empat anak hari ini. Gue melihat Bandung sebagai kesempatan untuk hadir. Dewi melihat Jabodetabek sebagai tempat di mana karier gue terus menghasilkan peluang. Keduanya nyata.

Kadang gue bilang,

“Kita ke Bandung aja.”

Dewi melihat gue.

“Terus di Bandung kamu mau ngapain?”

“Ya gue cari jalan.”

“Aku tahu kamu bisa.”

“Nah.”

“Tapi sekarang kamu nggak sendiri.”

Gue diam.

“Ada anak-anak.”

“Iya.”

“Ada kebutuhan.”

“Iya.”

“Kalau mau pindah, paling nggak di sana sudah jelas kerja apa.”

“Kalau nunggu semuanya jelas, kita nggak akan pindah-pindah.”

“Aku bukan bilang semuanya harus sempurna.”

Dia melihat gue.

“Aku cuma nggak mau kita nekat.”

Kata nekat selalu sedikit mengganggu gue. Karena di satu sisi gue merasa: kalau hidup menunggu semua hal aman, nggak akan ada perubahan besar. Tapi di sisi lain gue nggak bisa marah kepada Dewi. Karena sejarah gue sendiri memberi bukti bahwa keberanian tanpa perhitungan memang pernah berubah menjadi kecerobohan. Kita Property.

Ekspansi terlalu cepat. Terlalu banyak bisnis. Kontrol lemah. Matraman. Jadi ketika Dewi meminta kepastian, mungkin dia bukan sedang mematikan

keberanian gue. Dia sedang meminta versi Windy yang lebih matang.

Dan mungkin itu memang ujian gue berikutnya. Dulu gue harus belajar menjadi berani. Kemudian gue harus belajar bahwa terlalu berani bisa menghancurkan. Sekarang gue harus belajar sesuatu yang lebih sulit: bagaimana tetap berani tanpa kembali menjadi nekat.

Sementara kami berdiskusi, waktu Keenan terus berjalan. Dan waktu adalah satu-satunya variabel yang nggak peduli apakah keputusan orang dewasa sudah selesai atau belum. Umurnya bertambah. Dunianya semakin luas. Dan gue mulai sadar: kalau gue terus menunggu seluruh kondisi sempurna, bisa jadi ketika akhirnya gue sampai Bandung, Keenan sudah nggak terlalu membutuhkan ayahnya seperti dulu.

Bukan karena dia nggak sayang. Tapi karena anak tumbuh. Dia akan punya teman. Sekolah. Dunia sendiri. Dan gue nggak bisa meminta dia kembali menjadi anak tujuh tahun hanya karena ayahnya akhirnya punya waktu.

Inilah jarak yang paling gue takutkan. Bukan Tangerang ke Bandung. Itu bisa dihitung. Kilometer. Tol. Bensin.

Waktu tempuh. Ada jarak lain yang nggak bisa dibaca Google Maps. Jarak antara dua pertemuan. Jarak antara satu fase pertumbuhan dengan fase berikutnya. Jarak antara seorang anak yang masih menunggu ayahnya datang dengan seorang remaja yang suatu hari mungkin sudah terbiasa tanpa kehadiran ayahnya.

Gue pernah kehilangan uang. Kantor. Mobil. Bisnis. Pernikahan. Semua kehilangan itu bentuknya jelas.

Kita bisa menunjuk: ini yang hilang. Tapi waktu berbeda. Dia pergi tanpa suara. Kita nggak sadar. Tahu-tahu anak sudah lebih tinggi.

Suaranya berubah. Sepatunya berubah ukuran. Cara dia memandang kita juga bisa berubah. Dan saat itulah gue mulai memahami: ada kehilangan yang jauh lebih mahal daripada kehilangan uang. Kehilangan kesempatan untuk hadir dalam pertumbuhan seseorang.

Gue nggak ingin cerita gue dengan Keenan berakhir seperti itu. Tapi gue juga sekarang punya keluarga yang lebih besar. Dewi. Amirah. Alya. Cinta.

Gue nggak bisa mengejar satu anak dengan cara mengorbankan tiga anak lainnya. Itu bukan jawaban. Kalau gue benar-benar ingin membangun keluarga ini, gue harus menemukan cara agar semuanya bisa bergerak bersama. Bukan gampang. Tapi itu tugas gue.

Waktu masih pacaran, Dewi pernah bilang:

“Kamu ke Papua sekalipun aku ikut.”

Setelah menikah, gue mulai memahami bahwa cinta memang bisa berkata begitu. Tapi tanggung jawab akan bertanya: rumahnya di mana? sekolah anak bagaimana? penghasilannya apa? orang tua bagaimana?

kalau gagal bagaimana? Dan pertanyaan-pertanyaan itu bukan musuh cinta. Mereka bagian dari kenyataan.

Jadi Bandung tetap ada di kepala gue. Tapi belum menjadi keputusan. Belum. Karier gue masih akan naik. Kesempatan akan datang lagi. Paradise.

Veranda. Kemudian posisi General Manager. Dan semakin tinggi gue naik, pertanyaan tentang Bandung justru semakin sulit. Karena semakin banyak yang harus dilepaskan. Penghasilan. Jabatan.

Network. Kenyamanan. Kesempatan. Tapi pada saat yang sama, semakin banyak pula masa pertumbuhan Keenan yang nggak bisa gue kembalikan.

Mungkin hidup memang suka memberi kita dua pilihan yang sama-sama punya harga. Tinggal. Ada yang hilang. Pergi. Ada yang dipertaruhkan. Dan pada akhirnya kedewasaan bukan menemukan pilihan tanpa risiko.

Kedewasaan adalah: memilih risiko mana yang sanggup kita tanggung.

Waktu itu gue belum tahu keputusan akhirnya. Tapi satu hal sudah ada sejak 2021. Jauh sebelum kepindahan itu benar-benar terjadi. Jauh sebelum semua barang kembali gue jual. Jauh sebelum gue sampai di Bandung hampir tanpa uang. Gue sudah pernah berkata kepada Dewi:

“Gue pengen pindah ke Bandung. Gue pengen dekat sama Keenan.”

Kalimat itu ternyata membutuhkan hampir empat tahun untuk berubah dari keinginan menjadi keputusan. Dan selama empat tahun itu, kehidupan akan berkali-kali menguji: seberapa serius sebenarnya gue dengan apa yang gue bilang penting?

Di Puncak yang Terasa Sepi

Setelah menikah, Bandung nggak pernah benar-benar hilang dari percakapan gue dan Dewi. Kadang muncul ketika kami sedang santai. Kadang ketika sedang membicarakan pekerjaan. Kadang justru muncul di tengah perdebatan. Sebelum menikah semuanya terdengar sederhana. Gue pernah bilang,

“Gue pengen pindah ke Bandung. Biar dekat sama Keenan.”

Dan Dewi waktu itu bilang,

“Kamu ke Papua sekalipun aku ikut.”

Kalimat itu gue ingat. Tapi setelah kami benar-benar menjadi keluarga, realitas mulai menunjukkan bahwa sebuah perpindahan bukan cuma soal dua orang memasukkan pakaian ke koper lalu berangkat. Ada Amirah. Ada Alya. Kemudian lahir Cinta. Ada Papah dan Mamahnya Dewi di Pamulang.

Ada sekolah. Ada lingkungan. Ada kehidupan yang sudah terbentuk. Dan ada satu hal yang terus membuat keputusan Bandung tertunda: karier gue di Jabodetabek justru terus berkembang.

Setiap kali gue membicarakan Bandung, Dewi selalu kembali kepada pertanyaan yang sama.

“Kalau kita ke Bandung, kamu di sana mau ngapain?”

“Ya gue kerja.”

“Kerja apa?”

“Gue cari.”

“Nah.”

Dia melihat gue.

“Itu yang aku takut.”

“Takut apaan?”

“Kamu nekat.”

Gue kadang mulai kesal.

“Gue kan bukan orang yang nggak bisa kerja.”

“Aku tahu.”

“Gue bisa jualan.”

“Aku juga tahu.”

“Terus?”

Dewi menarik napas.

“Sekarang kamu nggak sendiri.”

Kalimat itu selalu menghentikan gue beberapa detik. Karena dia benar.

Waktu gue membangun Kita Property pertama kali, keputusan gue sebagian besar berdampak kepada diri gue sendiri dan keluarga kecil gue waktu itu. Sekarang situasinya berbeda. Ada empat anak dalam kehidupan

gue. Setiap keputusan punya konsekuensi lebih panjang. Kalau gue salah mengambil langkah, bukan cuma gue yang menanggung. Jadi ketika Dewi berkata, “Kalau ke Bandung, paling nggak sudah jelas di sana kerja apa,”

gue sebenarnya mengerti. Yang membuat gue sulit menerima bukan logikanya. Yang membuat gue sulit menerima adalah karena di sisi lain gue juga tahu: setiap tahun yang gue habiskan menunggu kepastian adalah satu tahun lagi pertumbuhan Keenan yang gue lewatkan.

Perdebatan itu berlangsung bukan satu atau dua bulan. Bertahun-tahun. Kadang tenang. Kadang panas. Kadang kami merasa sudah menemukan jalan tengah. Kemudian datang peluang kerja baru dan semuanya kembali berubah.

Ada satu pola yang terus terjadi. Setiap kali gue mulai serius berpikir pindah Bandung, Jabodetabek memberi gue alasan baru untuk tinggal.

Setelah UrbanTown, datang kesempatan dari Pak Adit. Paradise Serpong. Secara kompensasi, penawarannya menarik. Gaji pokoknya hampir dua kali lipat dibanding sebelumnya. Posisinya juga lebih tinggi. Dan Paradise memberi gue kesempatan melihat dunia landed house lebih dekat.

Sebelumnya perjalanan gue banyak bersentuhan dengan apartment. Tapi di Paradise gue kembali berhadapan dengan karakter customer yang berbeda. Orang membeli rumah nggak selalu berpikir seperti orang membeli apartment. Ada tanah. Lingkungan. Ruang keluarga.

Akses. Tahapan hidup. Rencana tinggal. Ada hal-hal yang membuat cara customer mengambil keputusan punya karakter sendiri.

Gue menyukai fase itu karena sekali lagi pengalaman gue bertambah. Apartment. Landed house. Sales. Marketing. Digital.

Leadership. Semakin banyak potongan yang gue punya. Tapi lagi-lagi ada ironi. Karier terus bergerak naik. Kehidupan rumah tangga justru belum tentu ikut stabil.

Setelah menikah, struktur kebutuhan keluarga berubah. Ada penyesuaian ekonomi. Dua kehidupan disatukan. Empat anak. Tempat tinggal. Transportasi.

Sekolah. Kebutuhan sehari-hari. Komitmen-komitmen lain. Hal-hal yang waktu pacaran nggak terlalu kelihatan sekarang datang satu per satu. Dan gue mulai menemukan sesuatu yang cukup aneh: jabatan gue semakin tinggi, tapi keuangan keluarga kami belum juga benar-benar sehat.

Dari Paradise, datang kesempatan berikutnya. Veranda. Lagi-lagi posisi dan kompensasinya menarik. Gue pindah. Dan di awal fase Veranda itulah sesuatu yang dulu menjadi simbol kebangkitan gue akhirnya harus gue lepaskan. Xpander.

Mobil itu gue beli ketika UrbanTown. Waktu itu rasanya seperti satu bukti kecil bahwa hidup gue sudah kembali. Gue pernah kehilangan kendaraan ketika Kita Property jatuh. Kemudian bertahun-tahun sesudahnya gue bisa punya mobil lagi. Makanya Xpander bukan cuma alat transportasi. Buat gue dia simbol.

Gue pernah jatuh, tapi gue bisa beli mobil lagi. Tapi simbol ternyata tetap barang. Dan ketika keuangan mulai tertekan, barang tetap harus tunduk kepada kebutuhan. Akhirnya Xpander gue jual.

Gue sempat melihat mobil itu dan teringat 2017. Ada kemiripan. Barang kembali dilepas. Kewajiban harus dibereskan. Tapi ada satu perbedaan besar. Kepala gue nggak lagi berada di tempat yang sama.

Dulu kehilangan aset membuat gue merasa kehidupan ikut runtuh. Sekarang gue melihatnya lebih dingin. Mobil bisa dijual. Utang harus dibereskan. Prioritas harus dipilih. Gue cuma berkata kepada diri sendiri:

jual. Bereskan. Lanjut. Masalah tetap masalah. Nggak perlu diperkecil. Tapi juga nggak perlu diubah menjadi akhir dunia. Matraman sudah mengajarkan gue satu hal: ada perbedaan antara masalah dan kiamat.

Dan kondisi ini belum mendekati apa yang pernah gue alami waktu itu.

Anehnya, justru di periode itulah Bandung kembali datang sebagai kemungkinan yang nyata. Pak Angga menawarkan gue pekerjaan di Bandung. Bukan sekadar ajakan ngobrol. Ada posisi. Ada pekerjaan. Dan secara kompensasi bahkan menarik.

Kalau selama ini salah satu keberatan terbesar Dewi adalah:

“Di Bandung nanti kamu mau ngapain?”

seharusnya kesempatan itu menjadi salah satu jawabannya. Bandung sekarang punya pintu.

Masalahnya, hidup jarang memberikan satu pilihan saja. Pada waktu yang hampir bersamaan, muncul opportunity lain di Jabodetabek. Dan opportunity itu terasa sangat dekat dengan semua kompetensi yang selama ini gue bangun. Bukan karena gue nggak punya pengalaman menjual rumah. Paradise sudah memberi gue pengalaman itu. Tapi ada satu medan yang jauh lebih gue kenal secara mendalam:

apartment market di sekitar Tangerang Selatan.

Gue sudah bertahun-tahun berada di UrbanTown. Tahu produknya. Tahu konsumennya. Tahu kompetitor. Tahu pola lead. Tahu bagaimana Meta bisa menghasilkan customer.

Tahu bagaimana sales harus follow up. Tahu bagaimana apartment diposisikan untuk investor maupun end user. Dan ketika salah satu kesempatan baru yang muncul ternyata berada sangat dekat dengan UrbanTown— gue merasa sedang melihat sebuah lapangan yang denahnya sudah gue hafal.

Dewi juga melihat itu.

“Sayang kalau peluang di sini dilepas.”

“Iya.”

“Kamu kan sudah ngerti market-nya.”

“Iya.”

“Kalau Bandung memang mau, nanti kalau semuanya lebih jelas.”

Kalimat nanti kembali muncul. Dan sekali lagi gue memilih bertahan. Bukan semata-mata karena takut. Bukan juga karena merasa Bandung nggak punya peluang. Tapi pada saat itu gue merasa opportunity di Jabodetabek lebih mudah gue ukur. Gue paham medannya.

Paham produknya. Paham customer-nya. Paham cara memasarkannya. Dan setelah pernah jatuh karena

terlalu nekat, sesuatu yang bisa dihitung terasa jauh lebih aman.

Mungkin inilah salah satu ironi perubahan karakter gue. Dulu gue terlalu berani. Sekarang justru kadang terlalu berhati-hati. Dan hidup sepertinya sedang mengajari gue mencari posisi di antara keduanya.

Kemudian Pak Adam menghubungi gue. Kami janji bertemu di sebuah kafe yang lokasinya nggak jauh dari Veranda. Awalnya gue pikir hanya ngobrol. Dunia property memang sering seperti itu. Ngopi. Bahas project.

Market. Sales. Orang. Kadang selesai tanpa apa-apa. Kadang satu meja kecil menentukan beberapa tahun berikutnya dalam hidup. Hari itu ternyata yang kedua.

Pak Adam cukup tahu perjalanan gue. Terutama fase UrbanTown. Gue sempat penasaran.

“Pak, kok tahu lumayan detail?”

Dia tersenyum.

“Dunia property kecil, Win.”

“Semua orang property jawabnya selalu itu.”

Dia tertawa.

“Tapi gue memang lihat kerjaan lu.”

“Yang mana?”

“UrbanTown.”

Kemudian dia menyebut satu project. Loftvilles City Apartment. Gue langsung tahu.

“Sebelah UrbanTown itu kan?”

“Iya.”

Gue tersenyum.

“Berarti market-nya saya lumayan ngerti.”

“Nah.”

Percakapan masuk semakin dalam. Sales. Marketing. Positioning. Kompetitor. Digital.

Begitu masuk digital marketing, gue semakin hidup.

“Kalau project cuma upload brosur di Instagram, itu bukan digital marketing, Pak.”

Pak Adam tertawa.

“Terus?”

“Harus jadi funnel.”

“Contohnya?”

“Creative-nya apa. Orang klik kenapa. Lead masuk ke mana. Siapa yang respon. Berapa cepat respon. Berapa yang lanjut survey. Berapa closing.”

Gue lanjut.

“Kalau lead seratus tapi sales cuma follow up dua puluh, jangan bilang iklannya gagal.”

Pak Adam mendengarkan.

“Di UrbanTown kita banyak dapat customer dari Meta.”

“Facebook sama Instagram?”

“Iya.”

“Video?”

“Penting.”

“Kenapa?”

“Property mahal. Sebelum datang orang harus percaya dulu.”

Gue bisa bicara lama tentang itu. Customer journey. Lead quality. Conversion. Follow up. Konten.

Video. Personal branding. Sales productivity. Buat gue itu bukan teori yang gue baca dari buku. Gue sudah menjalankannya bertahun-tahun.

Sampai Pak Adam bilang,

“Makanya gue mau lu pegang.”

Gue masih mengira satu project.

“Loftvilles?”

Dia menggeleng.

“Bukan cuma Loftvilles.”

“Apa lagi?”

“Cinere Resort Apartment.”

Gue melihat dia.

“Dua project?”

“Iya.”

“LVC sama CRA?”

“Iya.”

“Sekaligus?”

“Iya.”

Gue tertawa kecil.

“Bapak yakin?”

“Kalau nggak yakin, ngapain gue ajak ketemu?”

Kemudian gue bertanya,

“Posisinya apa?”

Pak Adam menjawab: General Manager.

Ada masa ketika jabatan itu terasa sangat jauh. Dulu di Sentra Timur gue cuma sales baru. Pak Midi bertanya,

“Bisa jual empat unit?”

Dan gue jawab,

“Bisa, Pak.”

Sekarang seseorang meminta gue menangani dua project sebagai General Manager. Gue sempat diam. Bukan karena nggak mau. Tapi karena kalau seluruh perjalanan itu diputar cepat di kepala, jaraknya terasa jauh sekali. Sales. Owner.

Bangkrut. Manager. Meikarta.

SPV.

UrbanTown. Paradise. Veranda. Dan sekarang: General Manager.

Gue bangga. Tentu. Gue nggak mau sok bijak lalu bilang jabatan nggak berarti apa-apa. Berarti. Ada kepuasan ketika pengalaman kita diakui. Ada

kebanggaan ketika orang mempercayakan tanggung jawab besar.

Dan opportunity ini memang sangat masuk akal buat gue. Loftvilles berada di pasar yang gue kenal. CRA juga apartment. Digital marketing menjadi salah satu kekuatan utama gue. Leadership sudah gue jalani bertahun-tahun. Jadi ketika gue melihat seluruh variabelnya, opportunity ini terasa seperti tempat di mana banyak pengalaman gue bisa dipakai sekaligus.

Pada akhirnya gue mengambilnya. Dan sekali lagi: Bandung menunggu.

Gue menjadi General Manager untuk Loftvilles City Apartment dan Cinere Resort Apartment. Kalau orang melihat dari luar, mungkin ini salah satu puncak karier gue. Dua project. Jabatan tinggi. Tanggung jawab besar. Pengalaman gue seperti terkumpul di satu titik.

Sales. Marketing. Digital. Leadership. Team building. Strategy.

Semua dipakai.

Di level itu gue semakin memahami bahwa pekerjaan seorang leader berubah ketika posisinya naik. Sales bertanya: gimana caranya gue closing? SPV bertanya: gimana caranya tim gue closing? Manager bertanya:

gimana caranya beberapa tim menghasilkan? GM harus melihat lebih jauh. Apakah strateginya benar?

Budget efektif? Struktur sehat? Produk diposisikan dengan tepat?

Orang yang dipilih sesuai? Marketing dan sales bergerak searah? Masalah ada di produk, orang, proses, atau market?

Semakin tinggi posisi, semakin banyak pekerjaan yang hasilnya nggak kelihatan langsung. Kita mengambil keputusan hari ini. Hasilnya mungkin baru terlihat beberapa minggu atau beberapa bulan kemudian. Dan kalau keputusan salah, dampaknya bisa mengenai banyak orang sekaligus.

Gue semakin keras terhadap data. Kalau orang bilang,

“Kayaknya customer nggak suka.”

Gue tanya,

“Datanya?”

“Lead-nya jelek, Pak.”

“Berapa yang sudah dihubungi?”

“Iklannya nggak bagus.”

“CTR berapa?”

Kadang setelah itu ruangan diam. Gue bilang,

“Jangan berantem sama perasaan. Lihat angka dulu.”

Pengalaman masa lalu membuat gue tahu bahwa feeling penting. Tapi feeling tanpa data dan kontrol bisa

sangat mahal. Gue pernah punya perusahaan yang tumbuh berdasarkan keyakinan: pasti bisa. Sekarang gue lebih suka bertanya: kenapa bisa?

Dan: kalau nggak bisa, risikonya apa?

Anehnya, ketika karier berada di titik yang semakin tinggi, kondisi ekonomi keluarga justru semakin berat. Bukan karena satu masalah. Banyak faktor. Kebutuhan keluarga. Penyesuaian rumah tangga setelah menikah. Empat anak.

Kewajiban. Pengelolaan uang kami yang belum cukup rapi. Pengeluaran yang dalam beberapa hal masih terlalu tinggi. Dan mungkin keputusan-keputusan kecil yang kalau dikumpulkan berubah menjadi beban besar. Sampai akhirnya gue berurusan dengan sesuatu yang nggak pernah gue bayangkan akan muncul di fase ketika kartu nama gue tertulis GM: pinjaman online.

Ironis. Gue bisa duduk di meeting membicarakan budget project. Bisa melihat angka besar. Bisa mengatur strategi penjualan. Tapi di kehidupan pribadi, uang tetap bisa terasa sempit. Dan di situ gue belajar lagi:

pendapatan tinggi nggak otomatis berarti sehat secara finansial. Kalau cara mengelola uang salah, gaji besar hanya membuat masalah punya angka yang lebih besar.

Waktu itu kami masih punya dua motor. Dua-duanya kredit. Mobil sudah dijual. Ada kewajiban berjalan. Utang harus dibereskan. Dan gue melihat kembali pola yang pernah gue kenal.

Skalanya jauh lebih kecil daripada 2017. Buat gue masalah ini bahkan terasa kecil dibanding masa Matraman. Tapi justru karena gue pernah melewati yang jauh lebih parah, gue nggak ingin menunggu sampai masalah kecil tumbuh menjadi bencana.

Gue mulai berpikir: gue nggak mau hidup seperti ini lagi. Bukan karena gue antiuang. Justru gue ingin uang. Gue tahu uang penting. Tapi gue nggak mau setiap kenaikan penghasilan selalu diikuti kenaikan beban sampai akhirnya kebebasan tetap nggak pernah datang.

Ada satu hal lain yang jauh lebih mengganggu gue. Keenan. Sekitar lima tahun terakhir, frekuensi pertemuan gue dengannya semakin sedikit. Dan gue mulai benar-benar merasa kehilangan bagian pertumbuhannya. Sementara gue sibuk membangun karier, salah satu anak gue berkembang di kota lain. Gue sedang bekerja keras atas nama keluarga.

Tapi ada satu anak yang semakin jarang menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari gue.

Gue nggak mau membuat kesimpulan bodoh bahwa masalah ekonomi kami terjadi karena Keenan jauh. Nggak. Keuangan punya penyebabnya sendiri. Tapi secara batin ada bagian hidup gue yang terasa nggak lengkap. Gue bisa memimpin dua project. Tapi nggak tahu apa yang Keenan lakukan sore itu.

Gue bisa membaca conversion rate. Tapi nggak tahu perubahan kecil apa yang sedang terjadi pada anak gue. Dan pertanyaan yang sudah lama ada kembali semakin keras: sebenarnya gue sedang mengejar apa?

Kalau tujuan gue bekerja keras adalah keluarga, kenapa salah satu anak gue semakin jarang gue lihat? Kalau tujuan uang adalah kebebasan, kenapa gue masih merasa terikat? Kalau tujuan jabatan tinggi adalah kehidupan yang lebih baik, kenapa hidup gue masih bisa terasa kacau?

Di fase inilah Pak Wajib cukup sering datang ke rumah gue malam-malam. Kadang cuma ngobrol. Kadang sampai larut. Dia salah satu dari sedikit orang yang bisa bicara kepada gue bukan sebagai bawahan. Bukan atasan. Bukan orang yang baru mengenal gue ketika karier sudah tinggi.

Dia kenal gue sejak hari pertama dunia property bahkan belum memberi gue satu closing pun. Kami pernah duduk hampir dua jam menunggu interview

Sentra Timur. Makanya ketika Pak Wajib bicara, gue punya alasan untuk mendengarkan.

Suatu malam gue bilang,

“Pak, gue makin kepikiran Bandung.”

Dia nggak terlihat kaget.

“Saya nggak terlalu kaget, Pak Windy.”

“Kenapa?”

“Sudah kelihatan dari lama.”

“Apanya?”

“Hati Bapak kayaknya memang sudah ke sana.”

Gue tertawa.

“Bahasa lu berat amat.”

Dia ikut tertawa.

“Tapi bener.”

Gue mulai mengeluarkan kekhawatiran.

“Selama ini gue berhasilnya di Jabodetabek.”

“Iya.”

“Network gue banyak di sini.”

“Iya.”

“Karier juga di sini.”

“Terus?”

“Kalau ke Bandung gue harus bangun lagi.”

Pak Wajib melihat gue. Kemudian bilang,

“Buruk-buruknya apa yang terjadi sama Pak Windy selama lima tahun di Bandung nanti, lihat apa yang Bapak dapat.”

Gue mengerutkan dahi.

“Maksudnya?”

“Bapak dekat sama anak.”

Gue diam.

“Ada pertumbuhan anak yang harus dirangkul, Pak Windy.”

Kalimat itu langsung mengubah arah pembicaraan. Pak Wajib lanjut,

“Keenan nggak akan kecil terus.”

“Iya.”

“Lima tahun di Bandung mungkin bisnis Bapak belum sebesar yang Bapak mau.”

Dia berhenti.

“Mungkin penghasilan naik turun.”

“Mungkin.”

“Mungkin banyak masalah.”

Gue tertawa kecil.

“Motivasi apaan itu?”

Dia ikut ketawa.

“Tunggu dulu.”

Kemudian dia bilang,

“Buruk-buruknya semua itu terjadi, Bapak tetap dapat lima tahun pertumbuhan anak.”

Gue diam.

Selama ini gue selalu melihat risiko Bandung dari sisi yang sama. Kalau bisnis gagal bagaimana? Kalau

uang habis? Kalau karier berhenti? Kalau ternyata salah pindah? Pak Wajib memaksa gue melihat sisi lain.

Kalau gue nggak pindah, apa yang hilang? Dan jawabannya bukan sesuatu yang bisa dicari kembali. Waktu.

Dia lalu tersenyum.

“Satu lagi.”

“Apa?”

“Kalau Pak Windy di Bandung, saya yakin obrolannya juga beda.”

“Beda gimana?”

“Kalau di sini ya ngomongin sales.”

Gue tertawa.

“Lah kerja gue memang sales.”

“Bukan itu maksud saya.”

Dia menunjuk gue.

“Di sini Bapak tiap hari mikirin target project orang.”

Gue diam.

“Kalau sudah mikirin bisnis sendiri, Bapak beda.”

“Contohnya?”

Pak Wajib tertawa.

“Uang di kantong tinggal lima ribu juga obrolannya bangun developer.”

Gue tertawa keras.

“Ngaco lu.”

“Bener.”

“Lima ribu mau bangun developer?”

“Nah itu.”

Dia ikut tertawa.

“Uangnya lima ribu, obrolannya cara bikin developer.”

Kami tertawa. Tapi beberapa detik kemudian gue mulai memahami maksudnya. Dulu memang ada bagian diri gue yang selalu memikirkan sesuatu untuk dibangun. Agency. Project. Sistem.

Developer. Aset. Peluang. Kadang mimpi itu kelewat besar. Kadang perhitungannya nggak cukup. Tapi setelah jatuh, mungkin gue justru terlalu lama mematikan bagian itu.

Karier memberi keamanan. Gaji memberi kepastian. Project perusahaan lain memberi gue ruang untuk menggunakan kemampuan tanpa menanggung seluruh risiko. Dan tanpa sadar, gue semakin terbiasa membangun milik orang lain.

Pak Wajib seperti sedang mengingatkan: jiwa pengusaha gue nggak mati. Dia cuma terluka.

Gue bilang,

“Gue pernah gagal, Pak.”

“Ya justru.”

“Justru apanya?”

“Sekarang Bapak sudah tahu cara gagal.”

Gue tertawa.

“Apaan sih.”

“Saya serius.”

Dia lanjut,

“Dulu Pak Windy jalan modal berani.”

Gue diam.

“Sekarang beraninya sudah ada pengalaman.”

Kalimat itu gue simpan.

Kekhawatiran berikutnya tetap sama.

“Bandung network gue nggak sebanyak sini.”

Pak Wajib langsung bilang,

“Kan ada Pak Sandi.”

Gue mengangguk. Hubungan gue dengan Pak Sandi tetap baik sejak Meikarta. Kami pernah sama-sama menjadi SM. Dia kemudian menjadi DGM dan pernah menjadi atasan gue. Gue pernah ikut dia ke Bandung. *BIP.*

Istana Plaza. Dan dari sanalah sebenarnya sebagian network Bandung gue sudah mulai terbentuk.

Tapi Pak Sandi bukan satu-satunya. Ada Riska. Teman gue sejak SMA. Jauh sebelum gue mengenal property. Dia juga bergerak di bisnis. Bahkan pernah ada masa ketika dia menawarkan gue kemungkinan untuk ikut mengelola sebuah perumahan di Bandung.

Waktu itu belum menjadi jalan gue. Tapi keberadaan Riska membuktikan bahwa gue nggak benar-benar datang ke Bandung sebagai orang asing. Ada hubungan yang bahkan sudah dibangun jauh sebelum karier gue dimulai.

Tetap saja gue bilang,

“Gue nggak mau bergantung sama Pak Sandi atau siapa pun.”

Pak Wajib menggeleng.

“Siapa bilang bergantung?”

“Terus?”

“Itu cuma bukti Bapak nggak datang ke Bandung tanpa kenal siapa-siapa.”

Dia berhenti.

“Network sudah ada.”

Kemudian dia menambahkan,

“Tapi bahkan nggak ada mereka juga saya tetap yakin.”

“Kenapa?”

Pak Wajib melihat gue.

“Berlian tetap berlian di mana pun ditaruh, Pak Windy.”

Gue tertawa.

“Wah, berlian.”

“Jangan geer.”

“Lu yang ngomong.”

Dia ikut tertawa. Kemudian serius lagi.

“Maksud saya kemampuan orang nggak hilang cuma karena pindah kota.”

Gue mendengarkan.

“Kalau Pak Windy kerja yang benar di Bandung, orang nanti juga lihat sendiri.”

“Kalau nggak?”

“Kalau bukan Pak Sandi, kalau bukan orang yang sekarang Bapak kenal, nanti ada orang lain.”

Dia menatap gue.

“Orang bagus ketemu jalannya.”

Malam-malam seperti itu membuat Bandung semakin sulit gue abaikan. Pak Wajib bahkan pernah bilang,

“Kalau Bapak pindah, nanti saya nyusul.”

Gue tertawa.

“Lu serius?”

“Serius.”

“Ngapain?”

“Ya ikut ke sana.”

“Lu sekarang enak di sini.”

Dia tersenyum.

“Saya kenal Pak Windy dari dulu.”

“Terus?”

“Kalau Bapak sampai berani benar-benar pindah ke Bandung, berarti Bapak lihat sesuatu.”

Obrolan itu nggak membuat gue pindah keesokan paginya. Tapi cara gue melihat Bandung berubah. Bandung bukan lagi hanya tempat untuk dekat dengan Keenan. Dia mulai terlihat sebagai kemungkinan untuk membangun kehidupan dengan pola yang berbeda. Lebih sederhana. Lebih dekat dengan anak.

Lebih terkendali. Dan mungkin suatu hari: membangun bisnis sendiri lagi.

Kalau benar-benar mau pindah, gue tahu gue butuh modal. Dan kalau belum punya modal besar, setidaknya gue harus mengurangi beban. Gue mulai melihat barang-barang yang gue miliki. Mana yang benar-benar gue butuhkan? Mana yang hanya gue sayangi? Mana yang akan menjadi beban kalau dibawa ke kehidupan baru?

Perlahan satu per satu mulai gue lepaskan.

Ada sepeda lipat kesayangan gue. London. Gue suka sepeda itu. Tapi akhirnya gue jual. Bukan karena sudah nggak suka. Gue mulai belajar membedakan dua hal:

butuh dan sayang. Kadang kita sangat sayang kepada sesuatu yang sebenarnya sudah nggak kita butuhkan.

Kemudian ada yang lebih berat. Arthur. Ikan arwana kesayangan gue. Lengkap dengan aquarium

besarnya. Arthur sudah menjadi bagian dari keseharian gue. Buat orang lain mungkin cuma ikan.

Buat gue nggak sesederhana itu. Ada hewan yang kita rawat setiap hari sampai tanpa sadar dia menjadi bagian dari rumah.

Kalau gue punya waktu untuk menunggu pembeli yang tepat, waktu itu Arthur dan aquarium-nya mungkin bisa dijual lebih dari dua puluh juta. Tapi gue sedang nggak punya kemewahan untuk menunggu harga terbaik. Gue butuh uang. Butuh ruang. Butuh hidup yang lebih ringan. Akhirnya gue lepaskan sekitar lima juta rupiah.

Jauh di bawah nilai yang menurut gue seharusnya.

Gue melihat aquarium itu sebelum benar-benar pergi. Ada rasa berat. Tapi gue mulai memahami: mengubah kehidupan sering kali juga berarti berani melepaskan benda-benda yang mengikat kita kepada kehidupan lama. Bukan karena benda itu salah. Bukan karena kenangannya nggak penting.

Tapi karena kita memilih sesuatu yang lain.

Satu per satu barang gue berkurang. Dan di kepala gue mulai muncul prinsip baru. Kalau nanti hidup di Bandung, gue nggak mau terlalu banyak kredit. Nggak mau terlalu banyak kewajiban tetap. Nggak mau

terlihat mapan sementara setiap bulan dikejar tagihan. Gue sudah capek hidup seperti itu.

Karena ternyata: ketenangan juga punya nilai ekonomi.

Di tengah semua persiapan itu, gue mulai memikirkan sesuatu yang jauh lebih besar daripada barang. Kita Property. Nama itu nggak pernah benar-benar hilang dari kepala gue. Pernah gue bangun. Pernah besar. Pernah jatuh.

Dan selama bertahun-tahun gue takut menyentuhnya lagi. Tapi sekarang kalau memang gue mau masuk ke fase baru, gue nggak ingin hanya menghidupkan perusahaan lama lalu berharap hasilnya berbeda. Gue ingin struktur yang lebih jelas. Identitas yang lebih jelas. Cara berpikir yang baru.

Nama badan hukum lama gue adalah: PT Kita Indonesia Mandiri. Nama itu punya sejarah. Orange Tower. Partner. Puluhan sales.

Karawang. Ratusan unit. Ekspansi. Kesalahan. Kehancuran. Gue nggak ingin membawa seluruh kerumitan struktur lama ke kehidupan berikutnya.

Bukan karena gue mau lari dari masa lalu. Justru gue ingin memastikan masa lalu nggak menimbulkan persoalan baru pada perusahaan yang sedang gue bangun kembali.

Gue ingin tanggung jawab jelas. Kepemilikan jelas. Kontrol jelas. Kewenangan jelas. Akhirnya nama perusahaan gue ubah menjadi:

PT KITA PROPERTY INDONESIA

Dan dalam struktur perusahaan itu, sekarang hanya gue.

Itu bukan berarti gue mau menjalankan bisnis sendirian. Nggak mungkin. Bisnis tetap membutuhkan orang. Partner. Tim. Developer.

Network. Orang-orang hebat. Tapi perjalanan sebelumnya mengajari gue: bekerja sama dengan seseorang dan memberikan kepemilikan atas kapal adalah dua keputusan yang berbeda. Dulu gue terlalu gampang mencampur kepercayaan, pertemanan, kewenangan, dan kepemilikan. Sekarang gue ingin batasnya jelas.

Yang tetap gue pertahankan adalah nama: Kita Property. Karena gue nggak mau lari. Gue nggak mau membuat nama baru seolah Kita Property pertama nggak pernah ada. Nama itu bagian dari hidup gue. Pernah membanggakan.

Pernah memperlakukan. Pernah tumbuh. Pernah jatuh. Dan gue ingin memberinya kesempatan hidup kedua. Gue nggak ingin menghapus masa lalu Kita

Property. Gue cuma nggak ingin mengulang cara lama menjalankannya.

Tapi kalau perusahaan ini mau hidup lagi, gue juga merasa dia membutuhkan wajah baru. Logo lama membawa satu masa. Gue ingin sesuatu yang terasa seperti awal berbeda. Dan gue tahu satu orang yang bisa gue ajak bicara. Joseph Hariandja. Teman sepermainan gue sejak masa kuliah.

Joseph adalah salah satu teman yang sudah mengenal gue jauh sebelum dunia property. Sebelum Kita Property. Sebelum semua jabatan. Sebelum semua kekacauan. Gue tahu dia jago desain. Dan pada masa gue sedang serius memikirkan Bandung, Joseph juga menjadi salah satu teman curhat gue.

Waktu itu dia tinggal di Dumai, Riau. Sampai sekarang komunikasi kami memang lebih banyak melalui telepon. Jarak nggak terlalu penting kalau orang sudah saling mengenal cukup lama.

Suatu kali gue telepon.

“Jo.”

“Apa?”

“Gue mau hidupin Kita Property lagi.”

“Serius?”

“Serius.”

“Di Jakarta?”

“Bandung.”

Ada jeda sebentar.

“Jadi akhirnya?”

Gue tertawa.

“Kayaknya iya.”

“Udah berapa tahun lu ngomong Bandung?”

“Makanya.”

Gue bilang,

“Gue juga pengen logo baru.”

“Kenapa?”

“Gue pengen rasanya beda.”

“Nama tetap?”

“Nama Kita Property tetap.”

Joseph mengerti. Gue nggak sedang ingin menghapus masa lalu. Gue cuma ingin memberi wajah baru kepada sesuatu yang akan dibangun dengan cara baru.

Kami ngobrol lewat telepon. Nggak ada meeting besar. Nggak ada agency branding mahal. Nggak ada presentasi puluhan halaman. Cuma dua teman lama. Satu berada di Jabodetabek yang sedang bersiap menuju Bandung.

Satu lagi berada jauh di Dumai. Dan dari percakapan-percakapan itulah logo baru Kita Property lahir.

Buat orang lain mungkin itu sekadar desain. Buat gue nggak. Karena gue sedang memikirkan: perusahaan seperti apa yang ingin gue bangun kali ini? Dulu Kita Property tumbuh sangat cepat. Sekarang gue ingin tumbuh dengan arah.

Dulu gue bangga kepada jumlah orang. Sekarang gue ingin bangga kepada kualitas orang. Dulu semua peluang terasa harus diambil. Sekarang gue ingin bisa memilih. Dulu gue ingin menguasai banyak hal. Sekarang gue ingin satu per satu.

Logo baru menjadi semacam garis tipis antara dua zaman. Bukan berarti sejarah lama hilang. Tapi gue seperti sedang berkata kepada diri sendiri: bab itu sudah selesai. Bawa ilmunya. Bawa namanya.

Bawa orang-orang baiknya. Tinggalkan kesalahannya.

Semakin dekat waktu kepindahan, kondisi ekonomi gue justru semakin nggak nyaman. Gaji sebagai GM tetap masuk. Dan hampir seluruhnya gue serahkan kepada Dewi untuk kebutuhan keluarga. Utang harus dibereskan. Pinjol. Kebutuhan rumah.

Anak-anak. Dua motor masih kredit. Barang-barang mulai habis gue jual. Kalau orang hanya melihat jabatan gue mungkin mereka berpikir: General Manager. Kalau melihat dompet gue, ceritanya sangat berbeda.

Ironis.

Ada hari-hari ketika hidup kembali terasa hampir gelap. Tapi gelap kali ini beda. Pada 2017 gue pernah benar-benar nggak tahu bagaimana caranya keluar. Sekarang gue sudah pernah melewati itu. Masalah ini skalanya lebih kecil. Dan ada sesuatu dalam kepala gue yang terus bilang:

ini akan selesai. Belum tahu bagaimana. Belum tahu kapan. Tapi selesai.

Gue mulai melihat jabatan GM dengan cara berbeda. Dulu mungkin gue akan mempertahankannya mati-matian. Karena jabatan itu seperti bukti bahwa gue berhasil kembali. Windy yang pernah jatuh ternyata bisa sampai ke posisi yang jauh lebih tinggi. Tapi sekarang gue mulai bertanya: kalau gue terus mempertahankan bukti ini, apa yang gue korbankan?

Waktu. Keenan. Kebebasan. Kesempatan membangun sesuatu sendiri.

Satu malam gue memikirkan semuanya. Dewi. Empat anak. Pamulang. Karier. Bandung.

Pak Wajib. Pak Sandi. Riska. Joseph. Kita Property. Utang.

Keenan. Semua seperti duduk di satu meja meeting dalam kepala gue. Dan gue sadar: gue sudah terlalu lama meminta kepastian kepada Bandung. Padahal

kalau melihat seluruh perjalanan gue, kehidupan nggak pernah memberi kepastian sebelum sebuah keputusan besar.

Ketika gue masuk sales pada 2012, nggak ada jaminan. Ketika gue keluar membangun Kita Property, nggak ada jaminan. Ketika gue masuk Meikarta, nggak ada jaminan. UrbanTown juga nggak. Paradise. Veranda.

GM.

Semua dimulai dengan kemungkinan. Bedanya sekarang: gue nggak lagi berangkat cuma membawa keberanian. Gue punya pengalaman. Network. Ilmu.

Kesalahan. Kemampuan membaca risiko.

Pak Wajib pernah bilang:

“Buruk-buruknya yang terjadi selama lima tahun di Bandung, Bapak tetap dapat lima tahun pertumbuhan anak Bapak.”

Semakin gue pikirkan, semakin sulit gue membantah. Kalau lima tahun di Bandung bisnis gue gagal, gue masih bisa membangun lagi. Kalau uang habis, gue sudah pernah mencari lagi. Kalau kehilangan jabatan, gue masih bisa kerja. Tapi kalau lima tahun pertumbuhan Keenan kembali gue lewatkan— waktu itu nggak bisa dikembalikan.

Dan mungkin di situlah untuk pertama kalinya gue benar-benar tahu risiko mana yang paling gue takutkan. Bukan gagal di Bandung. Tapi berhasil besar di Jabodetabek sambil kehilangan masa anak gue.

Karier gue sedang berada di salah satu titik tertinggi. Kondisi keuangan pribadi justru sedang berada di salah satu fase paling nggak sehat sejak kebangkrutan. Kedengarannya kontradiktif. Tapi justru dari dua hal yang bertabrakan itulah keputusan gue menjadi semakin jelas. Gue nggak mau menunggu semua sempurna. Nggak mau menunggu tabungan besar.

Nggak mau menunggu punya rumah. Nggak mau menunggu seluruh risiko hilang. Nggak mau terus berkata: nanti.

Gue ingin Bandung. Gue ingin dekat dengan Keenan. Gue ingin hidup lebih sederhana. Gue ingin menyatukan keluarga gue di satu kota. Dan gue ingin membangun Kita Property lagi. Bukan untuk buru-buru menjadi besar.

Bukan untuk punya kantor di seluruh Indonesia. Bukan untuk membuka sepuluh lini bisnis sekaligus. Pelan. Terukur. Terkontrol.

Dan kalau suatu hari obrolan gila gue dengan Pak Wajib tentang membangun developer benar-benar

terjadi, gue ingin membangunnya bukan hanya dengan keberanian. Tapi dengan ilmu. Modal. Sistem. Orang yang tepat.

Dan kesabaran.

Akhirnya gue membuat keputusan. Gue akan pindah ke Bandung. Kali ini bukan wacana. Bukan:

“nanti.”

Bukan:

“kalau ada pekerjaan.”

Bukan:

“kalau uang sudah cukup.”

Gue akan pergi.

Nama badan hukum sudah gue rapikan. PT Kita Property Indonesia. Logo baru sudah dibuat bersama Joseph. Nama Kita Property tetap gue bawa. Gue punya Pak Sandi sebagai salah satu network. Ada Riska.

Ada pengalaman lebih dari satu dekade. Ada kemampuan yang sudah dibangun dari banyak project dan banyak posisi. Kalau Pak Wajib benar, nilai itu seharusnya ikut pindah bersama gue.

Tapi ada satu hal yang ternyata hampir nggak gue bawa. Uang.

Menjelang kepindahan itu, banyak barang sudah gue lepaskan. Mobil. Sepeda. Arthur. Aquarium. Dan

sebagian besar gaji yang masih gue terima gue serahkan kepada Dewi untuk kebutuhan keluarga.

Ketika akhirnya waktu berangkat benar-benar datang, hidup memberikan ironi yang bahkan mungkin terlalu aneh kalau gue karang sendiri. Seorang General Manager. Orang yang pernah memegang dua project. Orang yang terbiasa bicara budget marketing. Orang yang punya PT baru. Punya logo baru.

Punya rencana bisnis. Akan masuk ke Bandung dengan kondisi uang yang bahkan nggak cukup untuk menyewa tempat tinggal.

Gue belum tahu bahwa untuk memulai hidup di sana gue harus meminjam tiga ratus ribu rupiah kepada adik gue. Belum tahu keesokan harinya laptop gue akan ikut dijual. Belum tahu motor akan ditarik leasing. Belum tahu suatu malam uang gue tinggal empat ribu. Belum tahu bahwa beberapa minggu kemudian gue akan duduk sendiri di Bandung sambil kembali mempertanyakan arah hidup. Tapi gue tahu satu hal.

Untuk pertama kalinya setelah hampir empat tahun membicarakan kota itu, gue berhenti berkata:

“suatu hari.”

Dan mulai berkata:

“sekarang.”

Mungkin hidup memang sengaja menyisakan satu pertanyaan terakhir sebelum gue berangkat. Bukan:

“Lu punya uang berapa?”

Bukan:

“Jabatan lu apa?”

Bukan:

“Network lu sebanyak apa?”

Tapi sesuatu yang jauh lebih sederhana.

“Lu yakin?”

Gue tahu ini mungkin sulit. Gue tahu bisa gagal. Gue tahu gue mungkin harus mulai jauh di bawah posisi yang sedang gue pegang. Tapi kali ini keberanian gue bukan keberanian anak muda yang merasa semua akan baik-baik saja. Gue sudah tahu dunia bisa berantakan. Sudah pernah merasakan akibatnya.

Sudah tahu rasanya kehilangan. Dan justru karena semua itu, jawaban gue kali ini terasa lebih tenang.

“Yakin.”

Tiga Ratus Ribu ke Bandung

Gue pernah menjadi General Manager. Pernah memegang dua project. Pernah duduk di ruang meeting membicarakan budget marketing. Pernah memimpin banyak orang. Pernah punya mobil. Tapi ketika akhirnya gue benar-benar pindah ke Bandung, uang untuk menyewa tempat tinggal pun gue nggak punya.

Gue pinjam tiga ratus ribu rupiah kepada adik gue. Begitulah kehidupan baru gue di Bandung dimulai. Bukan dengan modal besar. Bukan dengan investor. Bukan dengan kantor. Bukan dengan tabungan yang sudah gue persiapkan matang-matang.

Tiga ratus ribu.

Dewi bahkan sempat kaget ketika akhirnya tahu kondisi gue. Selama gue bekerja, sebagian besar gaji memang gue serahkan kepadanya untuk kebutuhan keluarga. Ada rumah tangga yang harus berjalan. Anak-anak. Kebutuhan sehari-hari. Kewajiban yang harus dibereskan.

Dan ketika gue mengambil keputusan berangkat ke Bandung, ternyata bagian yang tersisa di tangan gue

hampir nggak ada. Mungkin secara perencanaan keuangan itu terdengar bodoh. Dan kalau gue melihatnya sekarang, tentu banyak hal yang bisa dilakukan lebih rapi. Tapi waktu itu gue sudah terlalu lama menunggu. Kalau gue kembali berkata,

“Nanti kalau modal sudah cukup,”

gue tahu gue bisa menunda lagi. Setahun. Dua tahun. Entah sampai kapan. Jadi gue pergi.

Untuk sementara, Dewi belum ikut. Amirah dan Alya masih di Pamulang. Cinta juga masih bersama ibunya. Kami harus menjalani fase berjauhan. Gue lebih dulu ke Bandung. Sendiri.

Tujuannya sederhana: gue harus membuat pijakan dulu. Walaupun pijakannya waktu itu bahkan belum kelihatan.

Dengan uang pinjaman tiga ratus ribu itu gue mendapatkan tempat untuk tinggal. Bukan kehidupan yang nyaman. Tapi cukup untuk tidur. Besoknya gue melihat apa lagi yang masih bisa gue jadikan uang. Ada laptop. Barang yang gue butuhkan untuk bekerja.

Tapi saat itu gue lebih membutuhkan uang untuk bertahan. Akhirnya laptop itu gue jual sekitar dua juta rupiah. Dua juta. Itulah salah satu bekal hidup gue untuk beberapa bulan berikutnya.

Ada ironi yang cukup lucu kalau dipikir sekarang. Gue pindah ke Bandung dengan niat membangun perusahaan. Nama PT sudah gue ubah menjadi PT Kita Property Indonesia. Logo sudah punya wajah baru dari Joseph. Gue membawa mimpi untuk suatu hari membangun bisnis lagi. Tapi alat kerja gue sendiri malah dijual.

Kadang hidup memang nggak peduli pada presentasi bisnis kita. Dia cuma bertanya: hari ini lu bisa bertahan nggak?

Gue tetap bergerak. Kita Property mulai gue jalankan lagi, tapi sangat sederhana. Belum ada project besar. Belum ada kantor besar. Belum ada puluhan sales. Yang gue lakukan justru sesuatu yang sangat dasar:

jual-beli dan sewa-menyewa property. Salah satu area yang paling sering gue kerjakan waktu itu adalah Gateway Pasteur. Gue sudah mengenal dunia apartment cukup lama. Jadi kalau ada unit yang bisa disewakan, gue jalankan. Kalau ada pemilik yang ingin menjual, gue bantu. Kalau ada customer cari sewa harian, gue urus.

Justru transaksi-transaksi kecil itu yang membantu gue bertahan. Kadang ada closing sewa harian. Nilainya tentu nggak seperti menjual satu unit

apartment. Tapi dari sana ada uang makan. Ada uang jalan. Ada biaya sehari-hari.

Dan pada fase seperti itu, gue nggak lagi gengsi melihat ukuran transaksi. Dulu mungkin kepala gue terbiasa memikirkan: berapa unit? berapa miliar? berapa komisi? Sekarang satu transaksi sewa harian saja bisa berarti:

malam ini gue makan.

Mungkin inilah salah satu hal yang paling sulit dipahami kalau seseorang hanya melihat jabatan terakhir gue. Dari GM ke broker sewa harian. Secara title mungkin kelihatan turun jauh. Tapi gue nggak merasa sedang turun. Gue sedang membangun ulang kendali atas hidup gue. Dan terkadang membangun ulang memang harus dimulai dari pekerjaan yang ada di depan mata.

Bukan pekerjaan yang sesuai ego.

Ada prinsip sales yang sejak dulu gue percaya. Kalau belum bisa menjual yang besar, jual yang bisa dijual. Jangan menunggu transaksi sempurna. Cashflow nggak mengenal gengsi.

Tempat tinggal gue di Bandung ternyata sangat dekat dengan rumah Keenan. Dan mungkin inilah satu-satunya hal yang waktu itu membuat seluruh keputusan gila ini langsung terasa punya arti. Gue

nggak perlu lagi membuka kalender tiga minggu sebelumnya untuk melihat anak gue. Nggak perlu menghitung tol. Nggak perlu merencanakan perjalanan Tangerang–Bandung. Nggak perlu berkata,

“Kalau kerjaan selesai ayah ke sana.”

Sekarang jaraknya dekat. Sangat dekat.

Suatu sore gue melihat Keenan bermain bola di depan rumahnya. Gue berhenti. Nggak ada kejadian luar biasa. Nggak ada musik. Nggak ada percakapan dramatis. Cuma anak-anak yang sedang bermain bola.

Teriakan. Lari. Sore Bandung. Dan Keenan ada di sana. Gue melihat dia cukup lama.

Ada rasa senang. Tapi ada juga rasa sedih yang datang bersamaan. Gue sedang berada dalam kondisi ekonomi yang jauh dari baik. Gue belum punya sesuatu yang bisa dibanggakan. Belum bisa mengajaknya membeli apa pun yang dia mau. Belum bisa berkata,

“Ayah sudah sukses di Bandung.”

Bahkan untuk kehidupan gue sendiri saja gue masih sedang mencari bentuk. Tapi sore itu ada sesuatu yang selama bertahun-tahun nggak gue punya. Gue bisa melihat dia tumbuh.

Gue nggak harus menunggu libur. Kalau kangen, gue bisa melihat dia. Kalau dia butuh gue, jarak kami nggak lagi ratusan kilometer. Gue belum bisa

memberikan banyak hal secara ekonomi. Tapi untuk pertama kalinya setelah lama, gue bisa hadir sebagai ayah.

Dan mungkin itulah salah satu alasan kenapa meskipun kondisi hidup gue waktu itu hampir gelap, gue nggak pernah benar-benar menyesali keputusan datang ke Bandung.

Gue melihat Keenan menendang bola. Lari. Tertawa. Hal biasa. Tapi gue tahu persis berapa mahal harga pemandangan sederhana itu. Gue sudah kehilangan bertahun-tahun potongan kecil seperti ini.

Pertumbuhan anak ternyata memang nggak selalu terjadi dalam peristiwa besar. Bukan hanya ulang tahun. Kelulusan. Pembagian rapor. Pertumbuhan terjadi sore-sore seperti itu. Saat anak main bola.

Saat dia pulang sekolah. Saat dia punya cerita nggak penting. Saat dia sedang diam. Dan untuk pertama kalinya gue berada cukup dekat untuk melihatnya.

Pak Wajib pernah bilang:

“Buruk-buruknya yang terjadi selama lima tahun di Bandung, Bapak tetap dapat lima tahun pertumbuhan anak.”

Waktu dia bilang itu di Jabodetabek, kalimatnya masih berupa teori. Sore itu gue mulai mengerti bentuk nyatanya. Mungkin bisnis gue belum ada. Mungkin

uang gue hampir habis. Tapi gue berada di kota yang sama dengan anak gue.

Sekitar satu bulan setelah gue berada di Bandung, Pak Wajib datang. Dia benar-benar datang melihat keadaan gue. Bukan lagi ngobrol lewat telepon. Bukan lagi duduk malam-malam di rumah gue di Jabodetabek sambil bicara tentang rencana pindah. Sekarang gue sudah benar-benar berada di kota yang selama ini kami bicarakan. Dan kondisinya belum bagus.

Sama sekali belum.

Kami ngobrol. Gue cerita tentang kehidupan gue beberapa minggu terakhir. Tentang sewa. Tentang property. Tentang duit. Sampai akhirnya gue cerita satu kejadian yang baru beberapa hari sebelumnya gue alami.

“Pak.”

“Iya?”

“Beberapa hari lalu duit gue tinggal empat ribu.”

Dia melihat gue.

“Empat ribu?”

“Iya.”

“Serius?”

“Serius.”

Hari itu gue belum makan dari pagi. Uang di tangan gue cuma sekitar Rp4.000. Nggak banyak pilihan. Malam datang. Bandung dingin. Gue sendiri.

Dan pada akhirnya empat ribu itu gue pakai membeli sebatang rokok dan satu buah roti. Bukan keputusan finansial yang perlu ditiru siapa pun. Tapi memang itulah yang terjadi. Gue makan rotinya. Merokok. Lalu mencoba tidur.

Pak Wajib diam mendengar cerita gue. Kemudian mungkin dia teringat sesuatu. Gue juga. Dulu sebelum pindah dia pernah bercanda:

“Uang di kantong lima ribu juga obrolannya bangun developer.”

Sekarang uang gue benar-benar bahkan lebih sedikit dari itu. Empat ribu. Gue tertawa kecil.

“Lu kemarin bilang duit lima ribu ngomongin developer.”

Pak Wajib ikut tertawa.

“Sekarang malah empat ribu.”

“Turun seribu.”

Kami tertawa. Kadang manusia memang membutuhkan humor untuk menghadapi sesuatu yang kalau dipikir terlalu serius bisa terasa berat.

Pak Wajib kemudian melihat gue.

“Nyesel?”

“Nyesel apa?”

“Pindah.”

Gue diam sebentar. Kemudian menggeleng.

“Nggak.”

“Yakin?”

“Yakin.”

“Duit tinggal empat ribu.”

“Ya bukan berarti selamanya empat ribu.”

Dia tertawa.

“Nah.”

Gue melihat sekeliling tempat tinggal gue.

Kondisinya memang belum menggembirakan. Tapi gue bilang,

“Keenan dekat.”

Pak Wajib mengangguk.

“Gue bisa lihat dia kapan aja.”

Dia diam.

“Yang lain tinggal gue cari cara.”

Pak Wajib tersenyum. Mungkin bagi orang lain kalimat itu terlalu optimistis. Tapi Pak Wajib mengenal gue cukup lama untuk tahu: selama gue masih bicara tentang mencari cara, berarti gue belum selesai.

Gue nggak menyangkal bahwa ada malam-malam yang berat. Sendiri di Bandung. Istri jauh. Anak-anak lain jauh. Uang tipis. Pekerjaan belum jelas.

Perusahaan baru belum punya bentuk. Kadang gue bertanya juga: Gue ini sebenarnya sedang ngapain?

Dari GM turun ke kondisi seperti ini. Kalau yang gue cari hanya kenyamanan, jelas keputusan gue salah. Tapi gue tahu kenyamanan bukan alasan gue datang.

Gue datang karena gue ingin mengubah arah hidup. Dan perubahan arah jarang terasa nyaman di awal.

Ada saat ketika keadaan menjadi lebih kacau. Motor gue. Satu-satunya kendaraan yang gue pakai untuk bergerak di Bandung. Motor itu masih kredit. Tiga bulan pembayaran belum beres. Dan akhirnya motor itu ditarik leasing.

Gue sempat berdiri melihat kendaraan itu pergi. Ada rasa kesal. Ada rasa malu. Ada rasa: serius nih? Mobil sudah nggak ada.

Laptop sudah dijual. Sekarang motor ikut hilang. Kalau dibuat daftar, mungkin terlihat seperti kehidupan sedang mundur dengan sangat cepat. Tapi gue kembali teringat Matraman. Dulu kehilangan satu demi satu membuat gue merasa identitas gue ikut hilang. Sekarang nggak.

Motor pergi. Ya sudah. Cari cara lain. Karena sekarang gue tahu: aset bukan identitas. Kendaraan bukan harga diri.

Dan kesulitan finansial bukan ukuran kemampuan seseorang untuk bangkit.

Tetap saja, hidup tanpa kendaraan di kota baru tentu nggak gampang. Gue harus memikirkan mobilitas. Customer. Survey. Listing. Ketemu orang.

Tapi justru fase itu kembali mengajarkan gue cara melihat prioritas. Kalau memang harus jalan lebih susah, ya jalan. Kalau harus pinjam. Naik transportasi lain. Cari cara. Masalah harus diselesaikan satu per satu.

Jangan semuanya ditaruh di kepala dalam waktu bersamaan.

Waktu bangkrut dulu, salah satu kesalahan gue adalah melihat semua masalah sekaligus. Utang. Customer. Sales. Partner. Rumah tangga.

Karyawan. Semuanya seperti satu gunung besar. Sekarang gue mencoba berbeda. Hari ini makan. Besok cari transaksi. Ada customer, follow up.

Ada listing, pasarkan. Ada uang, atur. Ada masalah, bereskan. Satu per satu.

Kita Property waktu itu hidup dalam bentuk paling sederhananya. Nggak ada kemewahan. Kadang cukup satu unit sewa. Kadang ada transaksi kecil. Kadang nggak ada apa-apa. Tapi setiap ada transaksi, gue merasa perusahaan itu bernapas lagi.

Sedikit. Pelan. Seperti orang yang lama sakit kemudian mulai membuka mata.

Gue juga mulai melihat Bandung dengan cara yang berbeda. Dulu gue mengenalnya sebagai kota kuliah. Kemudian kota tempat Meikarta pernah menugaskan gue. Sekarang gue mengenalnya sebagai tempat tinggal. Dan ternyata ada banyak hal kecil yang gue suka. Udara.

Makanan. Ritme kota. Dan satu hal yang segera gue sadari: biaya hidup bisa jauh lebih sederhana.

Tempat tinggal gue nggak membutuhkan AC. Udara Bandung cukup nyaman. Pengeluaran listrik gue bisa sangat rendah. Sekitar seratus ribuan sebulan pada kondisi tertentu. Angka yang jauh berbeda dibanding kehidupan rumah tangga gue sebelumnya di Jabodetabek, ketika biaya listrik saja bisa berkali-kali lipat. Gue mulai bertanya:

selama ini sebenarnya berapa banyak uang yang gue kejar hanya untuk mempertahankan biaya hidup yang tinggi?

Pertanyaan itu menarik. Karena selama bertahun-tahun gue berpikir solusi masalah keuangan selalu: penghasilan harus naik. Ternyata ada sisi lain. kebutuhan juga bisa diturunkan. Bukan hidup sengsara.

Bukan berarti berhenti menikmati hidup. Tapi kalau dua kota menawarkan kualitas hidup yang menurut

kita sama-sama baik sementara biaya dasarnya berbeda jauh, itu juga bagian dari keputusan finansial.

Gue mulai menyukai kesederhanaan itu. Nggak ada mobil. Nggak ada banyak barang. Nggak ada kehidupan yang harus terlihat mewah. Yang penting gue bisa bergerak. Makan.

Kerja. Dan melihat Keenan.

Tetapi gue juga tahu kondisi seperti ini nggak bisa berlangsung selamanya. Gue tetap punya keluarga. Dewi dan anak-anak belum semuanya bersama gue. Gue harus membangun fondasi supaya mereka bisa ikut. Gue nggak mau mereka pindah ke Bandung hanya untuk ikut merasakan ketidakpastian gue. Jadi setiap hari gue terus mencari jalan.

Lalu datang satu kejadian yang memberikan ruang napas cukup besar. Rumah gue di Bekasi akhirnya terjual. Rumah yang dulu gue beli beberapa bulan setelah menjadi sales property. Rumah yang pada masanya menjadi simbol keberhasilan pertama gue. Rumah yang pernah menjadi tempat keluarga gue. Rumah yang kemudian disewakan setelah kehidupan berubah.

Sekarang rumah itu akhirnya sampai pada ujung perjalanannya. Harga penjualannya sekitar Rp325 juta.

Uang itu bukan seluruhnya milik gue. Hasil penjualan dibagi tiga: untuk gue, mantan istri gue, dan Keenan. Buat gue pembagian itu memang seharusnya demikian.

Rumah itu punya sejarah keluarga. Dan sekarang hasil akhirnya juga menjadi bagian dari kehidupan kami masing-masing.

Bagian yang gue terima bukan membuat gue mendadak kaya. Tapi setelah hidup dengan uang empat ribu, ruang bernapas sekecil apa pun terasa sangat besar. Untuk pertama kalinya sejak datang ke Bandung, gue punya sedikit modal untuk menata kehidupan. Bukan untuk pesta. Bukan untuk membeli kembali semua barang yang sudah dijual. Bukan untuk membuktikan apa-apa kepada siapa pun.

Justru gue ingin menggunakan uang itu dengan cara berbeda.

Salah satu hal pertama yang gue lakukan adalah membereskan kendaraan Dewi. Motor yang dia gunakan gue lunasi. Gue juga membeli motor untuk diri gue sendiri. Cash. Bukan kredit lagi.

Keputusan membeli motor cash mungkin kelihatan kecil. Tapi buat gue ada filosofi di belakangnya. Gue sudah capek dengan hidup yang terlalu banyak kewajiban bulanan. Cicilan. Tagihan. Utang.

Pinjaman. Semua terlihat kecil ketika dibuat satu per satu. Tapi ketika berkumpul, mereka mengambil kebebasan. Jadi waktu itu gue membuat janji kepada diri sendiri: kalau belum mampu beli, jangan dipaksakan. Setidaknya untuk fase hidup gue sekarang.

Gue nggak sedang mengatakan kredit selalu buruk. Nggak. Bisnis dan keuangan punya banyak strategi. Tapi setelah perjalanan yang gue alami, gue tahu mental gue membutuhkan sesuatu: ketenangan. Bangun pagi tanpa terlalu banyak kewajiban tetap.

Bekerja bukan karena dikejar tagihan. Punya ruang kalau penghasilan bulan itu turun. Buat gue, saat itu, ketenangan lebih berharga daripada terlihat mapan.

Rumah Bekasi menutup satu lingkaran yang panjang. Dulu rumah itu gue beli setelah tiga bulan menjadi sales. Waktu itu gue merasa: gue berhasil. Sekarang belasan tahun kemudian rumah itu dijual ketika gue sedang membangun kehidupan baru. Dan untuk pertama kalinya gue memahami:

aset bisa punya fungsi berbeda pada fase hidup yang berbeda. Dulu dia adalah tempat tinggal. Kemudian menjadi investasi. Lalu akhirnya menjadi modal untuk memulai kembali. Tidak semua hal harus dipertahankan selamanya hanya karena punya kenangan.

Gue kembali melihat kota Bandung dari atas motor. Bukan mobil. Bukan kendaraan mewah. Motor cash. Dan anehnya gue merasa jauh lebih ringan. Gue bisa bergerak.

Gateway Pasteur. Ketemu customer. Cari listing. Melihat Keenan. Menjalankan Kita Property kecil-kecilan. Belum besar.

Tapi bergerak.

Rumah yang Mulai Berkumpul

Tiga bulan pertama di Bandung mengajari gue hidup sendiri lagi. Bukan sendiri dalam arti nggak punya keluarga. Gue punya istri. Punya anak-anak. Tapi mereka belum berada di kota yang sama. Dewi masih di Pamulang.

Cinta bersama dia. Alya dan Amirah masih menjalani kehidupan mereka di sana. Dan gue berada di Bandung, mencoba membuat sesuatu yang bahkan bentuknya belum jelas. Kadang ada closing sewa. Kadang ada jual-beli. Kadang ada penghasilan dari Gateway Pasteur.

Kadang nggak ada apa-apa. Tapi setiap hari gue bangun dengan satu keyakinan: gue harus membuat kota ini cukup layak untuk mereka datang.

Sekitar tiga bulan setelah gue pindah lebih dulu, akhirnya Dewi dan Cinta menyusul. Hari itu rumah kontrakan gue berubah. Bukan bangunannya. Suasananya. Tempat yang sebelumnya cuma berisi

barang-barang seperlunya mulai punya suara. Ada anak kecil.

Ada istri. Ada percakapan. Ada barang-barang perempuan yang perlahan mulai mengambil ruang. Ada kehidupan. Gue melihat Cinta di rumah itu dan berpikir, akhirnya ada bagian keluarga gue yang benar-benar ikut sampai.

Dewi tentu membutuhkan penyesuaian. Bandung berbeda dari Pamulang. Orang tuanya jauh. Lingkungan berbeda. Rutinitas berubah. Dan yang paling sulit:

dia pindah ketika kondisi gue belum bisa dibilang mapan. Gue belum datang menjemput dia dengan rumah besar. Belum punya mobil. Belum punya bisnis yang stabil. Bahkan beberapa bulan sebelumnya gue masih menjual laptop untuk makan dan bertahan. Tapi setidaknya sekarang gue punya arah.

Dan mungkin itulah yang akhirnya membuat Dewi berani ikut.

Suatu malam dia melihat keadaan rumah. Nggak ada kemewahan. Barang masih sedikit. Gue bilang,

“Belum enak.”

Dia melihat gue.

“Ya pelan-pelan.”

“Nyesel ikut?”

Dewi menggeleng.

“Udah sampai sini.”

Gue tertawa.

“Jawaban apa itu?”

“Ya terus mau balik lagi?”

Gue ikut tertawa. Kadang rumah tangga memang nggak selalu butuh kalimat romantis. Ada masa ketika kalimat paling romantis justru:

“Ya pelan-pelan.”

Kehadiran Dewi membuat banyak hal lebih mudah. Bukan berarti masalah hilang. Justru kebutuhan bertambah. Tapi gue nggak lagi pulang ke tempat kosong. Dan Cinta masih kecil. Usia ketika rumah bisa terasa sangat hidup hanya karena satu anak berlari dari satu sudut ke sudut lain.

Gue mulai merasa keputusan Bandung bukan lagi keputusan gue. Perlahan dia berubah menjadi keputusan keluarga.

Alya menyusul beberapa bulan kemudian. Prosesnya relatif lebih mudah dibanding Amirah. Usianya masih lebih kecil. Dulu gue sudah melihat dia bermain dengan Keenan sejak Ocean Park. Anak kecil yang pendiam. Lucu.

Nggak banyak bicara. Ketika akhirnya dia berada di Bandung, ada sesuatu yang terasa seperti potongan masa lalu kembali ke tempatnya. Gue pernah melihat Keenan dan Alya bermain ketika mereka masih sangat

kecil. Sekarang mereka berada di kota yang sama. Lebih besar. Dengan bentuk keluarga yang jauh lebih nyata daripada ketika kami dulu hanya membayangkannya.

Gue nggak mau menggambarkan penyatuan keluarga ini seperti film. Semua anak langsung akur. Semua masalah hilang. Semua hari penuh tawa. Nggak. Mereka punya karakter masing-masing.

Ada saat akur. Ada saat berantem. Ada rasa cemburu kecil. Ada hal-hal yang mungkin hanya dimengerti anak-anak. Dan sebagai orang tua, kami juga masih belajar. Tapi buat gue yang paling penting bukan keluarga tanpa konflik.

Gue cuma ingin mereka punya satu keyakinan: semuanya punya tempat di rumah ini.

Keenan tetap punya kehidupan dengan ibunya. Dan gue nggak ingin mengganggu itu. Yang berubah adalah jarak gue dengannya. Sekarang gue bisa hadir lebih sering. Nggak selalu harus membuat acara besar. Kadang gue cuma melihat dia.

Kadang ketemu sebentar. Kadang makan. Kadang ngobrol. Dan ternyata kedekatan memang lebih banyak dibangun dari hal kecil yang dilakukan berulang daripada satu perjalanan mahal setahun sekali.

Dulu kalau ingin memberikan waktu ke Keenan, gue harus membuat rencana. Sekarang gue bisa spontan. Dan dari situ gue mulai belajar mengenalnya lagi. Anak yang gue ingat dan anak yang berdiri di depan gue sekarang bukan sepenuhnya orang yang sama. Dia tumbuh selama gue jauh. Punya cara berpikir sendiri.

Kesukaan sendiri. Emosi sendiri. Ada bagian-bagian dirinya yang harus gue kenal dari awal. Sebagai ayah, kadang rasanya aneh. Kita merasa mengenal anak sejak lahir. Padahal pertumbuhan membuat orang tua harus terus memperbarui pengenalannya terhadap anak.

Karena kalau tidak, kita cuma mengenal versi lama mereka. Anak umur tujuh tahun. Padahal di depan kita sudah berdiri anak umur dua belas. Kemudian tiga belas. Dan seterusnya. Gue nggak mau lagi mengenal Keenan hanya dari ingatan.

Gue ingin mengenalnya dari kehidupan yang sedang dia jalani.

Di sisi lain, kehidupan ekonomi gue juga mulai sedikit demi sedikit menemukan bentuk. Gue sudah punya motor cash untuk bergerak. Motor Dewi sudah gue bereskan. Utang-utang mulai gue rapikan. Gue semakin keras terhadap diri sendiri soal cicilan. Bukan karena gue menganggap kredit selalu salah.

Tapi karena gue sudah tahu pola kelemahan gue. Kalau terlalu banyak kewajiban tetap, kepala gue nggak tenang. Dan kalau kepala nggak tenang, keputusan bisnis juga bisa rusak.

Di Bandung gue mulai melihat sesuatu yang dulu nggak terlalu gue perhatikan. Biaya hidup. Rumah yang gue tempati nggak pakai AC. Udara cukup nyaman. Listrik bisa sekitar seratus ribuan sebulan pada kondisi tertentu. Jauh lebih rendah dibanding kehidupan kami sebelumnya di Jabodetabek.

Dan gue mulai berpikir: selama ini mungkin gue terlalu fokus bagaimana cara menghasilkan lebih banyak. Padahal kesehatan finansial punya dua pintu. Penghasilan. Dan pengeluaran.

Kalau penghasilan naik dua kali tapi kebutuhan naik tiga kali, kita tetap kalah. Kalau penghasilan mungkin belum sebesar dulu tapi kebutuhan jauh lebih terkontrol, ruang napas justru bisa lebih besar. Gue baru benar-benar merasakan itu di Bandung. Dan buat gue itu bukan sekadar soal hemat. Itu soal kendali.

Gue masih mau makan enak. Masih mau menikmati hidup. Masih mau ngajak keluarga jalan. Masih mau beli sesuatu kalau memang mampu. Yang gue nggak mau adalah kembali hidup untuk mengejar cicilan atas

benda yang sebenarnya gue nggak butuhkan. Dulu ada masa ketika gue ingin kehidupan terlihat berhasil.

Sekarang gue lebih tertarik pada kehidupan yang terasa tenang ketika dijalani.

Pekerjaan di Shankara membantu memberi pijakan. Bulan keempat gue berada di Bandung, gue masuk sebagai leader dengan gaji sekitar tiga juta lima ratus ribu rupiah. Kalau dibandingkan dengan jabatan GM sebelumnya, angka itu jauh. Tapi gue nggak malu. Justru mungkin itu salah satu tanda bahwa ego gue sudah sedikit lebih sehat. Gue nggak lagi bertanya:

“Orang akan melihat gue sebagai apa?”

Gue bertanya:

“Apa yang bisa gue bangun dari sini?”

Di Shankara gue bekerja seperti biasa. Kalau masuk ke sebuah tempat, gue nggak suka hanya duduk menunggu instruksi. Gue lihat sistem. Orang. Sales. Market.

Cara kerja. Apa yang bisa diperbaiki. Apa yang bisa ditambah. Apa yang perlu dihentikan. Tiga bulan kemudian, owner menaikkan gaji gue menjadi sekitar lima juta rupiah. Bukan nominal terbesar yang pernah gue terima.

Tapi ada kepuasan tersendiri. Karena itu datang bukan dari sejarah jabatan gue. Bukan karena dulu gue

GM. Tapi karena orang di Bandung mulai melihat kerja gue dari nol.

Dan di situlah gue mulai mengerti ucapan Pak Wajib. Berlian tetap berlian di mana pun ditaruh. Gue nggak tahu apakah gue berlian. Tapi gue mulai melihat maksudnya. Kemampuan nggak punya kode pos. Kalau memang kita punya sesuatu yang bisa diberikan, orang akan melihat.

Mungkin nggak langsung. Mungkin nggak pada bulan pertama. Tapi pekerjaan selalu meninggalkan jejak.

Di Shankara juga gue bertemu Tri. Waktu itu gue belum tahu perjalanan kami akan sepanjang sekarang. Dia hanya salah satu orang yang gue kenal di lingkungan pekerjaan. Tapi gue sudah memperhatikan caranya bekerja. Cara berkomunikasi. Cara menghadapi orang.

Cara melihat target. Gue memang sekarang lebih banyak mengamati karakter dibanding dulu. Dulu kalau orang bisa jualan, gue cepat tertarik. Sekarang gue belajar melihat sesuatu yang lebih sulit: orang ini bisa dipercaya nggak? bisa bekerja dalam sistem nggak?

kalau dikasih kewenangan, dia makin baik atau justru berubah? kalau ada masalah, dia cari solusi atau alasan?

Kegagalan Kita Property pertama membuat gue jauh lebih sensitif terhadap manusia. Karena bisnis bukan hanya soal produk. Sistem bisa bagus. Market bisa bagus. Margin bisa bagus. Tapi salah memilih orang bisa membuat semuanya bocor dari dalam.

Dan sebaliknya, orang yang tepat bisa membuat bisnis kecil tumbuh jauh melampaui sumber daya awalnya.

Tri belum langsung menjadi orang Kita Property. Belum. Tapi benih itu mulai terlihat. Sama seperti dulu gue melihat Niko bukan dari closing pertamanya, tapi dari attitude-nya. Gue sekarang lebih percaya bahwa orang bisa dikembangkan kalau fondasi karakternya tepat. Skill bisa diajarkan.

Produk bisa dipelajari. Script bisa dilatih. Digital bisa dipahami. Tapi karakter jauh lebih mahal untuk diperbaiki.

Selain Tri, gue juga mengenal Pak Bambang, salah satu komisaris di Shankara. Hubungan kami awalnya profesional. Gue bekerja. Dia bagian dari perusahaan. Sederhana. Tapi seperti banyak hubungan bisnis dalam hidup gue, gue nggak pernah tahu sejak awal mana yang suatu hari akan berubah menjadi sesuatu yang lebih besar.

Kami ngobrol. Tentang property. Tentang peluang. Tentang market. Dan perlahan hubungan itu

berkembang. Belakangan akan ada pembicaraan mengenai project yang sedang dipersiapkan dan kemungkinan gue terlibat di dalamnya.

Tapi waktu itu semua masih berupa benih. Belum perlu dipaksakan menjadi hasil.

Gue semakin percaya network bekerja seperti menanam. Kita nggak datang ke seseorang lalu bertanya:

“Lu bisa kasih gue apa?”

Kita kenal. Kerja yang benar. Jaga nama. Bantu kalau bisa. Kemudian lanjutkan hidup. Suatu hari mungkin hubungan itu menjadi bisnis.

Mungkin nggak. Dan nggak masalah. Karena network yang dibangun hanya untuk transaksi biasanya ikut hilang ketika transaksinya nggak ada.

Di luar Shankara, Kita Property tetap gue jalankan. Masih kecil. Sewa. Jual-beli. Gateway Pasteur. Sewa harian cukup sering menjadi penyangga cashflow.

Dewi mulai semakin mengerti alurnya. Pemilik unit. Customer. Booking. Check-in. Pembayaran.

Komplain. Hal-hal kecil yang nanti akan menjadi benih divisi sewa-menyewa Kita Property.

Gue mulai melihat bahwa mungkin bisnis yang sehat memang nggak harus lahir sekaligus. Dulu gue

memaksakan banyak divisi hidup bersamaan. Jual-beli. Sewa. Interior. Developer.

Mobil. Macam-macam. Semua ingin gue besarkan. Sekarang gue lebih suka melihat sesuatu tumbuh alami. Kalau sewa mulai menghasilkan, rawat. Kalau ada orang yang cocok memegangnya, kembangkan.

Kalau belum siap, jangan dipaksakan.

Perlahan gue mulai punya satu prinsip baru: jangan membangun divisi karena pengen punya divisi. Bangun ketika tiga hal mulai bertemu: ada market, ada sistem, dan ada orang yang tepat.

Kalau salah satunya belum ada, tunggu.

Kita Property waktu itu belum menghasilkan angka besar. Tapi gue merasa lebih sehat. Karena setiap transaksi bisa gue lihat. Alurnya gue tahu. Orangnya nggak banyak. Masalahnya kelihatan.

Gue masih punya pekerjaan tetap di Shankara. Jadi gue nggak memaksa perusahaan kecil ini langsung membiayai seluruh hidup gue. Itu memberi ruang untuk tumbuh tanpa panik.

Sementara bisnis mulai menemukan ritmenya, keluarga juga terus bergerak. Bagian paling sulit adalah Amirah. Bukan karena dia anak yang buruk. Justru gue mengerti kenapa prosesnya sulit. Dia sudah remaja. Pamulang bukan sekadar tempat tinggal buat dia.

Di sana ada sekolah. Teman. Lingkungan. Kebiasaan. Dunia yang sudah dia bangun sendiri. Dan sekarang orang dewasa datang berkata:

“Kita pindah ke Bandung.”

Kalau gue berada di posisinya, belum tentu gue langsung bilang iya.

Dewi sering bicara dengannya. Kadang pembicaraan berjalan baik. Kadang jadi perdebatan. Gue berusaha nggak terlalu memaksa. Tapi tentu gue juga ingin keluarga berkumpul. Suatu kali gue bilang ke Dewi,

“Jangan dipaksa terlalu keras.”

“Terus gimana?”

“Kasih waktu.”

“Nanti nggak pindah-pindah.”

“Dia udah gede.”

Gue diam sebentar.

“Dia bukan koper.”

Dewi melihat gue. Gue lanjut,

“Kalau kita pindahin hidup dia, ya dia harus punya waktu buat menerima.”

Bukan berarti gue selalu sabar. Ada juga momen gue kesal. Namanya remaja. Ada drama. Ada emosi. Ada keputusan yang bagi orang dewasa terasa sederhana tapi bagi dia terasa seperti akhir dunia.

Sekolah. Teman. Lingkungan. Kegiatan. Hal-hal yang kita anggap kecil justru bisa menjadi pusat kehidupan

remaja. Dan sebagai orang tua, tugas kita bukan selalu memenangkan argumen.

Kadang tugas kita memastikan mereka tetap merasa didengar walaupun keputusan akhirnya mungkin tetap bukan yang mereka inginkan.

Proses itu memakan waktu hampir satu tahun sejak gue pindah ke Bandung. Sampai akhirnya Amirah bersedia ikut. Termasuk memindahkan sekolahnya. Bukan tanpa drama. Bukan tanpa tarik-ulur. Tapi akhirnya dia datang.

Gue masih ingat perasaan ketika keluarga mulai lengkap. Dewi. Amirah. Alya. Cinta. Dan Keenan berada sangat dekat.

Untuk pertama kalinya sejak lama, kehidupan gue nggak terasa seperti terbagi ke beberapa kota. Semua ada dalam satu wilayah. Nggak selalu satu rumah setiap hari. Tapi cukup dekat untuk berkumpul. Cukup dekat untuk makan. Cukup dekat untuk saling melihat.

Minimal seminggu sekali, sebisa mungkin anak-anak berkumpul. Kadang makan. Kadang jalan. Kadang cuma di rumah. Kadang berisik. Kadang ada yang ngambek.

Kadang gue malah capek mendengar suara mereka. Tapi lucunya, justru suara-suara itu yang dulu gue kejar dari jauh.

Ada saat gue melihat mereka semua dan teringat Ocean Park. Dulu cuma ada tiga anak yang sedang belajar bermain bersama. Keenan. Alya. Amirah. Waktu itu hubungan gue dan Dewi bahkan belum menjadi pernikahan.

Sekarang ada Cinta. Empat anak. Lebih besar. Lebih ribut. Lebih rumit. Lebih nyata.

Dan gue sadar: menyatukan keluarga bukan sebuah peristiwa. Dia proses. Bertahun-tahun. Dan mungkin nggak pernah benar-benar selesai. Kita cuma terus belajar menjadi keluarga.

Secara ekonomi, keadaan kami juga mulai membaik. Nggak langsung. Pelan. Utang demi utang dibereskan. Gue semakin menghindari cicilan yang nggak perlu. Motor sudah cash.

Pelan-pelan barang yang dulu hilang mulai bisa dibeli kembali. Termasuk laptop. Tapi kali ini ada sesuatu yang membuat gue tersenyum. Laptop yang akhirnya gue punya kembali justru gue berikan kepada Amirah.

Gue melihat benda itu dan sempat teringat laptop yang dulu gue jual dua juta rupiah pada hari-hari awal di Bandung. Waktu itu laptop adalah alat bertahan hidup. Sekarang ketika keadaan sedikit lebih baik, gue bisa memberikan laptop kepada anak. Simbol kecil.

Tapi buat gue berarti. Karena kehidupan seperti sedang berkata:

yang dulu terpaksa lu lepaskan, suatu hari bisa datang kembali dalam bentuk lain.

Gue dan Dewi kemudian bisa membeli laptop lagi untuk kebutuhan kami. Nggak perlu langsung yang paling mahal. Yang penting ada. Bisa kerja. Bisa menghasilkan. Gue mulai menyukai cara hidup seperti itu.

Beli ketika butuh. Kalau mampu, cash. Kalau belum, tunggu.

Kami bahkan mulai membicarakan kendaraan lagi. Mobil. Tapi sekarang kalimatnya berbeda. Bukan:

“Mobil apa yang bagus?”

Tapi:

“Kalau nanti beli mobil, cash aja.”

Gue dan Dewi mulai sepakat. Bukan karena ingin terlihat antiutang. Kami cuma sudah terlalu capek dengan kehidupan yang dikejar cicilan. Sekarang kami ingin benda mengikuti kemampuan. Bukan kemampuan dipaksa mengejar benda.

Dalam waktu sekitar satu setengah tahun sejak gue mulai kehidupan di Bandung, perubahannya terasa. Gue nggak bilang kami sudah kaya. Jauh. Tapi hidup

nggak lagi terasa seperti terus dikejar. Utang sudah jauh lebih bersih. Barang-barang penting kembali ada.

Keluarga berkumpul. Ada dua motor yang kami miliki tanpa cicilan. Ada pekerjaan. Ada bisnis yang mulai bergerak. Ada mimpi lagi. Dan yang paling penting:

kepala gue mulai tenang.

Ketika kepala tenang, mimpi ternyata kembali datang. Bukan mimpi yang liar seperti dulu. Lebih sederhana. Tapi justru terasa lebih kuat. Salah satunya: gue ingin suatu hari membeli rumah di Bandung secara cash.

Rumah untuk Dewi. Untuk Keenan. Untuk Amirah. Untuk Alya. Untuk Cinta.

Dulu ketika membeli rumah pertama di Bekasi, rumah itu adalah simbol keberhasilan gue sebagai sales. Sekarang mimpi rumah punya arti berbeda. Gue nggak lagi terlalu memikirkan bagaimana orang melihat rumah itu. Nggak harus paling besar. Nggak harus paling mewah. Yang gue pikirkan justru:

di situlah keluarga gue berindung. Ada kamar. Ada meja makan. Ada tempat anak-anak pulang. Ada tempat mereka bisa berkumpul meskipun suatu hari masing-masing sudah punya kehidupan sendiri.

Gue mulai jatuh cinta kepada Bandung bukan karena satu tempat wisata. Bukan karena udara dingin. Bukan hanya karena makanan. Gue mencintainya karena ritme hidup gue berubah di sini. Gue dan Dewi bisa makan di banyak tempat yang enak. Anak-anak punya banyak pilihan aktivitas.

Kota ini cukup hidup. Tapi juga masih memberi gue ruang untuk bernapas. Dan semakin lama gue tinggal, semakin muncul satu pikiran: kayaknya gue bisa tua di sini.

Gue nggak tahu apakah semua orang akan cocok dengan Bandung. Bisa jadi nggak. Setiap orang punya kota sendiri. Tapi buat gue, Bandung perlahan menjadi kota yang terasa cukup. Dan kata cukup sekarang punya arti yang jauh lebih baik daripada ketika gue muda. Dulu cukup terdengar seperti menyerah.

Sekarang gue tahu: cukup bisa berarti kita sudah menemukan ukuran hidup yang sesuai dengan diri sendiri.

Gue tetap ambisius. Masih ingin bisnis besar. Masih ingin punya banyak uang. Masih punya mimpi suatu hari masuk development. Membangun property. Boarding house.

Mungkin project sendiri. Gue masih suka angka besar. Gue masih Windy yang sama. Tapi sekarang gue punya rem.

Gue nggak mau lagi besar hanya supaya disebut besar. Kalau suatu hari Kita Property tumbuh besar, gue ingin itu terjadi karena sistemnya memang sanggup. Orangnya tepat. Cashflow sehat. Project tepat. Bukan karena owner-nya terlalu banyak mimpi lalu memaksa organisasi mengikuti.

Dan sekitar delapan bulan gue menjalani kehidupan di Shankara, memasuki awal Desember 2025, telepon gue berbunyi. Pak Sandi. Hubungan kami memang nggak pernah putus. Dari Meikarta. Bandung.

BIP.

Istana Plaza. Bertahun-tahun berlalu. Kami masing-masing menjalani perjalanan sendiri. Tapi komunikasi tetap ada.

“Win.”

“Iya, Pak.”

“Ada kabar bagus.”

Gue langsung tertawa.

“Kalau dari Pak Sandi biasanya antara kabar bagus sama kerjaan.”

Dia tertawa.

“Ya dua-duanya.”

“Apa?”

Dia kemudian menyebut satu nama yang gue sudah kenal. Skyland City.

Pak Sandi menjelaskan bahwa proses unit lelang di sana akhirnya sudah sampai pada titik yang memungkinkan untuk dipasarkan melalui Kita Property. Gue diam mendengarnya. Kita Property. Nama yang beberapa tahun lalu hampir mati. Nama yang gue ubah badan hukumnya. Nama yang logonya dibantu Joseph dari Dumai.

Nama yang beberapa bulan terakhir cuma hidup dari sewa-menyewa dan transaksi kecil. Sekarang mendapat kemungkinan untuk memegang sesuatu yang jauh lebih serius.

Gue tanya,

“Beneran, Pak?”

“Iya.”

“Bisa jalan?”

“Bisa.”

Gue diam beberapa detik. Pak Sandi bilang,

“Makanya gue kabarin lu.”

Gue nggak langsung membayangkan perusahaan besar. Nggak langsung membayangkan puluhan sales. Nggak langsung bicara ekspansi. Pengalaman membuat kepala gue otomatis bertanya hal berbeda. Strukturnya gimana? Legalnya?

Margin? Proses penjualan? Siapa yang pegang? Risikonya apa? Cashflow-nya bagaimana? Dulu kalau mendengar opportunity besar, reaksi pertama gue:

gas. Sekarang reaksi gue: pelajari dulu. Dan justru itu yang membuat gue merasa: mungkin kali ini gue memang sudah berubah.

Telepon itu selesai. Gue duduk. Melihat sekitar. Rumah sederhana. Keluarga yang perlahan sudah berkumpul. Motor cash.

Kehidupan yang mulai tenang. Kita Property kecil. Dan sekarang sebuah pintu baru terbuka. Gue teringat ucapan Pak Wajib.

“Kalau bukan Pak Sandi, nanti ada orang lain.”

Ternyata kali ini memang Pak Sandi. Tapi gue juga tahu: Pak Sandi hanya membuka pintunya. Yang menentukan apa yang terjadi setelah pintu dibuka tetap gue.

Gue nggak tahu saat itu bahwa Skyland akan menjadi awal sesuatu yang lebih besar. Belum tahu akan ada Easton Park. Belum tahu akan ada Madaneast Living. Belum tahu Kita Property akan mulai memiliki project-project dengan hubungan yang jauh lebih serius daripada sekadar menjadi agent biasa. Belum tahu bahwa dari sanalah gue akan menemukan strategi yang berbeda: bukan bekerja sama dengan sebanyak mungkin developer.

Tapi memilih kerja sama yang memberi Kita Property posisi. Peran. Kontrol. Dan alasan untuk benar-benar hidup.

Malam itu gue cuma tahu satu hal. Setelah hampir satu tahun berada di Bandung, setelah datang dengan pinjaman tiga ratus ribu, setelah laptop dijual, setelah motor ditarik, setelah uang pernah tinggal empat ribu— akhirnya sebuah pintu yang selama ini gue tunggu mulai terbuka. Dan kali ini gue nggak ingin masuk sambil berlari. Gue ingin masuk pelan-pelan. Melihat lantainya.

Melihat dindingnya. Melihat siapa yang ada di dalam. Memastikan kapalnya kuat sebelum meminta orang lain naik. Karena gue sudah pernah belajar: bukan semua pintu yang terbuka harus langsung diterobos. Ada pintu yang harus dipilih.

Dan untuk pertama kalinya setelah bertahun-tahun, gue merasa mungkin gue sudah cukup tenang untuk benar-benar: memilih yang tepat.

Pintu yang Tepat

Telepon dari Pak Sandi pada awal Desember 2025 nggak langsung membuat hidup gue berubah. Besok paginya gue tetap bangun seperti biasa. Tetap ada pekerjaan. Tetap ada kebutuhan rumah. Tetap ada aktivitas di Shankara. Kita Property juga masih kecil.

Tapi gue tahu ada sesuatu yang berbeda. Untuk pertama kalinya sejak kembali ke Bandung, ada sebuah kesempatan yang terasa seperti: ini bisa menjadi pintu. Bukan transaksi. Bukan sekadar komisi. Pintu.

Project itu adalah Skyland City. Unit-unit yang berasal dari proses lelang sudah masuk ke tahap yang memungkinkan untuk dipasarkan. Dan Pak Sandi membuka jalan agar Kita Property bisa terlibat. Hubungan gue dengan Pak Sandi memang bukan hubungan yang baru dibangun kemarin sore. Kami kenal sejak Meikarta. Pernah sama-sama menjadi Sales Manager.

Pernah berada di lingkungan kompetisi yang keras. Kemudian dia naik menjadi DGM dan pernah menjadi

atasan gue. Gue ikut dia ketika Meikarta menempatkan kami di Bandung.

BIP.

Istana Plaza. Tahun-tahun berlalu. Posisi berubah. Perusahaan berubah. Tapi hubungan tetap baik. Dan sekarang, bertahun-tahun kemudian, hubungan itu membuka sebuah kemungkinan baru.

Gue semakin percaya satu hal tentang bisnis. Kita nggak pernah tahu hubungan mana yang akan menjadi penting lima atau sepuluh tahun kemudian. Makanya gue nggak terlalu suka membangun network dengan pikiran: orang ini bisa kasih gue apa? Karena kalau begitu, hubungan akan berhenti ketika nggak ada transaksi. Lebih baik bekerja yang benar.

Jaga nama. Jaga komunikasi. Kalau bisa membantu, bantu. Lalu biarkan waktu bekerja.

Pak Sandi nggak pernah tahu ketika kami pertama kali bertemu di Meikarta bahwa suatu hari gue akan pindah ke Bandung dan menghidupkan Kita Property lagi. Gue juga nggak tahu. Tapi ternyata satu hubungan yang dirawat bertahun-tahun bisa menjadi sebuah pintu ketika waktunya tepat. Dan mungkin memang begitu cara network terbaik bekerja. Bukan kita paksa menghasilkan. Kita rawat sampai suatu hari kehidupan menemukan kegunaannya sendiri.

Begitu Skyland mulai dibicarakan lebih serius, gue berusaha menahan satu karakter lama gue. Karakter yang dulu selalu berkata: gas. Opportunity? Gas. Project?

Gas. Orang? Masukkan. Bisnis baru? Jalankan. Itulah Windy yang pernah membangun Kita Property sangat cepat.

Dan Windy yang sama juga pernah membuat kapal itu bocor dari terlalu banyak sisi. Sekarang gue mencoba berbeda.

Gue mulai bertanya. Legalitasnya bagaimana? Proses unitnya seperti apa? Alur transaksinya bagaimana? Margin cukup atau nggak? Siapa yang akan menjual?

Bagaimana marketing-nya? Risikonya di mana? Kita Property berdiri sebagai apa? Sekadar salah satu agent? Atau punya posisi yang lebih jelas? Pertanyaan terakhir itu kemudian menjadi sangat penting.

Dulu gue punya kebiasaan menganggap semakin banyak developer yang bisa diajak kerja sama, semakin hebat agency gue. Logo developer memenuhi materi promosi. Listing banyak. Project banyak. Kelihatannya besar. Tapi perjalanan mengajarkan gue:

punya banyak project belum tentu punya bisnis. Kalau kita cuma menjadi satu dari seratus agent yang menawarkan produk yang sama, kontrol kita hampir

nggak ada. Harga ditentukan orang. Program berubah mengikuti orang. Stock kita nggak pegang. Marketing kita keluarkan sendiri.

Sales kita didik sendiri. Tapi ketika transaksi terjadi, posisi kita tetap hanya salah satu dari sekian banyak pintu. Model seperti itu bisa menghasilkan. Tentu. Tapi sulit dijadikan pondasi agency yang kuat.

Gue mulai melihat sesuatu yang berbeda. Agency harus punya posisi. Bukan cuma akses produk. Kalau Kita Property mau benar-benar hidup lagi, gue nggak mau sekadar berkata:

“Produk ini juga kita jual.”

Gue ingin berkata:

“Di bagian ini, Kita Property punya tanggung jawab.”

Ada kewenangan. Ada area yang bisa kami kelola. Ada sistem penjualan yang bisa kami bangun. Ada ruang untuk menentukan marketing. Ada margin yang memungkinkan organisasi hidup. Ada alasan bagi sales untuk menjual melalui Kita Property.

Dari situlah konsep kerja sama eksklusif mulai menjadi sangat penting buat gue. Bukan eksklusif demi gaya. Bukan supaya bisa menulis kata exclusive di brosur. Tapi karena hubungan yang lebih kuat memberi agency ruang untuk benar-benar bekerja. Kalau kita diminta bertanggung jawab terhadap

penjualan, kita harus punya cukup ruang untuk membangun penjualannya. Kalau nggak, kita cuma menjadi perantara.

Gue mulai punya keyakinan: kerja sama eksklusif adalah salah satu hal yang membuat sebuah agency benar-benar hidup. Karena dari sana kita bisa membangun sistem. Tim. Marketing. Target.

Database. Strategi. Dan kalau hasilnya bagus, kedua pihak tumbuh. Developer mendapatkan penjualan. Agency punya margin dan ruang berkembang. Sales mendapatkan produk yang jelas.

Customer mendapatkan informasi yang lebih terarah. Harus ada keuntungan untuk semua.

Mungkin filosofi lama Kita Property sebenarnya masih sama. Nama “Kita” dari awal memang gue pilih karena gue percaya bisnis harus menguntungkan semua pihak. Yang berubah adalah cara gue menjalankannya. Dulu gue terlalu sering mengatakan iya. Sekarang gue mulai belajar: kerja sama yang baik juga membutuhkan keberanian untuk mengatakan tidak.

Skyland menjadi laboratorium pertama dari cara berpikir baru itu. Gue nggak mau hanya menjual. Gue ingin memahami produknya. Customer-nya. Harga. Cara transaksi.

Cara komunikasinya. Sales seperti apa yang dibutuhkan. Marketing seperti apa yang masuk. Dan yang paling penting: bagaimana membuat project menghasilkan tanpa membakar organisasi.

Gue mulai membangun lagi. Tapi kali ini gue nggak membuka pintu lalu memasukkan sebanyak mungkin orang. Gue mengamati. Siapa yang cocok. Siapa yang tahan terhadap target. Siapa yang bisa bekerja dalam sistem.

Siapa yang hanya bersemangat selama tiga hari. Siapa yang ketika nggak closing mulai menyalahkan lead. Siapa yang tetap prospecting meskipun belum ada hasil.

Gue pernah punya sekitar empat puluh sales hanya dalam waktu beberapa bulan di Kita Property pertama. Pernah memegang sekitar seratus sales di Meikarta. Angka besar nggak lagi membuat gue gampang terkesan. Sekarang kalau ada sepuluh orang tapi delapan benar-benar bekerja, mungkin lebih menarik buat gue daripada lima puluh orang yang sebagian besar cuma ada di grup WhatsApp.

Dulu pertanyaan gue:

“Berapa orang yang kita punya?”

Sekarang:

“Berapa orang yang benar-benar bergerak?”

Itu beda.

Salah satu orang yang kemudian semakin penting adalah Tri. Gue mengenalnya di Shankara. Bukan sejak awal Kita Property. Dan justru itu yang gue suka dari perjalanan ini. Orang-orang yang sekarang mulai berkumpul nggak datang dari satu masa. Mereka datang dari potongan perjalanan gue yang berbeda.

Tri dari Shankara. Kasepta dari UrbanTown. Adi dari masa Kita Property lama bahkan sampai Matraman. Pak Wajib dari hari pertama gue memasuki dunia property. Pak Sandi dari Meikarta. Mereka seperti benang-benang yang tadinya terpisah.

Sekarang sebagian mulai bertemu kembali di Bandung.

Gue sudah cukup lama melihat Tri sebelum kemudian mempercayakan tanggung jawab lebih besar kepadanya. Gue nggak cuma melihat apakah dia bisa jualan. Gue melihat cara dia menghadapi orang. Cara dia bekerja. Cara dia membawa tim. Cara dia berkomunikasi.

Dan ketika Kita Property mulai membutuhkan struktur sales yang lebih serius, gue melihat dia punya tempat di sana. Hari ini Tri menjadi Head of Sales Kita Property. Dan di bawah koordinasinya ada tiga project yang menjadi fokus utama kami: Skyland City. Easton Park Residence. Madaneast Living.

Gue suka struktur ini karena tanggung jawab mulai punya bentuk. Tri nggak harus mengerjakan semuanya sendiri. Justru tugas seorang Head of Sales bukan menjadi sales terbaik di setiap project. Tugasnya memastikan orang-orang yang memegang project bisa bergerak dalam satu arah. Target jelas. Aktivitas jelas.

Masalah cepat terlihat. Dan kalau satu project punya tantangan, ada orang yang benar-benar bertanggung jawab terhadapnya.

Di Skyland City, posisi Sales Manager dipegang oleh Dewi. Istri gue sendiri. Tapi perannya nggak berhenti di sana. Dewi sekaligus mulai memegang dan mengembangkan kembali jalur sewa-menyewa Kita Property. Sebuah bisnis yang sebenarnya bukan sesuatu yang baru bagi gue. Dulu Kita Property pernah mengelola sekitar dua ratus unit sewaan.

Potensinya besar. Tapi gue juga pernah melihat sendiri apa yang terjadi ketika volume tumbuh sementara kontrol lemah. Sekarang gue ingin versi yang berbeda. Orang yang memegang jelas. Pencatatan jelas. Pembayaran jelas.

Pemilik unit tahu laporannya. Customer tahu siapa yang harus dihubungi. Sistemnya harus tumbuh bersama jumlah unit.

Gue juga nggak ingin Dewi berada di struktur hanya karena dia istri gue. Itu justru berbahaya. Hubungan

keluarga nggak otomatis membuat seseorang cocok memegang bisnis. Gue sudah mengenal Dewi sejak UrbanTown. Gue melihat sendiri bagaimana dia menjadi sales. Gigih.

Mau bekerja. Mau mengejar customer. Dan sejak kami berada di Bandung, dia juga semakin dekat dengan operasional sewa-menyewa. Kalau suatu hari divisi itu besar, gue ingin dia berdiri di sana karena memang menjalankan fungsinya. Bukan hanya karena statusnya sebagai istri owner.

Kemudian ada Aini. Awalnya Aini adalah sales di Skyland. Dia nggak masuk Kita Property kemudian langsung mendapatkan jabatan. Dia menjalani proses sebagai sales. Belajar produk. Menghadapi customer.

Prospecting. Follow up. Target. Menjalani hari-hari ketika ada hasil dan ketika belum ada hasil. Dan ketika Easton Park membutuhkan seorang Sales Manager, gue melihat ada kesempatan untuk menumbuhkan orang dari dalam. Aini kemudian dipromosikan menjadi Sales Manager Easton Park Residence.

Buat gue promosi seperti itu punya arti. Perusahaan yang sehat nggak seharusnya selalu mencari leader dari luar setiap kali ada posisi kosong. Orang di dalam harus bisa melihat bahwa ada tangga. Tapi tentu nggak semua sales yang bagus otomatis pantas menjadi

leader. Menjual dan memimpin adalah dua skill yang berbeda. Gue pernah melihat itu di UrbanTown.

Niko tumbuh dari seorang sales yang awalnya performanya rendah tapi attitude-nya bagus, menjadi top sales, sampai akhirnya Bu Lina melihat kemungkinan dia menjadi SPV. Pelajarannya tetap sama. Skill bisa berkembang. Kesempatan harus tersedia. Tapi jabatan tetap harus diberikan dengan pertimbangan.

Lalu ada Hari. Dia juga berasal dari Skyland. Salah satu sales yang pernah menjalani proses di sana. Sekarang fokusnya berada di Madaneast Living. Buat gue perpindahan seperti itu normal. Nggak semua orang harus berada di project pertama selamanya.

Kadang orang justru menemukan kekuatannya ketika pindah medan. Produk berbeda. Market berbeda. Customer berbeda. Yang penting bukan mempertahankan seseorang pada kotak yang pertama kali kita berikan. Yang penting menemukan:

di mana orang ini paling mungkin berkembang dan menghasilkan.

Sekarang struktur itu mulai kelihatan. Tri sebagai Head of Sales mengoordinasikan tiga project. Dewi memegang Skyland sekaligus membangun jalur sewa-menyewa. Aini tumbuh dari sales Skyland menjadi Sales Manager Easton. Hari yang sebelumnya berada di

Skyland sekarang fokus di Madaneast Living. Belum sempurna.

Masih banyak yang harus diperbaiki. Tapi ada satu hal yang bikin gue senang: orang-orang mulai punya jalur pertumbuhan.

Gue ingin orang yang masuk Kita Property bisa melihat: kalau lu bekerja, belajar, punya attitude, menghasilkan, dan bisa dipercaya,

maka tanggung jawab lu bisa bertambah. Bukan karena dekat dengan gue. Bukan karena paling banyak bicara. Bukan karena paling lama ada di grup WhatsApp. Tapi karena memang siap.

Dan gue semakin memahami: promosi bukan hadiah. Promosi adalah tanggung jawab baru. Begitu seseorang menjadi leader, ukurannya nggak lagi cuma berapa unit yang dia jual sendiri. Dia mulai bertanggung jawab terhadap orang. Cara dia bicara.

Cara dia memberi contoh. Cara dia menyelesaikan konflik. Cara dia membuat tim bergerak. Kalau leader salah arah, kesalahannya bisa ikut dikalikan oleh seluruh tim.

Itulah kenapa sekarang gue lebih lambat memilih orang. Gue ingin mengenal. Bukan berarti gue selalu benar membaca manusia. Nggak. Gue pernah merasa

pintar membaca orang. Ali mengajari gue bahwa gue nggak sepintar itu.

Partner. Karyawan. Orang-orang dalam perjalanan sebelumnya juga memberi pelajaran masing-masing. Sekarang gue cuma berusaha memperbesar kemungkinan untuk memilih lebih baik.

Ada satu aturan yang mulai semakin jelas di kepala gue. Orang yang nggak cocok dengan sistem dan nilai Kita Property nggak harus dipertahankan hanya karena dia bisa menjual. Dulu mungkin gue takut kehilangan orang produktif. Sekarang gue lebih takut mempertahankan orang yang perlahan merusak kapal.

Kemudian ada Kasepta. Gue mengenalnya dari UrbanTown. Marketing communication. Editor yang bagus. Dulu kami sering membuat konten bersama. Gue membawa konsep.

Kadang gue berada di depan kamera. Kasepta membantu mengubahnya menjadi sesuatu yang bisa dilihat orang. Waktu itu kami nggak pernah tahu hubungan kerja itu akan bersambung sampai ke perjalanan Kita Property yang baru. Tapi ketika gue membutuhkan orang yang memahami cara gue berpikir tentang marketing, namanya kembali muncul.

“Sep.”

“Apa lagi, Pak?”

“Kita Property mau gue seriusin.”

“Terus?”

“Gue butuh marketing-nya dibangun.”

Kasepta sudah cukup mengenal cara berpikir gue. Dan kali ini gue nggak mau hanya membuat materi promosi. Gue ingin membangun cara perusahaan berkomunikasi. Brand. Konten. Digital.

Iklan. Website. Database. Cara project diposisikan. Cara Kita Property bicara kepada customer.

Kasepta akhirnya kembali menjadi bagian dari perjalanan gue. Sekarang dia memegang Marketing Communication Kita Property. Buat gue kehadirannya menjadi salah satu bukti bahwa orang yang baik dari perjalanan lama nggak selalu harus tinggal di masa lalu. Kadang mereka kembali ketika tempatnya memang tersedia.

Ada juga Adi. Orang yang dulu datang ke Matraman ketika kehidupan gue sedang berantakan. Kadang tidur di sana. Kemudian menjadi salah satu SPV gue di Meikarta. Sekarang perlahan dia mulai membantu lagi. Hubungan panjang punya satu keuntungan:

kita pernah melihat seseorang dalam lebih dari satu musim. Nggak cuma ketika bisnis bagus. Nggak cuma ketika ada uang. Dan buat gue, itu punya nilai yang berbeda.

Pak Wajib juga terus berkomunikasi. Dia yang dulu berkata akan menyusul ke Bandung masih punya rencana datang lagi. Gue nggak tahu persis nanti bentuk keterlibatannya akan seperti apa. Dan sekarang gue nggak mau menulis masa depan sebelum benar-benar terjadi. Tapi hanya mengetahui bahwa seseorang yang mengenal gue sejak hari pertama memasuki property masih percaya kepada perjalanan ini, buat gue sudah cukup berarti.

Kita Property yang baru mulai terasa berbeda. Bukan cuma karena logo baru. Bukan cuma karena badan hukumnya sekarang bernama PT Kita Property Indonesia. Bukan karena website. Bukan karena jumlah orang. Tapi karena untuk pertama kalinya gue lebih tertarik kepada:

siapa yang berada di dalam kapal, daripada: seberapa cepat kapal itu terlihat besar.

Skyland mulai bergerak. Dari sana pintu berikutnya terbuka. Easton Park Residence. Apartment di kawasan Jatinangor. Dunia yang sangat familiar buat gue. Apartment.

Investor. Orang tua mahasiswa. End user. Digital marketing. Sales. Jatinangor.

Pengalaman bertahun-tahun gue di dunia apartment membuat banyak pola terasa familiar. Tapi bahkan di produk yang gue kenal sekalipun, gue tetap

belajar. Karena setiap project punya masalah sendiri. Produknya berbeda. Harga berbeda. Legalitas berbeda.

Customer berbeda. Cara mengambil keputusan juga berbeda.

Kemudian datang Madaneast Living. Produk rumah di Bandung Timur. Dunia landed house sebenarnya bukan sesuatu yang baru buat gue. Gue sudah pernah masuk ke Paradise Serpong. Sudah pernah berada di lingkungan penjualan produk rumah. Sudah pernah melihat customer landed house mengambil keputusan.

Pertimbangannya tidak selalu sama dengan pembeli apartment. Ada luas tanah. Lingkungan. Akses. Tahapan kehidupan keluarga. Rencana tinggal.

Nilai jangka panjang. Dan berbagai hal lain yang membuat cara menjualnya punya karakter sendiri.

Jadi ketika Madaneast datang, gue nggak sedang belajar menjual rumah dari nol. Tapi pengalaman membuat gue tahu sesuatu: pernah menjual jenis produk yang sama bukan berarti otomatis menguasai market berikutnya. Paradise berada di Serpong. Madaneast ada di Bandung Timur. Kotanya berbeda.

Customer-nya bisa berbeda. Kompetitornya berbeda. Daya belinya berbeda. Cara orang mencari property bisa berbeda. Bahkan alasan membeli rumah pun bisa berbeda.

Dulu mungkin gue lebih mudah mengatakan:

“Gue pernah pegang rumah. Gue tahu.”

Sekarang gue lebih hati-hati. Gue lebih suka mengatakan:

“Gue punya pengalaman. Tapi gue tetap harus membaca medannya.”

Pengalaman adalah modal. Bukan alasan untuk berhenti belajar.

Jadi kami pelajari Madaneast. Lokasinya. Produknya. Harga. Segmentasinya. Kompetitor di Bandung Timur.

Cara membangun positioning. Materi apa yang membuat orang tertarik. Sales seperti apa yang cocok. Customer seperti apa yang datang. Apa yang mereka takutkan. Apa yang mereka cari.

Karena menjual property bukan hanya mengetahui jumlah kamar. Kita harus memahami alasan orang mengeluarkan uang sebesar itu.

Dan pengalaman lintas produk justru mulai menjadi kekuatan. Apartment mengajari gue tentang investor. Yield. Sewa. Lokasi kampus. Kemudahan akses.

Produk rumah mengajari gue melihat kebutuhan keluarga dengan cara berbeda. Lingkungan. Tanah. Ruang. Pertumbuhan keluarga. Dan semakin lama gue berada di property, semakin gue sadar:

produk boleh berbeda, tapi manusia tetap pusatnya. Kalau kita memahami manusia, produk lebih mudah dipelajari.

Perlahan Kita Property memiliki tiga project yang menjadi fokus utama di Bandung: Skyland City. Easton Park Residence. Madaneast Living. Tiga project. Di bawah koordinasi Tri, masing-masing mulai menemukan struktur, orang, dan ritmenya sendiri.

Gue pernah bermimpi memegang puluhan project di banyak kota. Sekarang tiga project membuat gue justru berpikir: pastikan yang ini hidup dulu.

Gue nggak mau lagi mengukur keberhasilan dari berapa banyak nama developer yang bisa dimasukkan ke company profile. Lebih baik tiga project yang benar-benar kami pahami dan gerakkan daripada tiga puluh project yang cuma memenuhi brosur. Itulah perubahan besar gue. Dulu gue mengejar jumlah. Sekarang gue mengejar kedalaman.

Karena setiap project eksklusif membawa tanggung jawab. Developer percaya. Sales percaya. Customer percaya. Dan kalau Kita Property gagal menjalankan, kata exclusive itu nggak punya arti. Buat gue sekarang eksklusivitas bukan sekadar privilege.

Eksklusivitas adalah tanggung jawab.

Di luar lingkungan Kita Property, network yang gue bangun selama berada di Bandung juga terus bertambah. Salah satunya datang dari Shankara. Di sana gue mengenal Pak Ivan, salah satu direktornya. Dan gue mengenal Pak Bambang, salah satu komisaris di Shankara. Dua orang yang sebelumnya bahkan nggak ada dalam peta network gue ketika masih ketakutan memikirkan pindah ke Bandung.

Belakangan, komunikasi gue memang lebih sering dengan Pak Bambang. Kami cukup sering membicarakan property. Peluang. Project. Market. Cara mengelola.

Sampai kemudian muncul pembicaraan mengenai sebuah project yang sedang dipersiapkan dan berpotensi gue pegang. Belum selesai. Belum waktunya disebut keberhasilan. Dan sekarang gue punya kebiasaan baru: jangan merayakan transaksi yang belum terjadi. Kalau masih peluang, bilang peluang.

Kalau masih pembicaraan, bilang pembicaraan. Kalau sudah jelas, baru jalan.

Pak Ivan tetap menjadi bagian dari network yang gue dapat selama berada di Shankara. Pak Bambang menjadi salah satu orang yang akhir-akhir ini lebih sering berkomunikasi dengan gue. Dan keduanya mengingatkan gue pada salah satu ketakutan terbesar sebelum pindah. Dulu gue takut: network gue kan di

Jabodetabek. Ternyata network bukan barang yang jumlahnya berhenti.

Network tumbuh ketika kita bergerak.

Sebelum pindah gue sudah mengenal Pak Sandi. Ada Riska, teman gue sejak SMA yang juga pernah menawarkan peluang mengelola perumahan. Setelah gue benar-benar tinggal di Bandung muncul hubungan-hubungan baru. Tri. Pak Bambang. Pak Ivan.

Dan orang-orang lain. Ada network lama yang gue bawa. Ada network baru yang muncul karena akhirnya gue benar-benar berada di kota ini. Pak Wajib benar. Gue nggak perlu mengenal seluruh Bandung sebelum pindah. Gue hanya perlu mulai berjalan.

Ada masa ketika gue melihat grup sales kembali ramai. Materi marketing dibuat. Iklan berjalan. Customer masuk. Sales follow up. Ada survey.

Ada transaksi. Dan kadang gue berhenti beberapa detik. Bukan karena angka kami sudah luar biasa. Tapi karena gue pernah melihat nama Kita Property hampir mati. Sekarang nama itu kembali berada di depan beberapa project.

Logo baru yang dulu gue diskusikan dengan Joseph melalui telepon, sementara dia berada jauh di Dumai, sekarang bukan lagi sekadar file desain. Logo itu mulai muncul. Materi. Website. Konten. Dokumen.

Project. Orang mulai mengenalnya.

Gue pernah bilang kepada Joseph:

“Gue pengen orang lihat ini sebagai Kita Property yang baru.”

Dan perlahan gue sendiri mulai percaya kalimat itu. Karena ternyata yang benar-benar baru bukan logonya. Cara berpikirnya.

Dulu: kalau bisa tambah project, tambah. Sekarang: cocok nggak? Dulu: kalau ada orang mau bergabung, masuk.

Sekarang: karakternya bagaimana? Dulu: kalau ada peluang bisnis, jalan. Sekarang: siapa yang akan mengelola?

Dulu: kalau bisa besar, kenapa kecil? Sekarang: kalau kecil sehat, kenapa harus buru-buru besar?

Gue masih ingin besar. Jangan salah. Api itu nggak pernah mati. Pak Wajib benar. Gue masih bisa bicara soal membangun developer bahkan kalau keadaan keuangan belum mendukung. Gue masih punya mimpi suatu hari punya project sendiri.

Punya aset. Punya boarding house. Masuk ke development. Punya bisnis yang jauh lebih besar daripada sekarang. Tapi sekarang gue ingin ambisi punya pasangan. Namanya: kontrol.

Ambisi tanpa kontrol pernah membawa gue ke Matraman. Tapi kontrol tanpa ambisi juga bisa membuat manusia terlalu takut bergerak. Gue nggak mau hidup di dua ekstrem itu. Gue ingin tetap berani. Tetap bermimpi. Tetap mengejar.

Tapi cukup sadar untuk menghitung. Dan cukup tenang untuk mengatakan: belum. Kalau memang belum siap.

Ada satu kalimat yang sering gue pikirkan ketika melihat perkembangan ini. Salah satu cara menjadi singa adalah berkawan dengan singa. Pak Sandi salah satu orang yang membuat gue semakin percaya pada itu. Bukan karena gue harus bergantung kepada dia. Bukan karena dia memberikan semua jawaban. Tapi berada dekat dengan orang yang punya keberanian, network, kemampuan melihat peluang, dan kapasitas besar membuat cara berpikir kita ikut berkembang.

Kita belajar bagaimana orang mengambil keputusan. Bagaimana melihat market. Bagaimana bergerak.

Tapi berkawan dengan singa bukan berarti hidup dari hasil buruan singa lain. Kalau pintu dibuka, kita tetap harus masuk sendiri. Kalau kesempatan diberikan, kita tetap harus mengolah. Kalau kepercayaan diberikan, kita tetap harus membuktikan.

Pak Sandi membuka pintu. Kita Property harus belajar berdiri di dalamnya.

Dan pintu ternyata nggak berhenti di sana. Pak Bambang mungkin membawa pintu lain. Pak Ivan menjadi bagian dari jaringan yang gue temukan di Shankara. Riska tetap menjadi teman lama sekaligus bagian dari network bisnis gue di Bandung. Joseph tetap menjadi teman curhat meskipun berada jauh di Dumai. Pak Wajib tetap ada.

Adi mulai membantu. Tri memimpin struktur sales. Dewi memegang Skyland sekaligus mengembangkan sewa-menyewa. Aini mulai tumbuh sebagai leader di Easton. Hari fokus di Madaneast Living. Kasepta membangun Marketing Communication.

Dan gue mulai melihat sesuatu. Kita Property yang kedua tidak sedang gue bangun sendirian. Tapi gue juga nggak lagi membangunnya dengan cara memberikan kemudi kepada semua orang.

Ada perbedaan besar antara: melibatkan orang dan kehilangan kontrol. Dulu gue memahami kalimat itu setelah jatuh. Sekarang gue mencoba menjalaninya sebelum terlambat.

Semakin lama, gue semakin merasa Bandung memang bukan tempat gue datang untuk mengecil. Gue datang untuk menyederhanakan. Dua hal itu berbeda.

Menyederhanakan bukan berhenti bermimpi. Menyederhanakan berarti membuang hal-hal yang nggak perlu supaya energi bisa diarahkan ke sesuatu yang penting.

Gue nggak perlu seratus project. Gue butuh project yang tepat. Gue nggak perlu seratus sales. Gue butuh orang yang tepat. Gue nggak perlu sepuluh divisi berjalan bersamaan. Gue butuh satu per satu divisi tumbuh ketika market, sistem, dan manusianya siap.

Gue nggak perlu terlihat paling besar. Gue butuh perusahaan yang bisa bertahan.

Dan yang paling penting: gue nggak ingin perusahaan yang gue bangun kembali mengambil seluruh waktu gue. Karena kalau itu terjadi, apa bedanya kehidupan yang sekarang dengan kehidupan yang gue tinggalkan di Jabodetabek?

Kita Property harus menghasilkan uang. Tentu. Harus punya profit. Target. Cashflow. Pertumbuhan.

Bisnis yang nggak menghasilkan bukan bisnis. Tapi sekarang gue melihat bisnis dengan urutan yang berbeda. Bisnis adalah alat untuk membangun kehidupan. Bukan kehidupan yang terus-menerus dikorbankan untuk membangun bisnis. Kalimatnya hanya dibalik. Tapi akibatnya bisa mengubah seluruh cara kita hidup.

Ketika anak-anak berkumpul di rumah, gue masih kadang membuka laptop. Masih balas WhatsApp. Masih ada sales menelepon. Masih ada masalah project. Gue belum menjadi manusia yang bisa mematikan pekerjaan tepat jam lima sore lalu nggak memikirkannya lagi. Nggak.

Tapi sekarang gue lebih sadar ketika pekerjaan mulai mengambil ruang terlalu besar. Karena gue tahu apa yang sedang gue lindungi.

Keenan. Amirah. Alya. Cinta. Empat nama. Empat kehidupan.

Empat anak yang nggak akan berada di umur sekarang selamanya.

Suatu hari mereka semua akan dewasa. Punya kehidupan. Teman. Pasangan. Pekerjaan. Mungkin pergi dari rumah.

Mungkin rumah kembali sepi. Dan ketika hari itu datang, gue nggak ingin melihat ke belakang lalu berkata:

“Seharusnya dulu gue punya waktu.”

Gue ingin bisa berkata:

“Setidaknya gue berusaha hadir.”

Kita Property sekarang mulai bangkit. Belum selesai. Jauh dari selesai. Masih banyak yang harus dibangun. Sales. Marketing.

Sewa-menyewa. Secondary. Interior. Project management. Mungkin suatu hari development. Benih-benihnya sudah mulai kelihatan.

Tapi kali ini gue nggak mau menarik benih keluar dari tanah hanya karena penasaran apakah akarnya sudah tumbuh. Biarkan. Rawat. Beri waktu.

Karena gue akhirnya belajar: sesuatu yang besar nggak harus dibangun dengan tergesa-gesa. Kadang yang tumbuh paling kuat justru sesuatu yang akarnya diberi waktu masuk lebih dalam.

Dari tiga ratus ribu rupiah yang gue pinjam untuk memulai hidup di Bandung, dari laptop dua juta yang gue jual, dari motor yang ditarik, dari uang empat ribu, dari transaksi sewa harian Gateway Pasteur, sekarang gue bisa berdiri melihat tiga project yang dipercayakan kepada Kita Property.

Perjalanannya belum panjang. Tapi cukup untuk membuat gue tahu: Bandung ternyata nggak meminta gue menjadi orang lain. Kota ini hanya memberi ruang agar gue bisa menjadi Windy dengan cara yang lebih matang.

Dan mungkin Pak Wajib benar sejak awal. Berlian tetap berlian di mana pun ditaruh. Gue masih nggak tahu apakah gue berlian. Tapi gue tahu sekarang: nilai

bukan soal kita berada di kota mana. Nilai adalah apa yang kita bawa ketika masuk ke sebuah ruangan.

Ilmu. Karakter. Reputasi. Pengalaman. Dan cara kita memperlakukan orang.

Pak Sandi membuka sebuah pintu. Skyland membawa pintu berikutnya. Easton. Madaneast. Pak Bambang mungkin membawa pintu lain. Pak Ivan menjadi bagian dari network baru yang gue temukan setelah berani pindah.

Orang-orang baru juga akan terus datang. Tapi perjalanan pertama Kita Property sudah mengajari gue bahwa masalah terbesar bukan kekurangan pintu. Dulu terlalu banyak pintu justru gue masuki. Masalahnya adalah: gue nggak memilih.

Sekarang gue tahu. Tidak semua project harus diambil. Tidak semua orang harus dimasukkan. Tidak semua kesempatan harus dikejar. Tidak semua pertumbuhan harus dipercepat. Dan pengalaman lama nggak berarti kita sudah mengetahui seluruh jawaban.

Kadang pengalaman terbaik justru membuat kita tahu kapan harus berkata:

“Gue belum tahu. Pelajari dulu.”

Mungkin rahasia membangun sesuatu bukan kemampuan untuk terus berkata: ya. Tapi keberanian

untuk mengetahui: mana yang harus diterima, mana yang harus ditolak, siapa yang harus dipercaya, apa yang harus dipelajari, dan kapan harus menunggu.

Dan setelah semua perjalanan dari Sentra Timur, Karawang, Matraman, Meikarta, UrbanTown, Paradise, Veranda, sampai akhirnya Bandung— gue baru benar-benar memahami dua kata yang selama bertahun-tahun ada di bawah nama perusahaan gue sendiri. Pilih Yang Tepat.

Pilih Yang Tepat

Sekitar satu setengah tahun sejak gue memulai hidup di Bandung dengan meminjam tiga ratus ribu rupiah, keadaan sudah berubah. Bukan berubah menjadi sempurna. Bukan tiba-tiba jadi kaya. Bukan juga semua mimpi gue sudah tercapai. Tapi hidup gue sekarang jauh lebih tenang. Dan setelah melewati banyak hal, gue mulai mengerti bahwa tenang adalah bentuk kekayaan yang dulu nggak pernah gue hitung.

Utang sudah nggak ada. Cicilan yang dulu memenuhi kepala satu per satu selesai. Sekarang kami punya dua motor yang kami beli dan miliki tanpa cicilan. Barang yang dulu terpaksa gue lepaskan juga perlahan kembali dalam bentuk lain. Laptop ada lagi. Gue bahkan sempat memberikannya kepada Amirah, lalu gue dan Dewi bisa membeli lagi untuk kebutuhan kami. Kami mulai membicarakan mobil, tapi cara berpikirnya berubah: kalau uangnya belum cukup, tunggu. Kalau sudah cukup, beli. Buat fase hidup gue sekarang, ketenangan karena nggak dikejar cicilan jauh lebih penting daripada terlihat mapan lebih cepat.

Gue dan Dewi juga mulai punya mimpi lain. Rumah. Tapi lagi-lagi cara gue memandang rumah sudah berubah. Rumah pertama gue di Bekasi dulu adalah simbol keberhasilan. Baru beberapa bulan menjadi sales property, gue sudah bisa membeli rumah. Waktu itu rasanya seperti pengumuman kepada dunia:

gue berhasil. Sekarang gue ingin membeli rumah lagi. Tapi bukan untuk membuktikan apa-apa. Gue ingin membeli rumah secara cash di Bandung untuk satu alasan sederhana: supaya istri dan empat anak gue punya tempat untuk berlindung.

Ada perbedaan besar antara dua mimpi rumah itu. Rumah dulu adalah bukti. Rumah sekarang adalah tempat pulang.

Gue membayangkan satu rumah yang nggak harus paling besar. Nggak harus berada di kawasan paling mahal. Yang penting cukup. Ada ruang buat Dewi. Ada ruang buat anak-anak. Ada meja makan.

Ada tempat berkumpul. Ada tempat mereka bisa pulang meskipun suatu hari semuanya sudah dewasa. Keenan. Amirah. Alya. Cinta.

Sekarang minimal seminggu sekali gue berusaha supaya anak-anak bisa berkumpul. Nggak selalu ada agenda. Kadang cuma makan. Kadang pergi sebentar.

Kadang di rumah. Kadang mereka sibuk dengan handphone masing-masing.

Kadang berisik. Kadang ada yang ngambek. Kadang ada yang saling ganggu. Normal. Dan gue justru menyukai kenormalan itu.

Dulu kebersamaan dengan Keenan harus gue rencanakan. Perjalanan. Tol. Waktu. Pekerjaan. Sekarang gue bisa melihat dia jauh lebih sering.

Kadang sesuatu yang paling gue syukuri justru bukan acara besar. Bukan liburan mahal. Bukan hadiah. Tapi hal sederhana: gue tahu dia sedang tumbuh seperti apa.

Gue bisa melihat perubahan cara bicaranya. Emosinya. Hal yang dia suka. Hal yang dia nggak suka. Pertanyaannya. Cara dia mulai melihat dunia.

Dan setiap kali gue menyadari itu, gue teringat sore ketika pertama kali pindah ke Bandung dan melihat dia main bola. Waktu itu uang gue hampir nggak ada. Hidup gue berantakan. Tapi gue sudah berada cukup dekat untuk melihat anak gue berlari.

Sekarang situasinya berbeda. Gue sudah punya pekerjaan yang lebih tertata. Kita Property kembali hidup. Keluarga sudah berkumpul. Keuangan jauh lebih sehat. Dan justru karena keadaan mulai membaik, gue semakin yakin bahwa keputusan pindah

ke Bandung bukan keputusan untuk mengecilkan kehidupan.

Gue cuma memilih ukuran hidup yang berbeda.

Gue mulai menyukai Bandung dengan cara yang nggak gue rencanakan. Dulu kota ini terutama berarti: Keenan. Sekarang artinya bertambah. Keluarga. Rumah.

Bisnis. Teman. Network. Makanan. Udara. Ritme kehidupan.

Dan sesuatu yang sulit dijelaskan: gue merasa bisa menua di kota ini.

Hidup di sini juga membuat gue sadar bahwa kualitas hidup nggak selalu harus dibeli dengan biaya yang besar. Rumah kami nggak perlu AC. Pengeluaran dasar bisa lebih ringan. Banyak tempat makan enak tanpa harus membuat acara besar. Kadang gue dan Dewi bisa keluar makan. Menikmati Bandung.

Pulang. Sederhana. Tapi gue bahagia.

Dulu ketika penghasilan gue naik, standar hidup sering ikut naik. Mobil. Kebutuhan. Cicilan. Pengeluaran. Gue seperti berlari lebih cepat hanya supaya tetap berada di tempat yang sama.

Sekarang gue mulai menikmati konsep yang dulu mungkin terasa membosankan: punya ruang. Ruang

dalam keuangan. Ruang dalam waktu. Ruang dalam kepala.

Kalau bulan ini penghasilan bagus, gue nggak harus langsung mencari benda baru untuk dibeli. Kalau bisnis sedang ramai, gue nggak harus langsung membuka cabang. Kalau ada peluang project, gue nggak harus otomatis menerima. Kalau ada orang ingin bergabung, gue nggak harus selalu berkata iya. Dan gue baru sadar: kemampuan memilih adalah salah satu bentuk kebebasan.

Mungkin selama ini gue terlalu sering menganggap uang sebagai tujuan. Padahal fungsi uang yang paling gue rasakan sekarang adalah: memberikan pilihan. Kalau punya uang, kita bisa memilih. Mau kerja di mana. Mau tinggal di mana.

Mau sekolahin anak di mana. Mau menolak project yang nggak sehat. Mau bilang tidak kepada kerja sama yang nggak cocok. Mau mengambil waktu sehari untuk keluarga tanpa merasa dunia akan runtuh.

Tapi uang saja nggak cukup. Karena gue pernah punya penghasilan besar tapi nggak punya banyak waktu. Pernah punya jabatan tinggi tapi kepala penuh kewajiban. Pernah memegang project besar tapi anak gue berada di kota lain. Jadi sekarang gue melihat

kehidupan seperti tiga hal yang saling berhubungan.
Ilmu.

Uang. Waktu.

Untuk punya uang, kita membutuhkan ilmu dan waktu. Untuk punya waktu, kita sering membutuhkan uang dan ilmu. Dan untuk menggunakan keduanya dengan benar, kita membutuhkan kemampuan memilih. Gue belum menemukan rumus sempurnanya. Mungkin memang nggak ada. Tapi setidaknya gue sekarang tahu apa yang sedang gue kejar.

Gue masih ingin kaya. Nggak ada alasan untuk malu mengatakannya. Gue ingin punya uang banyak. Ingin bisnis besar. Ingin punya aset. Ingin punya property.

Ingin suatu hari bisa masuk ke development. Kalau Kita Property semakin kuat, gue punya keinginan membangun boarding house sendiri. Minimal tiga puluh unit di lokasi strategis di Bandung. Gue ingin punya aset yang menghasilkan. Bukan hanya pendapatan yang berhenti ketika gue berhenti bekerja.

Gue juga masih punya mimpi membangun project sendiri. Mungkin suatu hari menjadi developer. Tapi kali ini gue nggak ingin mimpi itu membuat gue kehilangan semua yang sudah gue bangun. Kalau waktunya belum tepat, gue bisa menunggu. Kalau

modal belum cukup, siapkan. Kalau orangnya belum ada, cari.

Kalau sistem belum siap, jangan dipaksa.

Windy yang dulu mungkin akan berkata:

“Kalau bisa sekarang, kenapa nanti?”

Windy yang sekarang mulai bisa berkata:

“Kalau belum siap, kenapa harus sekarang?”

Bukan karena takut. Karena menghitung.

Ambisi gue nggak hilang. Gue cuma akhirnya punya rem. Dan buat orang seperti gue, mungkin justru rem itulah yang selama ini paling dibutuhkan.

Kita Property juga gue lihat dengan cara yang berbeda. Gue nggak punya obsesi harus menjadi agency nasional dengan kantor di semua kota. Kalau suatu hari perusahaan bisa berkembang secara nasional dengan sistem yang kuat dan orang lain mampu menjalankannya, bagus. Tapi gue nggak harus menjadi orang yang berlari dari satu kota ke kota lain hanya supaya bisa bilang:

“Kita nasional.”

Bandung cukup besar untuk gue bangun.

Di sini ada primary. Secondary. Sewa. Interior. Project sales management. Banyak peluang.

Bahkan tanpa keluar dari Bandung, pekerjaan gue bisa cukup untuk bertahun-tahun. Dan yang paling penting: anak-anak gue ada di sini.

Hari ini Kita Property fokus pada tiga project utama dengan tim yang mulai punya bentuk dan tanggung jawab yang jelas. Gue tahu susunan orang bisa berubah seiring waktu. Yang ingin gue pertahankan bukan nama di kotak struktur organisasi, tapi cara memilih orang dan membangun sistemnya.

Dulu gue terlalu mudah percaya kepada energi. Orang semangat sedikit, gue lihat potensinya. Orang bicara besar, gue bayangkan masa depannya. Sekarang gue belajar melihat lebih lama. Attitude. Integritas.

Kemampuan. Konsistensi. Cara menghadapi uang. Cara menghadapi tekanan. Cara memperlakukan orang ketika nggak membutuhkan mereka. Hal-hal itu sering kali lebih penting daripada CV.

Dan gue semakin tegas terhadap satu hal: kalau seseorang nggak cocok dengan sistem dan nilai Kita Property, kami nggak harus memaksakan hubungan itu. Itu bukan berarti orang tersebut jelek. Bisa saja dia bagus di tempat lain. Tapi nggak semua orang yang bagus harus berada dalam kapal yang sama.

Prinsip yang sama berlaku terhadap project. Gue nggak ingin semua kerja sama. Gue ingin kerja sama

yang masuk akal. Kalau sebuah project hanya membuat kami bekerja keras tanpa posisi yang jelas, gue harus berani berpikir ulang. Kalau margin nggak sehat, lihat lagi. Kalau risikonya terlalu besar, jangan hanya silau oleh nama.

Kalau hubungan dengan partner nggak sehat, lebih baik tidak.

Dulu gue merasa opportunity harus dikejar. Sekarang gue lebih percaya: opportunity juga harus diseleksi. Karena setiap iya punya biaya. Waktu. Orang. Uang. Fokus. Dan kalau kita berkata iya kepada terlalu banyak hal, pada akhirnya kita nggak benar-benar mengerjakan apa pun dengan baik.

Mungkin inilah makna yang akhirnya gue temukan dari slogan perusahaan gue sendiri. Pilih Yang Tepat. Dulu kalimat itu gue lihat terutama sebagai pesan kepada customer. Pilih rumah yang tepat. Pilih investasi yang tepat. Pilih property yang tepat.

Sekarang gue merasa kalimat itu jauh lebih besar.

Pilih partner yang tepat. Pilih orang yang tepat. Pilih project yang tepat. Pilih risiko yang tepat. Pilih waktu yang tepat. Pilih kapan harus berani.

Pilih kapan harus berhenti. Pilih kapan harus mengejar. Pilih kapan harus pulang.

Bahkan pindah ke Bandung akhirnya bukan soal kota mana yang lebih baik. Jakarta dan sekitarnya memberi gue banyak hal. Karier. Uang. Network. Pelajaran.

Orang-orang yang sangat penting dalam hidup gue. Gue nggak pergi karena kota itu salah. Gue hanya sampai pada titik ketika untuk kehidupan yang gue inginkan, Bandung adalah pilihan yang lebih tepat.

Begitu juga dengan karier. Menjadi GM bukan kesalahan. Itu pencapaian yang gue syukuri. Gue belajar banyak. Tapi ketika waktunya memilih antara mempertahankan title atau mencoba membangun hidup yang lebih dekat dengan anak, gue akhirnya tahu mana yang lebih penting buat gue.

Bisnis juga begitu. Kita Property pertama bukan sesuatu yang ingin gue hapus. Kalau gue nggak pernah membangunnya, mungkin gue nggak akan tahu apa yang sekarang gue tahu. Gue belajar sales. Cashflow. Leadership.

Control. Trust. Partner. Utang. Reputasi. Kegagalan. Dan tanggung jawab. Harganya mahal. Tapi ilmunya tinggal.

Ada hal-hal yang tentu masih ingin gue perbaiki. Gue masih bisa terlalu sibuk. Masih kadang terlalu banyak ide. Masih mudah tertarik kepada peluang.

Masih harus mengingatkan diri sendiri supaya nggak mengulang pola lama. Karakter manusia nggak berubah hanya karena sekali mendapatkan pencerahan.

Kita harus terus menjaganya.

Gue masih bisa melihat Windy yang dulu dalam diri gue. Yang ingin cepat. Yang ingin besar. Yang percaya semuanya bisa dilakukan. Gue nggak ingin membunuh orang itu. Karena keberaniannya juga yang membawa gue sampai sini.

Gue cuma ingin duduk di sebelah dia dan bilang:
“Pelan sedikit. Kita hitung dulu.”

Mungkin itulah bentuk kedewasaan buat gue. Bukan berubah menjadi orang lain. Tapi belajar mengelola diri sendiri.

Suatu hari ketika anak-anak gue membaca cerita ini, mungkin mereka akan menemukan versi ayah yang nggak selalu mereka lihat. Ayah yang pernah kehilangan pekerjaan. Ayah yang pernah punya uang. Ayah yang pernah bangkrut. Ayah yang pernah takut. Ayah yang pernah hampir menyerah.

Ayah yang pernah memimpin banyak orang. Ayah yang pernah punya uang tinggal empat ribu. Ayah yang meminjam tiga ratus ribu untuk pindah kota. Ayah yang kemudian mencoba membangun semuanya lagi.

Gue nggak tahu penilaian mereka nanti. Dan mungkin gue nggak bisa mengontrolnya. Tapi kalau suatu hari mereka ditanya tentang gue, ada satu kata yang diam-diam ingin gue dengar. Hebat. Bukan hebat karena punya perusahaan. Bukan hebat karena pernah jadi GM.

Bukan karena punya rumah besar atau mobil mahal. Tapi mungkin karena mereka tahu: ayahnya jatuh dan tetap berdiri. Ayahnya membuat kesalahan dan mencoba belajar. Ayahnya bekerja keras. Dan meskipun sering sibuk, ayahnya selalu berusaha pulang.

Gue sadar mungkin dulu Keenan sempat merasa ayahnya pergi. Mungkin Amirah pernah merasa keputusan orang dewasa merusak dunianya. Mungkin Alya punya cerita sendiri. Cinta mungkin nanti hanya mengenal sebagian kecil dari perjalanan sebelum dia lahir. Empat anak. Empat sudut pandang.

Gue nggak punya hak menentukan bagaimana mereka harus memahami hidup gue. Yang bisa gue lakukan cuma mencoba hadir mulai sekarang.

Waktu ternyata jauh lebih kejam daripada uang. Uang bisa hilang lalu dicari lagi. Gue sudah membuktikannya berkali-kali. Rumah bisa dijual. Mobil bisa dibeli lagi. Laptop bisa kembali.

Perusahaan bahkan bisa dibangun ulang. Tapi Keenan umur tujuh tahun nggak pernah datang dua kali. Amirah masa SMP nggak kembali. Alya nggak selamanya kecil. Cinta juga akan tumbuh.

Mungkin itulah sebabnya sekarang definisi kaya gue menjadi jauh lebih sederhana. Gue ingin menjadi orang kaya yang punya waktu untuk anak gue. Bukan salah satunya. Dua-duanya.

Kalau hanya punya waktu tapi nggak punya uang, gue tetap kesulitan memberikan kehidupan yang gue inginkan untuk mereka. Kalau hanya punya uang tapi nggak punya waktu, gue kembali mengulangi bagian hidup yang paling gue sesali. Jadi gue masih harus bekerja. Masih harus membangun. Masih harus mengejar. Tapi sekarang gue tahu untuk apa.

Hari ini Kita Property masih kecil dibanding mimpi gue. Rumah cash itu juga belum gue punya. Mobil cash masih dalam rencana. Boarding house tiga puluh unit masih sebuah mimpi. Project developer sendiri juga masih jauh. Masih banyak pekerjaan.

Dan justru gue suka menuliskannya seperti itu. Karena cerita ini bukan cerita seorang manusia yang sudah selesai. Gue belum selesai.

Gue masih berjalan. Tapi sekarang gue nggak terlalu takut kalau jalannya pelan. Karena untuk pertama

kalinya dalam waktu yang sangat lama, gue tahu arah yang gue tuju.

Dulu gue mengira keberanian berarti selalu maju. Sekarang gue tahu keberanian juga bisa berarti berhenti. Melepaskan. Mengurangi. Pindah. Memulai lagi.

Mengatakan tidak. Mengakui salah. Mengubah cara. Dan memilih sesuatu yang mungkin terlihat lebih kecil di mata orang lain tetapi jauh lebih besar bagi kehidupan kita sendiri.

Gue pernah terlalu berani. Kemudian gue jatuh sampai takut. Lalu gue belajar berjalan lagi. Hari ini gue masih berani. Tapi keberanian itu sudah ditemani pengalaman. Dan mungkin itulah versi diri gue yang paling gue sukai.

Bukan Windy sebelum jatuh. Bukan Windy yang ketakutan setelah jatuh. Tapi Windy yang tahu dia bisa jatuh— dan tetap berani berjalan.

Kalau perjalanan hidup adalah kumpulan pilihan, tentu nggak semuanya akan tepat. Gue sudah membuat banyak pilihan yang salah. Mungkin nanti masih akan ada lagi. Tapi gue nggak lagi mencari kehidupan tanpa kesalahan. Gue cuma ingin semakin baik dalam mengenali apa yang benar-benar penting.

Ilmu. Uang. Waktu. Keluarga. Orang-orang yang tepat. Bisnis yang sehat.

Keberanian yang punya kontrol. Dan sebuah rumah yang suatu hari nanti semoga penuh oleh empat anak yang pulang dengan kehidupan mereka masing-masing.

Mungkin akhirnya itu saja. Bukan tentang menjadi paling besar. Bukan tentang punya paling banyak. Bukan tentang terlihat paling sukses. Tapi tentang punya cukup ilmu untuk membangun. Cukup uang untuk memilih.

Dan cukup waktu untuk hidup.

Setelah semua perjalanan ini, dua kata yang dulu hanya gue taruh di bawah logo perusahaan sekarang terdengar seperti nasihat yang gue tulis untuk diri gue sendiri. Setiap kali ada peluang baru. Setiap kali ada orang baru. Setiap kali ambisi mulai terlalu cepat. Setiap kali gue mulai lupa kenapa gue pindah ke Bandung. Gue hanya perlu mengingat:

Pilih Yang Tepat.

EPILOG

Orang Kaya yang Punya Waktu

Kalau gue melihat hidup gue dari sekarang, semuanya seperti rangkaian lantai. Ada lantai tempat gue pertama kali belajar berdiri. Ada lantai tempat gue merasa paling tinggi. Ada lantai tempat gue jatuh. Dan ada satu lantai yang hampir menjadi tempat semuanya berhenti. Lantai dua.

Dulu gue pernah berdiri di sana ketika semua jawaban seperti habis. Perusahaan berantakan. Utang. Customer. Sales. Rumah tangga.

Rasa malu. Takut. Gue merasa hidup sudah terlalu berat untuk dilanjutkan. Malam itu gue bahkan sempat berpikir untuk mengakhirinya. Kemudian muncul satu pikiran yang absurd: bangunannya cuma dua lantai.

Kalau gue lompat, belum tentu mati. Bisa jadi malah hidup dalam kondisi yang jauh lebih buruk. Entah kenapa pikiran sesederhana itu membuat gue mundur. Bukan karena seluruh masalah langsung selesai. Bukan

karena tiba-tiba gue menemukan alasan besar untuk hidup. Gue cuma memilih:
satu malam lagi.

Sekarang kalau gue melihat perjalanan setelah malam itu, kadang gue berpikir: berapa banyak kehidupan yang hampir nggak terjadi? Meikarta. UrbanTown. Niko. Kasepta.

Pak Wajib kembali ke perjalanan gue. Dewi. Pernikahan. Cinta lahir. Paradise. Veranda.

Menjadi General Manager. Pindah ke Bandung. Melihat Keenan main bola. Keluarga gue berkumpul. Kita Property hidup lagi. Skyland.

Easton. Madaneast. Semua itu terjadi setelah lantai dua.

Dan mungkin itulah makna judul buku ini buat gue. Bukan karena lantai dua adalah tempat gue hampir mengakhiri hidup. Tapi karena ternyata: seluruh kehidupan setelahnya adalah kehidupan yang hampir nggak gue lihat.

Kadang manusia mengambil keputusan besar karena merasa sudah tahu bagaimana masa depannya. Padahal kita nggak pernah benar-benar tahu. Malam di Matraman itu gue melihat masa depan sebagai lorong gelap. Nggak ada jalan keluar. Nggak ada kemungkinan. Nggak ada harapan.

Ternyata gue salah. Bukan karena setelah itu hidup menjadi mudah. Justru masih banyak masalah. Masih ada kegagalan. Perceraian. Jarak dengan anak.

Masalah ekonomi. Karier naik turun. Barang kembali dijual. Utang kembali muncul. Pindah kota dengan hampir nggak membawa uang. Hidup tetap hidup.

Tapi kalau malam itu gue berhenti, gue nggak akan tahu bahwa manusia ternyata bisa berubah. Situasi bisa berubah. Orang bisa datang. Pintu bisa terbuka. Sesuatu yang hari ini terlihat seperti akhir, beberapa tahun kemudian bisa berubah menjadi satu bagian kecil dari cerita panjang.

Gue nggak mau menulis kalimat:

“semua masalah pasti selesai.”

Karena hidup nggak memberi jaminan seperti itu. Ada masalah yang meninggalkan bekas. Ada kehilangan yang nggak bisa dikembalikan. Ada keputusan salah yang konsekuensinya harus kita bawa lama. Ada waktu bersama anak yang memang sudah hilang. Gue nggak bisa kembali ke masa Keenan kecil lalu memperbaiki semuanya.

Yang bisa gue lakukan hanya: jangan kehilangan waktu berikutnya dengan cara yang sama.

Waktu punya aturan yang berbeda dari uang. Uang bisa hilang lalu dicari lagi; barang bisa dijual lalu dibeli kembali; perusahaan bahkan bisa dibangun ulang. Tapi waktu cuma pergi. Keenan nggak akan kembali menjadi anak tujuh tahun. Amirah, Alya, dan Cinta juga terus tumbuh. Setiap hari kita menukar sebagian umur untuk sesuatu, dan sekarang gue jauh lebih sadar memilih untuk apa pertukaran itu dilakukan. Buat gue, ilmu memberi arah, uang memberi pilihan, dan waktu memberi kehidupan. Karena itu tujuan gue tetap sederhana: gue ingin menjadi orang kaya yang punya waktu untuk anak gue.

Bukan hanya kaya, dan bukan hanya punya waktu. Gue ingin punya cukup ilmu untuk menjaga keduanya supaya nggak kembali hilang karena keputusan yang salah.

Apakah gue sudah sampai? Belum. Rumah cash di Bandung masih menjadi mimpi. Mobil cash masih rencana. Boarding house tiga puluh unit belum berdiri. Kita Property masih jauh dari bentuk akhir yang gue bayangkan.

Project development sendiri juga masih mimpi. Masih banyak hal yang ingin gue capai.

Tapi bedanya sekarang, gue nggak merasa hidup baru akan dimulai ketika semua itu tercapai. Hidup sedang berlangsung sekarang. Saat makan bersama

anak-anak. Saat ngobrol dengan Dewi. Saat melihat Keenan. Saat Amirah, Alya, dan Cinta memenuhi rumah dengan suara mereka.

Saat gue dan Dewi mencari tempat makan. Saat gue duduk di depan laptop mengurus Kita Property. Saat sales closing. Saat gagal closing. Saat ada masalah. Saat ada kabar baik.

Semua itu hidup.

Dulu mungkin gue terlalu sering menunda bahagia sampai target berikutnya. Kalau penghasilan segini, baru tenang. Kalau punya rumah, baru tenang. Kalau bisnis besar, baru tenang. Kalau punya mobil, baru tenang. Kalau jabatan naik, baru tenang.

Ternyata target selalu punya adik. Begitu satu tercapai, muncul satu lagi.

Jadi kalau kebahagiaan selalu ditempatkan di target berikutnya, kita nggak pernah benar-benar sampai.

Gue tetap punya target. Tetap punya ambisi. Tetap ingin besar. Tapi sekarang gue berusaha menikmati perjalanan tanpa kehilangan arah. Karena gue tahu persis apa yang terjadi ketika ambisi bergerak lebih cepat daripada kontrol.

Gue pernah menjadi orang yang terlalu percaya diri. Kemudian menjadi orang yang ketakutan karena

pernah jatuh. Sekarang gue ingin menjadi sesuatu di antara keduanya. Berani, tapi menghitung.

Kalau ada project, pelajari. Kalau ada partner, kenali. Kalau ada orang mau masuk, lihat karakternya. Kalau ada kesempatan, jangan cuma tanya:

“Bisa untung berapa?”

Tanya juga:

“Apa risikonya?”

“Apa yang harus gue korbankan?”

“Apakah ini membawa gue ke kehidupan yang gue mau?”

Mungkin itulah pelajaran terbesar dari semua yang gue alami. Pilihan yang terlihat menguntungkan belum tentu pilihan yang tepat. Dan pilihan yang terlihat seperti mundur belum tentu benar-benar kemunduran.

Turun dari GM menjadi leader dengan gaji tiga juta lima ratus ribu terlihat turun. Pindah ke Bandung tanpa uang terlihat nekat. Menjual mobil terlihat mundur. Mengurangi kehidupan terlihat kalah. Tapi kalau semua itu membawa gue lebih dekat kepada anak, keluarga, kesehatan finansial, dan kesempatan membangun perusahaan dengan cara yang lebih benar— mungkin grafik kehidupan memang nggak selalu bisa dibaca dari atas ke bawah.

Ada hal yang naik ketika penghasilan turun. Ada hal yang bertambah ketika barang berkurang. Ada hal yang kita dapat ketika berani melepaskan.

Dan mungkin sukses memang bukan satu angka. Buat gue hari ini, sukses adalah ketika istri gue bahagia. Empat anak gue punya kehidupan yang baik. Bisnis gue cukup menghasilkan dan dikelola dengan sehat. Gue bisa memberikan pekerjaan atau peluang ekonomi kepada orang lain. Ilmu yang gue punya bisa berguna.

Dan gue masih punya waktu untuk pulang.

Nggak harus menjadi perusahaan paling besar. Kalau Kita Property suatu hari menjadi besar, gue akan bersyukur. Kalau bisa berkembang nasional dengan orang-orang yang tepat dan gue nggak harus meninggalkan kehidupan yang gue pilih, bagus. Tapi kalau ternyata jalan gue cukup di Bandung— gue juga nggak merasa gagal.

Gue sudah terlalu lama mengejar arti besar menurut orang lain. Sekarang gue lebih tertarik mencari arti cukup menurut hidup gue sendiri.

Kadang gue membayangkan masa depan. Sebuah rumah di Bandung. Dibeli cash. Nggak harus terlalu mewah. Ada tempat untuk gue dan Dewi. Ada kamar untuk anak-anak.

Meskipun nanti mereka mungkin nggak tinggal bersama kami selamanya. Mereka akan besar. Pergi. Punya keluarga sendiri. Tapi gue ingin ada satu tempat yang selalu bisa mereka sebut: rumah.

Mungkin suatu hari Keenan datang membawa keluarganya. Amirah datang. Alya. Cinta. Rumah ramai lagi. Gue dan Dewi sudah lebih tua.

Bisnis mungkin dijalankan orang lain. Gue nggak tahu. Masih terlalu jauh. Tapi ada satu bayangan yang gue suka. Gue duduk di sana. Nggak sedang memikirkan target.

Nggak sedang mengejar closing. Nggak sedang takut tagihan. Cuma melihat anak-anak gue pulang.

Kalau hari itu benar-benar datang, mungkin gue akan teringat seorang laki-laki berumur dua puluh sembilan tahun yang pernah kehilangan pekerjaan di sebuah bank. Dia ketakutan pulang memberi tahu istrinya. Kemudian masuk ke sebuah ruang interview sales property. Bertemu Pak Wajib. Bertemu Pak Midi.

Belajar menjual. Menjual empat unit. Membeli rumah. Membangun perusahaan. Terlalu percaya diri. Jatuh.

Tidur di lantai dua sebuah ruko di Matraman. Hampir berhenti. Kemudian memilih satu malam lagi.

Gue ingin bilang kepada orang itu: ternyata ceritanya masih panjang.

Ada satu hal lagi. Kalau suatu hari anak-anak gue membaca buku ini, mungkin ada bagian yang membuat mereka bangga. Mungkin ada yang membuat mereka marah. Mungkin mereka menemukan sisi gue yang nggak pernah mereka tahu. Mungkin mereka bertanya kenapa gue mengambil keputusan tertentu. Gue nggak mengharapkan mereka setuju dengan semuanya.

Gue sendiri sekarang nggak setuju dengan semua keputusan Windy yang dulu.

Tapi gue berharap mereka memahami satu hal. Ayah mereka nggak selalu tahu jalan yang benar. Gue membuat banyak kesalahan. Kadang terlalu sibuk. Kadang salah memilih. Kadang mengejar sesuatu terlalu jauh.

Tapi sebisa mungkin gue terus belajar. Dan ketika akhirnya gue sadar apa yang paling penting, gue mencoba pulang.

Kalau suatu hari mereka mengingat gue sebagai orang hebat, tentu gue senang. Tapi gue nggak butuh mereka mengingat gue sebagai orang yang nggak pernah gagal. Karena itu bohong. Mungkin justru gue ingin mereka tahu: orang hebat juga bisa jatuh. Yang penting bukan seberapa sering kita terlihat kuat.

Tapi apa yang kita lakukan ketika kehidupan menunjukkan bahwa kita ternyata nggak sekuat yang kita kira.

Gue pernah jatuh. Pernah takut. Pernah kehilangan. Pernah hampir menyerah. Tapi ternyata masih ada satu lantai lagi yang bisa dinaiki. Dan satu lagi.

Dan satu lagi.

Sekarang gue nggak tahu perjalanan ini akan membawa gue sampai lantai berapa. Mungkin akan ada kegagalan lagi. Mungkin ada bisnis yang nggak berjalan. Mungkin ada keputusan yang salah. Mungkin suatu hari gue kembali kehilangan sesuatu. Hidup nggak pernah memberikan kontrak bebas masalah.

Tapi setidaknya sekarang gue tahu: selama gue masih hidup, ceritanya belum selesai.

Gue menutup buku ini bukan sebagai orang yang sudah memenangkan semuanya. Gue menutupnya sebagai seseorang yang masih punya mimpi. Masih bekerja. Masih belajar. Masih menjadi suami. Masih menjadi ayah.

Masih mencoba menjadi pengusaha yang lebih baik daripada versi gue sebelumnya.

Dan kalau suatu hari nanti semua mimpi itu benar-benar tercapai— rumah, aset, bisnis, developer, boarding house,

uang yang cukup banyak— gue berharap gue nggak lupa kenapa gue menginginkan semuanya. Bukan supaya bisa berdiri paling tinggi. Bukan supaya orang melihat gue berhasil. Tapi supaya ketika salah satu anak gue berkata,

“Ayah, ada waktu nggak?”

gue punya kemewahan untuk menjawab:

“Ada.”

Karena setelah semua perjalanan dari lantai dua itu, akhirnya gue tahu orang kaya seperti apa yang sebenarnya ingin gue jadi. Orang kaya yang punya waktu untuk anak gue.

TENTANG PENULIS



Windy Muchamad

Founder, PT Kita Property Indonesia

Windy Muchamad adalah praktisi penjualan dan bisnis properti, lulusan Ilmu Komunikasi Universitas Padjadjaran. Setelah berkarier di perbankan, ia masuk industri properti pada 2012 dan mendirikan Kita Property pada 2014. Perjalanannya membawanya dari sales hingga General Manager di berbagai proyek, sebelum kembali membangun PT Kita Property Indonesia dari Bandung.

Sebagai suami dan ayah dari empat anak, ia menulis *Dari Lantai Dua* sebagai catatan tentang keberanian, kegagalan, keluarga, uang, waktu, dan pilihan. Baginya, sukses adalah tumbuh tanpa kehilangan waktu untuk pulang.



Pilih Yang Tepat.

kitaproperty.co.id