



BISNIS/ANDRY T. KURNIADY

berbagai cara tetapi intinya orangtua sangat berperan penting untuk menyikapinya.

Caranya yaitu *pertama* menolak secara halus. Dia menjelaskan jika orangtua mulai terbebani dengan sikap anak yang terus bergantung padanya usahakan untuk mampu memberikan suara atau menolak keinginan anak tersebut.

“Harus diberikan pengertian bahwasanya masa menikah berarti orangtua tidak lagi secara mutlak bertanggung jawab akan dirinya, orangtua tak lagi selalu memberi ada kalanya mereka menerima dari hasil jerih payah kita” katanya.

Kedua, perlu adanya niat dan tekad yang kuat untuk belajar mandiri. Belajar mandiri karena merasa telah memiliki keluarga sendiri dan ini dapat diwujudkan dengan mulai melepas segala fasilitas yang diberikan keluarga termasuk tidak tinggal secepat dengan orangtua. Hal ini tentunya akan berdampak positif pada kemandirian karena mampu mengatur segala sesuatu sesuai dengan kemampuan kita.

Ketiga, mulai menerima keadaan seperti halnya ketika pasangan telah memutuskan menikah maka mereka telah siap hidup secara

mandiri baik finansial maupun emosional. Hal tersebut karena kemandirian bukan berarti harus memikirkan diri sendiri tanpa memperhatikan orang lain, utamanya pasangan hidup.

Pinjam modal

Ketergantungan pada orangtua juga dialami oleh tiga saudara Theresia Alit Widayari, Martinus Sunu Susatyo dan Bertolomeus Saksono Jati yang mendirikan *distribution store* (distro) dengan nama Bloop dan Endorse yang telah dirintis sejak 2003.

Kesuksesan Theresia Alit Widayari bersama kedua kakaknya mendirikan *clothing* lokal ini tidak lepas dari peran orangtua mereka, Kardjono dan Retno Siwi. Mereka juga sukses mengembangkan bisnis kuliner, yakni restoran Nasi Bebek Ginyo dan Burger De’Jons.

Widya, sapaan akrab lulusan Psikologi Universitas Indonesia ini mengaku senang berbisnis sejak masih kecil. Ketika duduk di bangku sekolah dasar, Widya menjual aneka permen di rumah dengan menggunakan meja yang ditaruh di halaman rumah. Modalnya tentu saja dari orangtua. Ketika menginjak bangku SMA, Widya kembali berjualan stiker dari uang pemberian orangtua. Kali ini, modal awal berjualan stiker sebesar Rp60.000 dikembalikan kepada orangtua.

Widya dan kedua kakaknya terus berbisnis hingga mereka dewasa. Beberapa bidang usaha mereka jalani, seperti usaha tambak udang, berjualan martabak di pinggir jalan, kursus bahasa Inggris hingga bermain saham. Aneka usaha yang mereka rintis ini dilakukan dengan bantuan dana dari sang ayah.

“Paling gampang meminjam uang dari

orangtua sendiri. Sumber dana terdekat dan pasti diberikan. *Kan* yang pinjam uang anak sendiri,” ujar Widya.

Namun, berbagai usaha yang didirikan tidak membuahkan hasil. Usaha mereka gagal berulang kali dan tiga bersaudara ini tidak bisa mengembalikan uang sang ayah. Menurut Widya, ayahnya tidak pernah marah ketika dia dan kakak-kakaknya gagal merintis bisnis.

Ketika berniat mendirikan Bloop, Widya, Martin, dan Berto harus meyakinkan sang ayah untuk mau memberikan modal. Mereka menyiapkan segenap argumentasi selayaknya akan melakukan presentasi di depan klien.

etiganya mengajak sang ayah melihat langsung perkembangan distro di Bandung. Kardjono pun tertarik dan bersedia meminjam uang ke bank atas namanya. Modal sekitar Rp20 juta – Rp30 juta dari sang ayah dimanfaatkan untuk memproduksi kaos sedangkan penyewaan tempat mengandalkan pinjaman dari bank lain. Keuntungan usaha mereka pun dibagi kepada orangtua.

Ketergantungan mereka terhadap orangtua benar-benar lepas ketika mendirikan Urbie pada 2009. Tidak jauh berbeda dengan Bloop dan Endorse, *outlet* ini juga membidik anak muda dengan menyediakan pakaian, sepatu, dan aksesoris produksi lokal.

“Modal Urbie sudah tidak dari Papa karena Papa sudah pensiun. Uang pensiun papa sebagian besar dipakai untuk sewa tempat Bloop dan Endorse. Urbie didirikan dengan modal keuntungan dari penjualan Bloop, Endorse, dan tentu saja pinjaman dari bank,” jelas Widya.

Meskipun masih tinggal bersama orangtua, Widya mengaku telah memiliki rumah hasil jerih payah berbisnis distro dan kuliner.

(redaksi@bisnis.co.id)

Tidak ada perlakuan khusus

Sejak kecil Janna Karina P. Soekasah Joesoef sudah terkagum-kagum pada ibunya, desainer kondang Ghea S. Panggabean. Sosok Ghea bagi Janna dan kakak kembarnya Amanda Soekasah adalah segala-galanya. Tak heran kalau gaya ibunya itu, juga menurun pada kedua anak tersebut.

Bahkan Janna juga mengikuti jejak ibunya bergerak di bidang fesyen. Dia mengambil studi di bidang fesyen di Amsterdam Fashion Institute jurusan International Fashion Management, dengan gelar *Bachelor of Fashion Technology*.

Untuk mengasah bisnis fesyen ini, Janna sudah aktif membantu ibunya di Ghea Fashion Studio sejak sebelum menikah, hingga sekarang setelah berkeluarga dan punya anak satu.

“Saya menikah dengan Fahd Joesoef pada 2009 lalu, setelah menjalani masa pacaran sejak 2001. Waktu baru menikah, saya masih tinggal di rumah mertua selama 1 bulan. Setelah itu baru kami pindah ke rumah sendiri di kawasan Kemang. Ingin belajar dan merasakan hidup berumah tangga secara mandiri,” ungkap ibu dari Janina (10 bulan) ini.

Begitu juga dengan usaha. Walau masih bekerja di Ghea Fashion Studio, Janna bersama teman-teman-

mannya membangun usaha bidang lain, yaitu Spa dan *event organizer* (EO). Berama kakaknya Amanda, artis Wulan Guritno, dan dua orang teman lainnya dia mendirikan Spa Poetre, dan sekarang telah memiliki beberapa franchisee di daerah. Selain itu bersama empat orang temannya dia juga mendirikan EO.

Untuk keluarga, dia bersama suami dan kakaknya Amanda mendirikan PT Mitra GAIA, distributor resmi Havainas (sandal) dari Brasil untuk Indonesia. Sebentar lagi akan menjadi distributor untuk kacamata Le Specs dari Australia.

Bahkan saat ini, Janna juga mendapat tugas penting dari Ghea ibunya untuk mengembangkan brand busana anak-anak Ghea Kids, yang pernah diluncurkan Ghea pada 1980-an.

“Seiring dengan kehadiran Janina dalam keluarga besar kami, mama dan saya terinspirasi untuk kembali membuat koleksi busana anak-anak berlabel Ghea Kids. Untuk peluncurannya sendiri sudah diadakan dalam *fashion show* beberapa waktu lalu di Jakarta,” ungkap perempuan kelahiran London, 6 Desember 1978 ini.

Menurut Janna, sebagai anak seorang desainer terkenal sekilas dunia seperti Ghea S. Panggabean, dia tidaklah menjadi anak manja yang selalu bergantung pada orang-

tuanya. Dia berusaha untuk menjadi diri sendiri dengan aktif di berbagai bidang.

Janna menuturkan walau dia anak dari pemilik Ghea Fashion Studio, “Tapi saya tetap mendapat gaji layaknya seorang profesional. Sesuai dengan keahlian dan jabatan. Tidak berbeda dengan pekerja lainnya,” ungkapnya.

Dalam menjalankan bisnis, dia mengaku banyak mendapat bimbingan dari orangtuanya. “Saya banyak belajar dan dibimbing mama dalam segala hal. *She’s a really smart business woman*,” ungkapnya.

Dari kecil, katanya, dia sudah dididik hidup mandiri oleh kedua orangtuanya. “Apa-apa harus *earn for it*. Kami berdua setelah menikah selalu berusaha mandiri, apalagi untuk kebutuhan sehari-hari. Namun karena bisnis yang kami kelola adalah bisnis keluarga, otomatis kami selalu saling mendukung. Tapi tidak ada perlakuan khusus dari mama, walau orangtua selalu senantiasa siap membantu kami, dan senantiasa mendukung kami,” ujarnya.

Dalam perusahaan barunya PT Mitra GAIA, suaminya menjadi presiden direktur, sementara Janna menjabat direktur operasional, dan saudara kembarnya sebagai direktur marketing. (RAHMAYULIS SALEH)



BISNIS/RAHMAYULIS SALEH