

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Melalui penelitian ini peneliti menemukan beberapa motif konsumen Joger dalam keputusan pembelian produk Joger. Hasil wawancara penelitian dengan empat narasumber yang masing-masing sudah pernah berkunjung ke Pabrik Kata-kata Joger sebelum peneliti melakukan wawancara kepada narasumber. Berdasarkan faktor pengambilan keputusan pembelian produk Joger yang menyebutkan tiga konsep, diantaranya adalah *economic* atau *utilitarian benefit*, *hedonis* atau *psychosocial benefits*, dan *cost*.

Pertama, motif *economic* atau *utilitarian benefit* adalah nilai yang mencerminkan instrument dari manfaat dalam pengambilan keputusan pada saat berbelanja. Konsumen juga diharapkan mampu memilih produk yang terbaik dibandingkan dengan produk sejenis. Manfaat lain adalah kemudahan konsumen untuk memperoleh suatu produk. Peneliti melihat bahwa konsumen yang menjadi narasumber memiliki kecenderungan memilih produk Joger karena sudah terkenal. Dibandingkan dengan produk sejenis, narasumber memiliki kecenderungan pendapat yang menyatakan bahwa kualitas produk Joger sama dengan produk sejenisnya, tetapi Joger memiliki ciri khas tersendiri yang membuat konsumen tertarik untuk memiliki produk Joger. Kemudahan konsumen untuk mendapatkan produk Joger memiliki

kecenderungan bahwa mereka memiliki kesulitan karena Joger tidak menjual produknya di luar daerah. Tetapi konsumen Joger yang menjadi narasumber menyatakan bahwa mereka ingin kembali lagi untuk berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger. Selain itu faktor *economic* atau *utilitarian benefit* memiliki kecenderungan yang berbeda antara narasumber dengan latar belakang yang berbeda dari proses pengambilan keputusan. Kecenderungan yang dimiliki oleh konsumen dengan latar belakang masih menempuh pendidikan lebih cenderung memiliki proses pengambilan keputusan secara luas. Sedangkan konsumen dengan latar belakang memiliki pekerjaan dan berkeluarga memiliki kecenderungan proses pengambilan keputusan terbatas dan bersifat kebiasaan.

Kedua, *hedonis* atau *psychosocial benefit* adalah instrument yang memberikan manfaat secara langsung dari suatu pengalaman dalam melakukan kegiatan berbelanja. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa konsumen yang menjadi narasumber memiliki pengalaman yang berbeda antara satu dengan yang lain. Konsumen memiliki kecenderungan bahwa mereka memiliki ketertarikan pada kata-kata yang ada disetiap produk Joger karena hal tersebut merupakan keunikan dan ciri khas Joger. Pengalaman dalam pengambilan sebuah keputusan menjadi lebih baik ketika seorang konsumen pernah berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger. Empat narasumber dalam penelitian ini memiliki kecenderungan untuk selalu memilih produk terbaik yang ditawarkan Joger, tetapi ketidakpuasan konsumen akibat kerusakan setelah pemakaian tidak lagi menjadi tanggung jawab produsen,

yaitu Joger. *Hedonis* atau *psychosocial benefit* tidak hanya faktor motif konsumen dalam mendapatkan pengalaman, tetapi *hedonis* atau *psychosocial benefit* juga memiliki kecenderungan penilaian sebuah produk yaitu *perceive quality*. Hal ini terjadi karena pengalaman belanja yang didapatkan konsumen tidak lepas dari penilaian tentang produk Joger.

Ketiga, *cost* adalah harga yang harus dikorbankan seseorang konsumen untuk memperoleh suatu produk. Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti memunculkan dua perbandingan, yaitu konsumen dengan latar belakang masih menempuh pendidikan dan konsumen yang sudah memiliki pekerjaan. Konsumen dengan latar belakang masih menempuh pendidikan memiliki kecenderungan memiliki keterbatasan untuk membeli sebuah barang. Sedangkan untuk konsumen dengan latar belakang sudah memiliki pekerjaan, memiliki kecenderungan tidak terlalu memikirkan masalah pengorbanan berupa uang yang harus dikeluarkan. Kecenderungan yang muncul dalam melakukan pengorbanan berupa uang untuk mendapatkan produk Joger tidak membuat keempat narasumber merasa keberatan dengan mengeluarkan sejumlah uang.

Kesimpulan dari motif berdasarkan faktor pengambilan keputusan pembelian produk Joger, yaitu motif *economic* atau *utilitarian benefit*, *hedonis* atau *psychosocial benefits*, dan *cost* yang diterapkan dalam penelitian tentang motif konsumen Joger dalam pengambilan keputusan dari setiap narasumber dengan latar belakang yang berbeda-beda memberikan

kecenderungan yang berbeda juga. Wanita yang sudah berkeluarga memiliki kecenderungan bahwa pengambilan keputusan dalam memilih produk Joger untuk diberikan untuk keluarga, terutama anaknya. Hal ini juga menjadi kecenderungan bagi pria yang sudah berkeluarga, tetapi pria lebih memiliki kecenderungan bahwa pengambilan keputusan dalam pembelian yang dilakukannya tidak hanya untuk keluarga inti saja. Sedangkan kecenderungan orang dengan latar belakang pelajar yang masih menempuh pendidikan antara laki-laki dan perempuan memiliki perbedaan kecenderungan. Laki-laki mengambil keputusan pembelian untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukannya, sedangkan perempuan mengambil keputusan pembelian karena barang tersebut menarik dan banyak orang yang memakainya.

Sedangkan dalam teori komunikasi *elaboration likelihood* model, kecenderungan konsumen terarah pada *peripheral route* yang merupakan jalur yang menyatakan bahwa konsumen cenderung fokus pada isyarat sederhana untuk menentukan pilihan. Hal ini dikarenakan produk Joger sudah banyak dikenal oleh banyak orang sehingga konsumen tidak perlu lagi untuk memproses atau mencari tahu lebih jauh lagi tentang produk Joger.

B. SARAN

Penelitian mengenai motif konsumen Joger dalam keputusan pembelian produk Joger dalam teknik pengumpulan data memiliki kekurangan. Kekurangan dalam penelitian ini diantaranya adalah narasumber yang kurang bervariasi dalam hal status social dan ekonomi.

Kekurangan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif tidak dapat memunculkan keterwakilan berdasarkan kelas sosial, jenis kelamin, maupun umur dari narasumber. Menggunakan metode penelitian kuantitatif akan lebih memberikan kemudahan bagi penelitian berikutnya karena lebih mudah mengklasifikasikan dengan hasil temuan data.

Bagi pihak Joger diharapkan penelitian ini bisa memberikan sedikit masukan berupa penataan barang yang ada di dalam Pabrik Kata-kata Joger. Sehingga konsumen Joger lebih mendapat kemudahan dalam melihat produk-produk yang dijual di Pabrik Kata-kata Joger.

Diharapkan penelitian ini bisa memberikan gambaran untuk penelitian dengan subjek penelitian yang sama, yaitu Joger.

Transkrip Wawancara 1

Nama : : Nana

Pekerjaan : Pelajar SMP (Solo, Jawa Tengah)

Motif

Tanya : Keuntungan apa yang anda dapatkan setelah membeli produk Joger?

Jawab : Punya *style*, kelihatan gaul. Keliatan kalau dari Bali kan dari Joger

Tanya : Bagaimana kemudahan yang anda peroleh untuk mendapatkan produk Joger?

Jawab : Kalau menurut aku sih iya, soalnya udah di pilah-pilah. Kalau di atas kan sandal, terus kalau masuk situ ada kaos-kaos.

Tanya : Darimana anda tahu tentang Joger?

Jawab : Dulu pertama kali ke Bali itu baru tahu. Soalnya masih kecil kalau gak salah SD kelas 5. Disuruh mampir ke Joger, terus mulai dari itu baru kenal sama Joger.

Tanya : Kesan seperti apa yang anda dapatkan ketika berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Kesannya cocok buat oleh-oleh, barang-barangnnya unik, tentang Bali.

Tanya : Apakah kesan tersebut membuat anda ingin kembali berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Pastinya!

Tanya : Apakah anda sudah bisa menentukan produk terbaik yang ditawarkan Joger?

Jawab : Iya sih, iya!

Tanya : Menurut anda, apakah Joger sudah memberikan informasi tentang produk terbarunya kepada anda?

Jawab : Selama ini tidak.

Tanya : Menurut anda apakah Joger sudah cukup menyediakan produk yang sesuai dengan keinginan anda dari segi harga yang ditawarkan oleh Joger?

Jawab : Tadi sih udah cukup. Aku kan mau sandal-sandal yang warna hitam, mau yang tulisannya seperti ini. Udah tersedia.

Tanya : Menurut anda apakah Joger sudah cukup menyediakan produk yang sesuai dengan keinginan anda dari segi harga yang ditawarkan oleh Joger?

Jawab : Tidak.

Perilaku Konsumen

Tanya : Bagaimana anda bisa memperoleh informasi berkaitan dengan produk Joger?

Jawab : Kebanyakan sih lihat teman yang pakai produknya Joger. Jadi pengen. Kalau ke Bali kan mampir ke Joger.

Tanya : Menurut anda apakah Joger sudah cukup menyediakan alternatif *merchandise* yang sesuai dengan keinginan anda?

Jawab : Udah sih. Seperti yang tadi kan ada kaos yang kecil itu diberi pintu yang kecil. Cuma yang masyarakat kecil (anak kecil) yang bisa masuk. Unik gitu lah.

Tanya : *Merchandise* apa yang anda inginkan?

Jawab : Kaos. Soalnya unik. kalau dibaca memberikan inspirasi.

Tanya : Apakah anda selalu berbelanja di Joger saat berkunjung ke Bali?

Jawab : Harus!

Tanya : Apa alasan/motif anda memilih dan membeli *merchandise* tersebut?

Jawab : Soalnya Joger itu udah terkenal. Kalau ke Bali, terus beli oleh-olehnya ke Joger, beli kaosnya, beli sandalnya. Yang paling aku suka itu kaos sama sandal.

Tanya : Apakah anda pernah mendapatkan produk Joger dengan kualitas tidak baik?

Jawab : Belum, belum pernah.

Perceived quality

Tanya : Menurut anda, bagaimana kreativitas Joger dalam mengolah desain dan kata-kata ke dalam setiap *item* yang dijual di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Menurut saya, seperti di kaos-kaos atau barang yang lainnya yang ada tulisannya. Menurut saya itu menarik bagi para pembacanya, seperti kaos itu. Itu kalau kita abaca itu kaya ada rasa “*Iya’I*” bagus, mau beli.

Tanya : Kreativitas seperti apa yang diinginkan terhadap produk Joger?

Jawab : Menurutku sih yang tulisannya menarik yang kalau kita liat tu lucu ini kaya apa, anu kali anu sama dengan dua anu, apa gitu, lucu sekali.

Tanya : Keramahan seperti apa yang anda dapatkan dari pelayanan di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Kalau saya tadi kan juga tanya “ini kalau tas ini dimana?” Sudah ditunjukkan sam mbak-nya. Terus Kasirnya yang di kasir tu juga ramah.

Tanya : Garansi seperti apa yang diberikan Joger kepada anda setelah anda membeli produk Joger?

Jawab : Kalau setau aku sih enggak

Tanya : Apakah Joger memberikan kualitas produk yang baik?

Jawab : Kualitas menurutku udah baik. Kalau sandal-sandalnya sudah terkenal. Kalau orang pake itu, Joger, begitu. Menurutku udah baik.

Tanya : Bagaimana ketahanan produk Joger yang sudah anda miliki sebelumnya?

Jawab : Ya kalau kenyataanya sih sandal yang agak tipis gampang kotor, dibagian bawah jari-jari itu rusak-rusak hilang karetnya. Kalau kaos kualitasnya baik, tulisannya, gambar-gambarannya itu lucu. Jadi menarik.

Tanya : Menurut anda bagaimana konsistensi Joger dalam segala aspek penilaian anda secara keseluruhan (pelayanan, produk, harga,

kegiatan kreatifitas, dan lain sebagainya) terhadap Joger dari pembelian sebelumnya sampai pembelian yang anda lakukan sekarang?

Jawab : Kalau menurutku barang-barangannya itu tetap saja. Harganya memang agak mahal sih. Itu seperti sudah ciri khas Joger. “Joger kan Jelek terus mahal sekali” seperti itu. Tapi kalau bagi saya, Joger itu jadi ciri khas-nya kalau orang ke Bali terus belanja di Joger.

Tanya : Apakah anda tertarik untuk kembali berbelanja di Pabrik Kata kata Joger?

Jawab : Ya pingin sih kapan-kapan kalau ke Bali lagi.

Tanya : Inovasi seperti apa yang anda inginkan dari Joger yang kaitannya dengan produk-produk yang ditawarkan Joger?

Jawab : Menurutku sih kalau bisa ada diskon, supaya bisa menarik *costumer* lebih banyak, kan ada keuntungan sendiri.

Tanya : Menurut anda, bagaimana kualitas *merchandise* Joger secara keseluruhan (kaos, sandal, gantungan, kunci, dan lain-lain)?

Jawab : Ya itu tadi seperti aku bilang, sandal Joger yang tipis gampang rusak.

Tanya : Produk apa yang paling ingin anda beli ketika berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Sebenarnya kaos. Soalnya unik. Jadi, setiap kaos ada tulisan yang beda-beda. menarik gitu lah, tulisannya lucu, kalau dibaca memberikan inspirasi.

Transkrip Wawancara 2

Nama : Ifan Rachaman

Pekerjaan : Mahasiswa (UGM, Yogyakarta)

Motif

Tanya : Keuntungan apa yang anda dapatkan setelah membeli produk Joger?

Jawab : Setelah saya membeli dan memakai produk Joger terlihat keren. Bisa jadi pusat perhatian orang, mungkin kenal atau tidak kenal mereka mencoba membaca baju yang kita pakai.

Tanya : Apakah anda mendapatkan kualitas produk yang baik di bandingkan produk sejenis?

Jawab : Menurut saya pribadi, semua sama-sama memiliki kualitas yang bagus. Kalau Joger khas-nya Bali, kalau Dagadu khas-nya Jogja, mereka punya ciri khas masing-masing yang sulit kita bandingkan.

Tanya : Bagaimana kemudahan yang anda peroleh untuk mendapatkan produk Joger?

Jawab : Mungkin karena saya tinggal di Jogja, ingin ke Bali tidak bisa setiap hari.

Tanya : Darimana anda tahu tentang Joger?

Jawab : Pertama kali tahu itu waktu saya masih SD lihat orang pakai baju Joger. Lalu saya bertanya “dari mana sih Joger itu?” Kemudian saya baru tahu ternyata itu oleh-oleh khas Bali. Semacam Dagadu di Jogja.

Tanya : Kesan seperti apa yang anda dapatkan ketika berbelanja di Pabrik Kata kata Joger?

Jawab : Yang pertama saya kagum dari Joger adalah kreativitas dalam menciptakan kata-kata yang menarik, seperti kata-kata cinta, kata-kata seputar kehidupan. Inti yang saya ambil dari Joger adalah kreativitas.

Tanya : Apakah kesan tersebut membuat anda ingin kembali berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Jelas ingin

Tanya : Apakah anda sudah bisa menentukan produk terbaik yang ditawarkan Joger?

Jawab : Saya pikir semua bagus disini. Dari disain, kualitas kain. Seperti saya bilang tadi sesuai harganya.

Tanya : Menurut anda, apakah Joger sudah memberikan informasi tentang produk terbarunya kepada anda?

Jawab : Mungkin saya belum tahu dimana saya bisa dapat informasinya.

Tanya : Menurut anda apakah Joger sudah cukup menyediakan produk yang sesuai dengan keinginan anda dari segi harga yang ditawarkan oleh Joger?

Jawab : Dari segi harga saya pribadi sudah sesuai dengan kantong saya, harganya, kualitasnya, dan disainnya.

Tanya : Apakah anda mendapatkan penawaran khusus dari Joger ketika berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Saya kira saya belum dapat.

Perilaku konsumen

Tanya : Bagaimana anda bisa memperoleh informasi berkaitan dengan produk Joger?

Jawab : Dari teman-teman, dari saudara saya.

Tanya : Menurut anda apakah Joger sudah cukup menyediakan alternatif *merchandise* yang sesuai dengan keinginan anda?

Jawab : Cukup saya piker. Joger sudah cukup lengkap menyediakan oleh-oleh khas Bali.

Tanya : *Merchandise* apa yang anda inginkan?

Jawab : Kaos saja, yang lain menyesuaikan titipan. Seperti yang sudah saya bilang tadi.

Tanya : Apakah anda selalu berbelanja di Joger saat berkunjung ke Bali?

Jawab : Ya pasti, beda dari mall dan pasar walaupun ramenya saingan sama pasar.

Tanya : Apa alasan/motif anda memilih dan membeli *merchandise* tersebut?

Jawab : Pertama, Joger itu ciri khas-nya Bali, oleh-oleh khas Bali, dan mereka hanya punya satu toko dan sedikit kemungkinan adanya produk-produk bajakan dari Joger.

Tanya : Apakah anda pernah mendapatkan produk Joger dengan kualitas tidak baik?

Jawab : Ya, sandal jepitnya kurang nyaman. Di bagian alas kaki nya terlalu licin. Kalau kena air bisa kepeleset

Perceived quality

Tanya : Menurut anda, bagaimana kreativitas Joger dalam mengolah disain dan kata-kata ke dalam setiap *item* yang dijual di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : kalau saya lihat disainnya cukup unik dan bagus. Mungkin mereka juga sangat kreatif dalam merangkai kata-kata disetiap baju atau jaket yang mereka pasarkan.

Tanya : Kreativitas seperti apa yang inginkan terhadap produk Joger?

Jawab : Sebenarnya saya kurang tahu. Tetapi kalau saya lihat, sekarang ini mereka sudah cukup kreatif dalam merangkai kata-kata yang mereka buat karena dari ribuan baju yang mereka jual semua kata katanya berbeda.

Tanya : Keramahan seperti apa yang anda dapatkan dari pelayanan di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Saya lihat pelayanannya cukup memuaskan saya.

Tanya : Garansi seperti apa yang diberikan Joger kepada anda setelah anda membeli produk Joger?

Jawab : Tidak ada garansi.

Tanya : Apakah Joger memberikan kualitas produk yang baik?

Jawab : Sesuai dengan harga yang mereka tawarkan, cukup bagus

Tanya : Bagaimana ketahanan produk Joger yang sudah anda miliki sebelumnya?

Jawab : Sebelumnya saya pernah punya kaos Joger dari teman saya waktu berkunjung ke sini. Waktu itu tahun 2007 sampai tahun 2010 bahan kaosnya itu masih bagus.

Tanya : Menurut anda bagaimana konsistensi Joger dalam segala aspek penilaian anda secara keseluruhan (pelayanan, produk, harga, kreativitas, dan lain sebagainya) terhadap Joger dari pembelian sebelumnya sampai pembelian yang anda lakukan sekarang?

Jawab : Dari pelayanan sudah cukup baik, cukup bagus. Dari segi kreativitas sudah oke lah, terutama disain kata-katanya. Mungkin mereka (Joger) setiap hari merangkai kata-kata untuk ribuan baju yang mereka jual. Satu lagi, kalau bisa tokonya di lebarkan lagi untuk kemudahan para konsumen.

Tanya : Apakah anda tertarik untuk kembali berbelanja di Pabrik Kata kata Joger?

Jawab : Jelas tertarik.

Tanya : Inovasi seperti apa yang anda inginkan dari Joger yang kaitannya dengan produk-produk yang ditawarkan Joger?

Jawab : Mungkin saya pikir sudah cukup. Di sini sudah ada baju, kaos, *sweater*, celana pendek, mungkin sudah cukup bagus. Kalau mereka mengembangkan produk baru lagi, mereka (Joger) perlu untuk melakukan segmentasi pasar lagi dan mungkin itu sulit untuk mereka (Joger) karena mereka sudah punya ciri khas dikaos dan semacamnya.

Tanya : Menurut anda, bagaimana kualitas *merchandise* Joger secara keseluruhan (kaos, sandal, gantungan, kunci, dan lain-lain)?

Jawab : Kualitas kalau dilihat dari disain, unik, menarik. Dari segi harga sesuai dengan yang mereka tawarkan, harga mahal kualitas bagus.

Tanya : Apakah anda pernah mendapatkan kecacatan dari produk Joger?

Jawab : Sampai saat ini belum pernah.

Tanya : Produk apa yang paling ingin anda beli ketika berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Saya tadi beli kaos dan *sweater*. Karena saya lihat disain-nya bagus dan kata-katanya menarik.



Transkrip Wawancara 3

Nama : Sri Lestari

Pekerjaan : PNS (Bekasi, Jawa Barat)

Motif

Tanya : Keuntungan apa yang anda dapatkan setelah membeli produk Joger?

Jawab : Dapat dipergunakan langsung, cocok sebagai oleh-oleh kalau saya pernah berkunjung ke Bali. Karena Joger hanya ada di Bali.

Tanya : Apakah anda mendapatkan kualitas produk yang baik di bandingkan produk sejenis?

Jawab : Saya tidak mau menyebut merk, tapi ada.

Tanya : Bagaimana kemudahan yang anda peroleh untuk mendapatkan produk Joger?

Jawab : Sulit sebenarnya tidak. Tapi karena hanya ada di Bali dan kita pasti tidak bisa setiap hari ke Joger kecuali kalau bukan rumah kita yang di Bali. Mungkin itu yang membuat kita mau belanja di Joger.

Tanya : Darimana anda tahu tentang Joger?

Jawab : Awalnya saya tahu dari teman yang pernah datang ke Bali

Tanya : Kesan seperti apa yang anda dapatkan ketika berbelanja di Pabrik Kata kata Joger?

Jawab : Selain ramai dengan dekorasinya, di Joger juga ramai orang-orang belanja, apa lagi waktu liburan sekolah.

Tanya : Apakah kesan tersebut membuat anda ingin kembali berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Rasanya kalau ke Bali tidak ke Joger itu ada yang kurang. Karena tempat untuk membeli oleh-oleh dari Bali yang paling cocok hanya di Joger

Tanya : Apakah anda sudah bisa menentukan produk terbaik yang ditawarkan Joger?

Jawab : Ya, khususnya kaos. Karena pengalaman saya belanja di Joger kadang dapat kaos yang ukurannya untuk turis asing yang ukuran badannya lebih besar.

Tanya : Menurut anda, apakah Joger sudah memberikan informasi tentang produk terbarunya kepada anda?

Jawab : Kalau itu saya tidak tahu.

Tanya : Menurut anda apakah Joger sudah cukup menyediakan produk yang sesuai dengan keinginan anda dari segi harga yang ditawarkan oleh Joger?

Jawab : Menurut saya sudah, harganya sesuai dengan kualitas produknya.

Tanya : Apakah anda mendapatkan penawaran khusus dari Joger ketika berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Bukan penawaran tapi kemudahan pembayaran bisa dengan ATM atau kartu kredit.

Perilaku konsumen

Tanya : Bagaimana anda bisa memperoleh informasi berkaitan dengan produk Joger?

Jawab : Datang langsung ke Pabrik Kata-kata Joger

Tanya : Menurut anda apakah Joger sudah cukup menyediakan alternatif *merchandise* yang sesuai dengan keinginan anda?

Jawab : Sudah, karena banyak pilihan yang bisa didapat dalam satu tempat.

Tanya : *Merchandise* apa yang anda inginkan?

Jawab : Kaos, sandal, tas, aksesoris, dan tergantung titipan juga.

Tanya : Apakah anda selalu berbelanja di Joger saat berkunjung ke Bali?

Jawab : Ya, karena tempatnya yang unik tidak seperti di pasar atau mall.

Tanya : Apa alasan/motif anda memilih dan membeli *merchandise* tersebut?

Jawab : Sesuai dengan selera keluarga, awet, harganya cukup terjangkau.

Tanya : Apakah anda pernah mendapatkan produk Joger dengan kualitas tidak baik?

Jawab : Ya, sandal jepitnya kurang nyaman. Di bagian alas kaki nya terlalu licin. Kalau kena air bisa kepeleset

Perceived quality

Tanya : Menurut anda, bagaimana kreativitas Joger dalam mengolah disain dan kata-kata ke dalam setiap *item* yang dijual di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Menarik, keren, dan pasti bermutu. Apa lagi kata-katanya yang selalu bisa memberikan sesuatu pemahaman kepada diri sendiri.

Tanya : Kreativitas seperti apa yang diinginkan terhadap produk Joger?

Jawab : Kata-kata yang menarik untuk segala usia, mulai dari anak-anak sampai orang tua. Pasti semua orang suka.

Tanya : Keramahan seperti apa yang anda dapatkan dari pelayanan di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Senyum dan sapaan “*good mornig*, selamat pagi” itu sangat khas sekali kalo saya datang ke Joger.

Tanya : Garansi seperti apa yang diberikan Joger kepada anda setelah anda membeli produk Joger?

Jawab : Kalau dari kaos yang saya beli mungkin tidak ada garansi, tapi sebelum saya ke Joger sekarang ini, saya sempat beli jam dinding dan itu ada garansi selama tiga bulan dan cukup mengirim barang saja tidak perlu sampai datang ke Joger lagi.

Tanya : Apakah Joger memberikan kualitas produk yang baik?

Jawab : Ya, tapi ada beberapa *item* yang saya sudah pernah beli dan menurut saya itu kurang baik.

Tanya : Bagaimana ketahanan produk Joger yang sudah anda miliki sebelumnya?

Jawab : Kalau kaos sih cukup awat. Saya pernah belikan untuk anak saya sudah agak lama tapi masih bagus kalo dipakai, tapi itu dulu.

Tanya : Menurut anda bagaimana konsistensi Joger dalam segala aspek penilaian anda secara keseluruhan (pelayanan, produk, harga, kreativitas, dan lain sebagainya) terhadap Joger dari pembelian sebelumnya sampai pembelian yang anda lakukan sekarang?

Jawab : Dari dulu saya belikan untuk keluarga saya kualitasnya cukup bagus dan konsisten. Kalau harga beda dulu, beda sekarang. Sesuai dengan perkembangan perekonomian.

Tanya : Apakah anda tertarik untuk kembali berbelanja di Pabrik Kata kata Joger?

Jawab : Iya, pasti! Karena anak saya itu ingin punya koleksi Joger dari atas kepala sampai ujung kaki.

Tanya : Inovasi seperti apa yang anda inginkan dari Joger yang kaitannya dengan produk-produk yang ditawarkan Joger?

Jawab : Apa ya? Saya juga bingung kalo masalah inovasi. Serba kejutan lah kalo di Joger.

Tanya : Menurut anda, bagaimana kualitas *merchandise* Joger secara keseluruhan (kaos, sandal, gantungan, kunci, dan lain-lain)?

Jawab : Bagus-bagus produknya, tapi ada beberapa yang masih menang tempat lain.

Tanya : Apakah anda pernah mendapatkan kecacatan dari produk Joger?

Jawab : Sebenarnya bukan cacat, tapi *reject* ada. Tapi keuntungannya harganya turun jadi sekitar Rp 40.000

Tanya : Produk apa yang paling ingin anda beli ketika berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Kaos saja yang paling utama. Yang lain menyesuaikan titipan.



Transkrip Wawancara 4

Nama : Jaka Surya

Pekerjaan : Pegawai Djasa Marga (Jakarta) & Wirausaha Distro (Bandung)

Motif

Tanya : Keuntungan apa yang anda dapatkan setelah membeli produk Joger?

Jawab : keuntungannya hanya rasa PD (percaya diri) sudah ke Bali. Kalau ke Bali tidak beli Joger tidak *afdol* (cukup). Pasti kalo ke Bali beli *merchandise* di Joger.

Tanya : Apakah anda mendapatkan kualitas produk yang baik di bandingkan produk sejenis?

Jawab : Kalau produk *quality*-nya masih oke. Kalo dibandingkan dengan produk luar seperti Billabong, mereka hanya menang di-*brand* kalau secara kualitas sebanding. *Brand* yang membuat mereka (Billabong) lebih. Karena Joger produk local.

Tanya : Bagaimana kemudahan yang anda peroleh untuk mendapatkan produk Joger?

Jawab : Saya kurang tahu, apa sekarang ini sudah bisa memakai kartu kredit atau belum? Saya sendiri belum bertransaksi. Sepertinya sudah, Merk sekelas Joger sepertinya sudah bisa transaksi dengan kartu kredit.

Tanya : Darimana anda tahu tentang Joger?

Jawab : Awal tahun 2003 waktu saya masih SMA. Pada saat itu teman-teman berkumpul di kos, tiba-tiba pada saat itu muncul ide “kita ke Bali” naik mobil dari Bandung. Memang pada saat itu waktu kita sampai di Bali belum ada tujuan pasti hanya ke pantai. Saya hanya bertanya ke orang-orang sekitar, “kalau di Bali itu khasnya apa?” dan akhirnya bisa sampai ke Joger.

Tanya : Kesan seperti apa yang anda dapatkan ketika berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Yang jelas kesannya lebih bangga.

Tanya : Apakah kesan tersebut membuat anda ingin kembali berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Pasti. Anak dan keponakan dari tadi BBM (*Black Barry Messenger*) “beliin Joger”, begitu katanya dan sudah saya belikan dari mulai sandal, kaos, sampai gantungan kunci.

Tanya : Apakah anda sudah bisa menentukan produk terbaik yang ditawarkan Joger?

Jawab : Kalau produk terbaik hanya kaos. Tujuan utama saya ke Joger yang ada di benak saya hanya beli kaos. Ternyata setelah saya kesini sudah ada banyak perubahan, ada *item* baru seperti, tas-tas, dan lain-lain, termasuk sandal, dulu belum ada sandal. Kalau saya pribadi pemilihannya berdasarkan kesesuaian karakter orang yang ingin saya beri. Seperti tadi saya ceritakan, kalau keponakan saya nilainya sangat jelek, tetapi pasti ada sisi positifnya. Mungkin setelah memakai kaos ini dia akan jadi PD (percaya diri), karena tulisannya “Yang pakai baju ini hanya orang-orang pintar.” Supaya memacu dia. Kadang-kadang untuk anak sendiri untuk member motifasi ada sisi positifnya.

Tanya : Menurut anda, apakah Joger sudah memberikan informasi tentang produk terbarunya kepada anda?

Jawab : Kalau produk terbarunya saya belum. Saya juga belum melihat apakah sudah ada webside-nya sendiri dari Joger. Karena saya sudah tahu dari dulu jadi, saya tidak mencari informasi tentang Joger.

Tanya : Menurut anda apakah Joger sudah cukup menyediakan produk yang sesuai dengan keinginan anda dari segi harga yang ditawarkan oleh Joger?

Jawab : Kalau harga masih kompetitif, masih bagus. Kaos seharga 60-70 ribu masih bagus. Bandung juga harga-harga kaos di Distro juga hampir sama bahkan ada yang sampai Rp 100.000. Tapi kalo di Joger masih oke. Untuk standart masih kualitas yang sama.

Tanya : Apakah anda mendapatkan penawaran khusus dari Joger ketika berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Belum pernah, mungkin ada event-event atau promo-promo. Kalau saya belanja di Billabong, setelah belanja Rp 1.000.000 saya langsung dapat member dan setiap kali transaksi itu saya dapat 10% dan pada saat saya ulang tahun itu saya dapat keringanan lagi 30%. Tapi kalo di Joger saya belum tahu ada hal semacam itu atau tidak?

Perilaku konsumen

Tanya : Bagaimana anda bisa memperoleh informasi berkaitan dengan produk Joger?

Jawab : Kalau informasi saya tidak mencari. Karena produk Joger sudah *booming* (terkenal) jadi saya gak perlu untuk mencari informasinya, hanya mencari lokasinya karena lupa lagi.

Tanya : Menurut anda apakah Joger sudah cukup menyediakan alternatif *merchandise* yang sesuai dengan keinginan anda?

Jawab : Saya lihat sudah cukup, sudah terwakili dari semua aspek. Termasuk khas-nya dari Bali itu ada disini. Jadi, orang kalau melihat kesini sudah bisa mendapatkan yang dia cari dari ke-khas-annya atau pun dari *hand made*-nya sudah cukup.

Tanya : *Merchandise* apa yang anda inginkan?

Jawab : Kaos kata-kata-nya yang paling saya cari.

Tanya : Apakah anda selalu berbelanja di Joger saat berkunjung ke Bali?

Jawab : Kalo saya sih selalu. Saya ke Bali dalam dua tahun satu kali. Pasti saya selalu mampir ke Joger.

Tanya : Apa alasan/motif anda memilih dan membeli *merchandise* tersebut?

Jawab : Sebenarnya saya hanya mengejar *brand* Joger saja. Karena sudah punya nama. Kalau ke Bali tidak beli baju di Joger belum puas.

Tanya : Apakah anda pernah mendapatkan produk Joger dengan kualitas tidak baik?

Jawab : Tidak. Hanya beberapa tahun yang lalu saya berkunjung ke Joger itu sangat penuh dan berdesak-desakan.

Perceived quality

Tanya : Menurut anda, bagaimana kreativitas Joger dalam mengolah disain dan kata-kata ke dalam setiap *item* yang dijual di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Awal pertama saya kesini itu awal 2003, waktu saya masih SMA di sini memang sudah ada Joger. Memang khas di Bali itu adalah kaos kata-kata Joger dan sudah sempat beli. Mungkin kalau di daerah Jogja itu ada Dagadu, mungkin disetiap daerah punya khas tersendiri, terutama untuk Joger salah satu awal kaos dengan kata kata. Tetapi setelah saya kembali ke Joger sudah ada perkembangan lain yang lebih bermunculan seperti kreativitas, lukisan, ukuran-ukiran kayu, dan keramik.

Tanya : Kreativitas seperti apa yang diinginkan terhadap produk Joger?

Jawab : Kreativitas untuk kaos sendiri, saya melihat dari kata-katanya lebih dikembangkan lagi, tetapi jangan memunculkan ejekan dan RAS kalau bisa jangan. Karena Joger mengundang banyak tamu dengan berbagai RAS, agama, perilaku, dan sikap. Kurang lebih di smooth (perhalus) lagi. Mungkin ada orang yang akan tersinggung. Kebetulan saya beli kaos untuk keponakan saya kebetulan nilai keponakan saya sangat jelek. Mungkin dengan saya membeli kaos ini muncul motivasi dari dia untuk lebih PD (percaya diri).

Tanya : Keramahan seperti apa yang anda dapatkan dari pelayanan di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Pelayanan sudah oke! Hanya penataan barang yang kurang, seperti kaos yang menumpuk dan tidak tertata. Mungkin kalau untuk kedepannya disusun dengan sistem gantungan akan lebih rapi, jadi orang yang datang tidak mengacak-acak dan orang juga akan lebih detail mencari model kaos dan tulisan.

Tanya : Garansi seperti apa yang diberikan Joger kepada anda setelah anda membeli produk Joger?

Jawab : Sepertinya tidak. Dulu waktu beli saya langsung pulang. Tetapi baju yang saya beli walupun sudah beberapa tahun masih saya simpan karena ada memori tersendiri.

Tanya : Apakah Joger memberikan kualitas produk yang baik?

Jawab : Kalau dari kualitas saya rasa sudah cukup.

Tanya : Bagaimana ketahanan produk Joger yang sudah anda miliki sebelumnya?

Jawab : Sebenarnya saya dari Bandung dan mempunyai usaha Distro kaos jadi bisa mengerti. Saya rasa sudah cukup dengan variable harganya. Harganya kompetitif.

Tanya : Menurut anda bagaimana konsistensi Joger dalam segala aspek penilaian anda secara keseluruhan (pelayanan, produk, harga, kreativitas, dan lain sebagainya) terhadap Joger dari pembelian sebelumnya sampai pembelian yang anda lakukan sekarang?

Jawab : Saya lihat secara umum bisa dikatakan bagus. Salah satu produk dari Bali yang bisa menjadi *icon* dari Bali salah satunya Joger.

Dari segi pelayanan sih semuanya bagus, banyak perkembangan dari tahun ke tahun sudah banyak perkembangan yang berarti seperti, kreativitas, seni-nya, dan memunculkan ide-ide kreatif yang lain padahal awalnya hanya menjual kaos. Sekarang ini saya liat sudah banyak perkembangan.

Tanya : Apakah anda tertarik untuk kembali berbelanja di Pabrik Kata kata Joger?

Jawab : Pasti! Kalau dulu saya kesini untuk pribadi. Kalau sekarang saya beli untuk anak, istri, dan keponakan. Pasti yang dicari Joger. Kalau saya datang ke Joger pasti yang dicari Joger. Selain kaos barang, salah satunya Joger.

Tanya : Inovasi seperti apa yang anda inginkan dari Joger yang kaitannya dengan produk-produk yang ditawarkan Joger?

Jawab : Kalau inovasi mungkin dari segi lahan. Mungkin untuk ke depannya memang memungkinkan ini bisa diperluas gedungnya, diberi tingkat atau di lebarkan. Saya sendiri begitu masuk ke dalam sudah bejубel (penuh sesak). Katanya dulu sempat ada pembatasan untuk masuk Joger, jadi konsumen harus menunggu di luar. Hal itu betul atau tidak saya kurang tahu? Karena terlalu padat, ruang lingkupnya terbatas mungkin untuk ke depannya lebih focus dirubah lebih luas lagi. Jadi, si pengunjung pun akan merasa nyaman, dan lebih enak.

Tanya : Menurut anda, bagaimana kualitas *merchandise* Joger secara keseluruhan (kaos, sandal, gantungan, kunci, dan lain-lain)?

Jawab : Cukup bagus.

Tanya : Apakah anda pernah mendapatkan kecacatan dari produk Joger?

Jawab : Tidak, selama ini saya belum pernah mengalami hal itu. Masih oke-oke saja.

Tanya : Produk apa yang paling ingin anda beli ketika berbelanja di Pabrik Kata-kata Joger?

Jawab : Kaos kata-kata. Saya fokusnya ke situ. Yang lainnya hanya sambil liat-liat, seperti pernak pernik mungkin ada tujuan lain yang saya cari.



... & GARING MOHON DOA RESTU & DUKUNGAN ANDA!

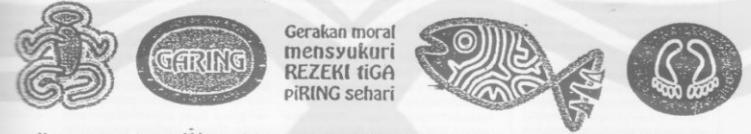
Sejak tahun 1987, karena belum memakai komputer, saya/kami Pak/Mr. Joger yang kecil, je-
... ini secara otonom memutuskan untuk menutup 2 dari 3 toko Joger yang pada-
... ramai, laris serta menguntungkan secara materi. Dengan motto "Lebih baik se-
... daripada banyak tapi kurang!", dalam arti, waktu itu saya/kami (sekeluarga)
... pengaturan waktu untuk menikmati serta bersyukur hidup bahagia, gara-gara ter-
... (beban) pekerjaan, di mana waktu itu (dengan 3 toko yang ramai & laris) bukan
... yang mengatur pekerjaan kami, melainkan (beban) pekerjaan lah yang mengatur
... sempat mengacaukan hidup kami. Dan sejak tahun 1987 itulah Joger atau yang ke-
... tahun 1990 dikenal/terkenal sebagai Pabrik Kata-Kata Joger menjadi cuma ada satu
... yaitu di Jl. Raya Kuta, Kuta (sejak dulu memang tanpa nomer). Tapi karena apa
... tak "tiba-tiba" Joger berani punya rencana membuka cabang? Jawabannya ada-
... kami sama sekali tidak ingin buka cabang! Karena kami sebenarnya hanya ingin
... atau hanya ingin punya TEMAN JOGER saja, yang berarti TEMpat penyaman JOGER".
... bawah ini saya/kami tuliskan beberapa alasan atau motivasi yang menyebabkan
... (saya/kami) Joger beserta seluruh anggota keluarga (besar/kecil) Joger) sampai merasa
... mampu dan sempat punya niat/hasrat/keinginan/rencana untuk membuka
... TEMpat penyaman (TEMAN) JOGER di desa Luwus, Baturiti, Tabanan, Bali :

1. Untuk suasana yang lebih nyaman bagi para pelanggan, pencinta maupun pengunjung
... kata Joger yang makin lama makin terasa terlalu sempit untuk menampung makin
... pengunjung maupun untuk menampung jumlah stock barang yang harus kami
... untuk memuaskan para pelanggan, pencinta serta pengunjung yang kalau musim ramai
... 10 ribu pengunjung sehari (\pm 8 jam). 2). Permintaan, dorongan, desakan atau bahkan
... sekitar 580 guide yang secara positif, aktif dan rutin mengantar (bukan menggiring)
... mereka yang kebanyakan memang minta diantar ke Pabrik Kata-Kata Joger, Kuta Bali.
... mengurangi kemacetan arus lalu lintas yang terpaksa sering terjadi di sepanjang Jl. Raya
... Bali. 4). Untuk mengurangi urbanisasi dari daerah Tabanan ke Kuta atau ke Badung
... pasar. 5). Menambah jumlah/kuantitas lapangan pekerjaan yang berkualitas (yang
... bagi masyarakat Bali, dalam arti bagi warga Bali yang memiliki KTP Bali, sehat,
... SMP, maksimal 20 tahun (SSTD), bukan maling, tidak madatan, tidak malas, tidak
... tidak minum miras dan tidak punya akses maupun modal untuk melamar menjadi
... atau anggota ABRI/Polisi. 6). Untuk bisa lebih banyak lagi menyetorkan pajak
... kepada pemerintah, yang mudah-mudahan saja makin mau dan makin mampu
... dan lebih jujur dalam memanfaatkan serta mengelola uang/darah rakyat maupun
... kita untuk kesejahteraan serta kemaslahatan kita bersama. 7). Dan (tentu saja)
... atau dalam rangka meningkatkan kesejahteraan keluarga (besar/kecil) Joger yang
... secara optimal dan dalam arti seluas-luasnya, yaitu menyejahterakan diri (keluarga
... adil, beradab dan berkesinambungan tanpa membiarkan atau membuat pihak lain
... apalagi tambah miskin. 8). Alasan-alasan atau motivasi-motivasi lainnya akan muncul
... sesuai dengan kepantasan, keperluan, kemampuan serta kesempatan yang akan
... menggelam secara wajar di kemudian hari sesuai dengan "perkembangan" waktu itu saja.

... KASIH ATAS DOA RESTU SERTA DUKUNGAN ANDA!

... Seleksi Transparan Dilakukan. JOGER, KUTA, 031207. RPA

Gerakan moral
mensyukuri
REZEKI tiga
PIRING sehari



... masih punya rasa malu, makanya kami tidak mau melakukan hal-hal yang memalukan.
... masih punya rasa takut, makanya kami tidak suka menakut-nakuti atau difakut-takuti.

Harian Yang Tidak Terbit Setiap Hari

JoGER POST DeSA

Koran jelek ini sering terbit, tapi juga sering tidak terbit. Kalau toh sampai benar-benar terbit, biasanya tanpa pemberitahuan terlebih dahulu! Tidak diperjualbelikan. Menurut berita sih, Gratis.

...nyanya boleh dipercaya, tapi tidak 100%. Apalagi harga ecerannya pun masih Rp. 0.- Percaya tidak percaya tetap thank you!



... Demokratis (Saka naik turun Bemo)

DAFTAR MENU EDISI III

Ayam panya telur, Joger panya Ayam, bal 75	
Jangan samakan Monopoli dg Monopolistik..... hal 2	
Joger dengan..... hal 3	
Joger tidak Profit Oriented tetapi Happiness Oriented..... hal 2	
Duit bukan yang terpenting..... hal 9	
Ing dia : Pabrik Kata-Kata Joger..... hal 9	
Kejujuran dan Keramahan adalah modal utama Joger..... hal 6-7	
Keluarga Joger: Guyub, Akrab &..... hal 6	
Pusta Menurut Garib..... hal 9	
Joger, Geter..... hal 10	
Sian-itan..... hal 11	
Biodata asli punya Joger..... hal 12	

99.9% GRATIS!! Sama sekali tidak untuk diperjualbelikan atau disewa-fakikan.



Aturan Baca Koran Joger Post Desa Edisi II yang Jelek Ini

- 1) Sedikitlah waktu dan niat yang benar-benar cukup (minimum setengah jam sebelum tidur).
- 2) Bacalah dalam suasana hati yang benar-benar tenang dan senang, karena kalau Anda membaca koran ini dalam keadaan hati yang tenang dan senang, maka ada kemungkinan hati Anda bisa bertambah tenang dan bertambah senang, tapi kalau Anda membaca koran ini dalam keadaan hati yang kacau, ada kemungkinan besar keadaan hati Anda akan tambah kacau dan batus.
- 3) Bacalah huruf demi huruf, kata demi kata, kalimat demi kalimat dengan teliti dan seksama, dalam artian perhatikanlah titik koma maupun rambu-rambu bacaian yang ada.
- 4) Janganlah coba-coba untuk membaca koran ini di depan umum, kalau Anda merasa masih mempunyai rasa dendam kepada seseorang, apalagi dendam terhadap mertua Anda sendiri maupun mertua orang lain.
- 5) Sangat tidak dianjurkan membaca koran ini sembar belaka-berak. Bacalah dengan tenang dan berwibawa agar orang mengira bahwa Anda adalah orang penting.
- 6) Suka tidak suka, koran ini sama sekali tidak boleh dimanfaatkan sebagai pembungkus kacang atau pembungkus benda-benda lain sejenis maupun tidak sejenis.
- 7) Dilarang memperbanyak maupun mempersedikit koran Joger Post Desa yang jelek ini tanpa izin tertulis dari pihak kami (Pabrik Kata-Kata Joger).
- 8) Demi kebalikan Anda sendiri dan terjaganya keselamatan lingkungan hidup, sebaiknya koran ini tidak dibaca dalam ruangan yang gelap gulita.
- 9) Untuk mengagah hal-hal yang sama-sama tidak kita inginkan, tolong singkirkanlah terlebih dahulu bibit-bibit pikiran negatif yang pernah ada maupun akan ada dalam benak Anda.
- 10) Last but not least, Janganlah membaca koran ini sambil tidur (dengan mata tertutup).

ALIAS !! Isi diluar tanggungjawab pencetak, penulis maupun pembaca

duksi atau menciptakan kata-kata baru, tapi hanyalah sekedar menangkai kata-kata yang sudah ada menjadi kalimat-kalimat pendek yang bermakna baru dan luas, tapi menurut pertimbangan dan hasil meditasi yang sempat saya lakukan waktu itu (1990) tampaknya dan kedengarannya "Pabrik Kata-Kata Joger" jauh lebih enak dan lebih tepat daripada "Pabrik Kalimat Joger". Bener nggak?

5. Menurut isu katanya Joger tidak mau buka cabang? Isu itu memang benar. Seraya konsisten dan konsekwen kami memang tidak mau (bukan tidak bisa atau tidak mampu) membuka cabang. Bahkan lebih hebat lagi sejak tahun 1998 kami malah memuluskan untuk hanya menjual produk-produk kami di Pabrik Kata-Kata Joger - Kuta - Bali saja. Jadi kalau sekarang atau besok ada pihak lain menjual produk-produk (kaos-kaos) Joger (dengan cap dan tanda tangan saya / Mr. Joger) diluar Pabrik Kata-Kata Joger-Kuta-Bali tanpa ijin tertulis dari saya / Mr. Joger, itu berarti pemalsuan atau pelanggaran atas HAKI (Hak Atas Kekayaan Intelektual).

6. Karena apa Bapak kok tidak mengizinkan produk-produk Bapak yang banyak disukai orang, dijual secara luas? Padahal kalau Bapak izinkan tentunya akan dapat memperluas pemasaran dan meningkatkan profit Joger.

Dulu sebelum tahun 1998 memang saya pernah sempat tidak melarang orang luar untuk menjual produk-produk kami, bahkan saya juga sempat mengeluarkan ijin tertulis bagi beberapa pihak (yang kami anggap berjiwa sosial) untuk menjual produk-produk kami seperti di Jogya, Mataram (Lombok) dan Bandung, tapi ketika permintaan juga datang dari pihak-pihak lain dari kota-kota lain, daripada harus pilih kasih (berlaku tidak adil) maka dengan penuh kesadaran saya / kami putuskan untuk bersikap adil dan merata, justru dengan sama sekali

tidak mengizinkan pihak luar maupun juga menjual produk-produk Joger diluar Pabrik Kata-Kata Joger-Kuta-Bali.

7. Banyak orang 'menuduh' bahwa Joger adalah Pabrik Kata-Kata pertama di dunia. Apakah tuduhan itu memang benar atau hanya sekedar isu?

Tuduhan itu sama sekali tidak benar dan tidak mempunyai landasan yang kuat. Kami bukanlah Pabrik Kata-Kata yang pertama di Dunia. Kami hanyalah yang ketiga, karena seingat kami dulu ketika kami mulai merangkak (1981), Pabrik Kata-Kata yang pertama belum ada, bahkan sampai sekarang yang kedupapun juga masih belum ada, kecuali kalau sudah ada yang mulai mengada-ada he..he..he.

8. Karena apa setiap pengunjung Joger selalu disambut dengan salam Good Morning Selamat Pagi, bahkan siang & sore haripun pengunjung tetap disambut dengan salam tersebut? Jawabannya sih sederhana saja, karena pada hakekatnya Good Morning itu Khan memang selalu Selamat Pagi, tidak peduli apakah itu siang, sore ataupun malam, apalagi pagi-pagi. Apakah Anda tidak lebih heran, jika Anda datang siang hari, lalu kami sambut dengan salam Good Morning Selamat Siang?

9. Banyak karya-karya Anda terasa agak menyimpang dari sistem tutur yang ada di masyarakat kita. Contohnya: " Kaya lebih baik daripada miskin!". Apa Komentar Anda?

Saya ini Khan bukan ahli bahasa, dan saya juga bukan orang pintar. Tapi tampaknya saya punya keyakinan yang cukup untuk mendukung keberanian saya mengemukakan niat-niat baik saya melalui karya-karya saya yang secara tulus dan ikhlas saya akui sebagai karya-karya yang jelek-jelek. Tapi Khan bukan salah saya kalau ternyata banyak anggota masyarakat dalam maupun luar negeri yang jatuh hati dan secara rutin mau membeli produk-produk Joger yang jelek-jelek, tapi unik ini. ●

Samakan Monopoli dengan Monopolistik (Bunyi Mirip Makna Beda)

JoGER Memonopoli Monopolistik? Seminar-seminar 'Marketing' saya sering diselingi pertanyaan berbau 'suka' yang bunyinya antara lain 'Anda selalu getol

lah kita simpulkan bahwa si penanya sebenarnya agak kurang mengenal filosofi Garing & konsep bisnis JoGER yang sebenarnya tidak profit oriented, tapi happiness oriented, atau mungkin juga si penanya belum memahami perbedaan arti antara monopoli dengan monopolistik. Dua kata itu bunyinya memang mirip.

dan monopolistik yang jelas-jelas berbeda bunyi, bahkan antara kata monopoli dan monopolistik sendiri pun sudah bisa berbeda arti, kalau disimak dari sumber-sumber pustaka yang berbeda.

Conohnya, kalau kita baca *Ensiklopedi Indonesia* (edisi khusus terbitan Ichliar Baru-Van Hoeve), di sana dikatakan bahwa istilah *monopoli* adalah istilah yang berasal dari bahasa Yunani Kuno : *mono-poolion* ; dari kata *mono* = satu dan *poolico* = menjual).

Monopoli adalah istilah ekonomi yang menggambarkan pengawasan dan pemilikan besar atas produksi atau jasa, sehingga harganya pun bisa dikuasai dan diatur si pemegang kekuatan pengawasan & pemilikan yang besar atas produksi atau jasa yang bersangkutan. Tapi dikatakan juga bahwa hak paten dan hak cipta juga termasuk hak monopoli, (istilahnya positif dan sah), karena hak monopoli jenis ini justru dijamin dan diberikan pemerintah kepada

konsumen (misalnya dengan menjual dengan harga-harga yang berlebihan), maupun kepada pesaing aktual & potensial (menyingkirkan mereka dari akses pasar dengan mempraktekkan melalui praktek transaksi eksklusif atau *exclusive dealing*). Tapi dilain pihak konsentrasi pasar (*market concentration*) juga dapat menurunkan

Kami memang suka berbuat baik, terutama kepada orang baik-baik yang juga suka berbuat baik.



Junior mungkin lebih seru daripada Mr. JoGER Senior!

meningkatkan sosial atau apa saja dalam prakteknya sudah melarang ke-luar di luar Pabrik Kita-Bali, apakah bertentangan dengan anti monopoli itu dapat

tapi maknanya malah bertolak belakang. Karena, kalau saja kita mau membaca lebih dari satu sumber pustaka (bukan hanya satu buku saja) secara lebih cermat, pasti akan kita dapatkan pandangan lebih benar dan akurat tentang dua kata yang berbunyi mirip tersebut. Jangankan antara kata monopoli

pribadi-pribadi maupun perusahaan-perusahaan yang menemukan dan menciptakan sesuatu yang benar-benar original dan bermanfaat untuk banyak orang. Tapi kalau kita baca kamus Bahasa Indonesia kontemporer susunan Drs Peter Salim & Yenny Salim, ternyata di sana dikatakan bahwa *monopoli* adalah suatu situasi, pengadaan barang dagangan (di pasar lokal / nasional) yang sekurang-kurangnya untuk sepertiganya dikuasai oleh seorang atau satu kelompok tertentu, sehingga harganya dapat dikendalikan.

Lalu kalau kita baca *Kamus Lengkap Bisnis* oleh Christopher Pass & Bryan Lowes di sana ditulis bahwa *monopoly* (monopoli), ciri utama struktur pasar (*market structure*) adalah adanya pemasok tunggal dan rintangan masuk pasar yang tinggi. Secara praktek istilah 'monopoli' memiliki interpretasi yang luas, khususnya dalam konteks kebijakan persaingan (*competition policy*) yang meliputi situasi perusahaan dominan (*dominant firms*) dan kolusi (*collusion*) antar pemasok yang bersaing. *Monopoli* dianggap sebagai bentuk organisasi pasar yang tidak efisien karena kurangnya persaingan yang efektif cenderung akan menghilangkan rangsangan bagi perusahaan untuk menghemat biaya penawaran dalam industri. Lebih buruk lagi pelaku monopoli dapat menyalahgunakan kekuatan pesamanya, baik terhadap

biaya suplai industri karena memungkinkan perusahaan untuk melakukan skala ekonomis (*economis of scale*), tapi perlu juga dicatat bahwa pemerintah justru mendukung monopoli *patent* (lihat *patent* dan hak cipta) sebagai cara untuk mendorong penemuan-penemuan (yang kreativitas & daya inovatif). Itulah tiga pendapat tentang perbedaan maupun persamaan arti kata monopoli sendiri. Lalu marilah kita simak arti kata *monopolistik*. Menurut Kamus Lengkap Bisnis susunan Christopher Pass & Bryan Lowes, dikatakan bahwa istilah *monopolistik* biasanya dihubungkan dengan kata *competition*.

Monopolistik competition (persaingan monopolistik) adalah struktur pasar (market structure) dengan banyak pemasok-pemasok kecil dan produk tanpa standar.

Persaingan antar pemasok difokuskan pada penawaran merek-merek produk yang berfaedah dan melakukan kontrol monopoli terhadap produknya sendiri (melalui nama merek dagangannya), kehadiran dalam sejumlah besar produk saingan memastikan bahwa tidak ada pemasok tunggal yang dapat mengontrol pasar sepenuhnya.

Dengan membaca kutipan-kutipan di atas, saya harap kita bisa mempunyai pandangan yang lebih benar dan lebih luas mengenai perbedaan-perbedaan antara kata monopoli yang positif dengan monopoli yang negatif, dan juga mengenai perbedaan antara istilah (struktur pasar) monopoli dan istilah (struktur pasar) yang monopolistik.

Buatu nama para tukang 'Koran' JoGER
Tukang yang Maha Kuasa dan Maha Baik, Tukang yang paling hebat, Tukang Tanggung & Tukang Jawab Data : Eddy & Eho (sebenarnya), Tukang Ukir & Tukang Ukir : Hendri Suhandi, Tukang sekret : Wuluan (berbau nepotisme), Tukang Tolah toleh : Tri Wahyuwiningsih, Tukang Pemasaran : Irma, Tukang SP (dedaaghiati), Koordinator (ngreski-ngresak yang kotor) : Ibu, Tukang Gelo-geluan : Joseph JoGER, Tukang Pijet : Susuwo & Gde, Tukang : Doel & Hemang Stojoka, Tukang sondet dan Tukang : Oknum (oknum yang tidak mau disebut namanya).
JoGER Post Desa Edisi Ke-2 yang Jelek ini 99% dikur tanggungjawab para pemasok, tukang-tukang tersebut dicidat dan pembuat.

Tempat yang tidak baik untuk niat-niat yang baik.
Tempat yang baik untuk niat-niat yang tidak baik.

MODAL TANPA MORAL SAMA dengan KADAL	
KADAL TANPA MODAL SAMA dengan SANDAL	

GARING

GARING adalah kumpulan orang-orang waras yang sudah merasa mampu dan mau bersukur kepada Tuhan atas rezeki TIGA PIRING sehari.

JOGER Dengan Filosofi GARING-nya

...mendapat rezeki tiga ratus karung sehari.
 Dalam GARING, berbuat sosial atau berbuat baik terhadap sesama tidak kami anggap sebagai kewajiban belaka, tapi justru lebih kami anggap sebagai hak dan kebutuhan yang vital. Kami tidak perlu diwajibkan atau dipaksa untuk berbuat baik atau sosial, tapi secara sadar dan senang hati kami selalu mencari kesempatan untuk membantu sesama yang perlu, pantas dan mau menerima bantuan kami.

Pada dasarnya GARING bukanlah ajaran baru, tapi hanyalah sekedar ajakan yang mirip seperti vitamin (hanya perlu diminum atau dimakan disaat diperlukan saja). Kami tidak menganjurkan orang berpindah agama, tapi juga tidak mau menghalang-halangnya. Dan kalau mau disimak dengan rasa humor yang wajar, ternyata GARING juga bisa disebut sebagai suatu usaha atau suatu upaya saya (Mr. Joger) untuk "Menyesatkan orang-orang ke jalan yang benar".

Filosofi GARING bukanlah dogma atau paksaan, tapi hanyalah sekedar ajakan kepada semua orang (tanpa kecuali) untuk mau berpikir, berkeadilan berbuat yang baik-baik (dan hal-hal

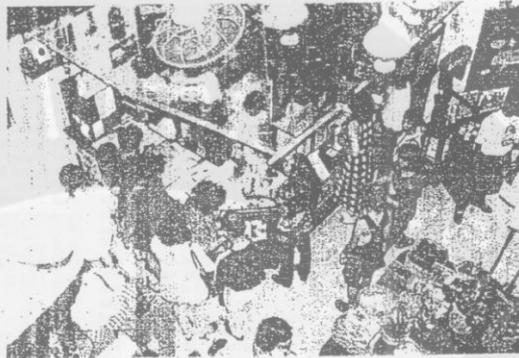
...mendapat rezeki tiga ratus karung sehari.
 Dalam GARING, berbuat sosial atau berbuat baik terhadap sesama tidak kami anggap sebagai kewajiban belaka, tapi justru lebih kami anggap sebagai hak dan kebutuhan yang vital. Kami tidak perlu diwajibkan atau dipaksa untuk berbuat baik atau sosial, tapi secara sadar dan senang hati kami selalu mencari kesempatan untuk membantu sesama yang perlu, pantas dan mau menerima bantuan kami.

Pada dasarnya GARING bukanlah ajaran baru, tapi hanyalah sekedar ajakan yang mirip seperti vitamin (hanya perlu diminum atau dimakan disaat diperlukan saja). Kami tidak menganjurkan orang berpindah agama, tapi juga tidak mau menghalang-halangnya. Dan kalau mau disimak dengan rasa humor yang wajar, ternyata GARING juga bisa disebut sebagai suatu usaha atau suatu upaya saya (Mr. Joger) untuk "Menyesatkan orang-orang ke jalan yang benar".

Filosofi GARING bukanlah dogma atau paksaan, tapi hanyalah sekedar ajakan kepada semua orang (tanpa kecuali) untuk mau berpikir, berkeadilan berbuat yang baik-baik (dan hal-hal

atau membiarkan orang lain tetap miskin.
 GARING selalu berusaha mengajak semua orang untuk mening-

membantu orang miskin dan bersikap jujur dan ramah berbuat baik atau membantu sesama secara wajar-wajar saja.



Silakan borong kaos-kaos karya Mr. Joger yang jelek-jelek sebanyak-banyaknya, tapi demi pemerataan, harap janganlah lupa sisakan uang Anda untuk membeli kaos-kaos merek-merek lain di toko-toko lain!

katkan pengetahuan sehingga bisa merasa dirinya hebat, tapi tentu saja tanpa mengejek atau mengecilkan orang lain. GARING selalu berusaha mengajak semua orang untuk melakukan atau tidak melakukan segala sesuatu bukan berdasarkan rasa takut atau perhitungan untung rugi, tapi sedapat mungkin hanya berdasarkan kesadaran moral dan etika.

GARING selalu merasa berkepentingan untuk mengajak orang-orang yang belum bahagia bisa ikut menikmati hidup bahagia, tapi pada suatu hari kalau mereka sudah terlalu bahagia, maka dengan bahagia juga GARING akan mengajak mereka untuk membagi-bagikan kebahagiaan mereka yang berlimpah ruah kepada sesama yang belum bahagia.

Demikianlah sedikit penjelasan tentang GARING yang selalu berusaha menjaga keseimbangan PMDN dan PMA (Penanaman Modal Dunia Nyata dan Penanaman Modal Akhirat).

Dalam GARING kami tidak memerehkan doa-doa ritual, tapi kami lebih suka berdoa dalam bentuk melakukan tindakan yang nyata, seperti kerja bakti, menolong sesama,

GARING adalah merupakan hasil pendangkalan atau penyederhanaan pemikiran-pemikiran yang mendalam tentang hampir segala aspek kehidupan yang luas.

Kalau sekiranya Anda punya pertanyaan-pernyataan tentang apa saja, silakan ajukan perlatannya Anda kepada saya (Mr. Joger). Kalau sekiranya saya memang tahu, pasti akan saya jawab, tapi kalau kebutuhan saya tidak tahu, tetap akan saya jawab dengan berpura-pura tahu he..he..he.

Cukup sekian dulu ya! Sebenarnya kami sangat jarang meminta balasan untuk perbuatan baik atau jasa-jasa kami kepada sesama, tapi kalau toh kami memang diizinkan untuk meminta sesuatu dari mereka yang telah sempat kami tolong, biasanya kami selalu minta tolong agar mereka mau mendoakan kami agar kami senantiasa tidak sampai memerlukan pertolongan mereka, tapi kalau doa mereka tidak dikabulkan oleh Tuhan Yang Maha Kuasa dan Maha Adil, dan pada suatu saat ternyata kami memang benar-benar membutuhkan pertolongan Anda, tanpa malu-malu kami pasti akan minta tolong pada Anda. Boleh kan? Merdeka!



...orang sejelek ini, karena dosa-dosanya bisa dua kali lipat.

...mendapat rezeki tiga ratus karung sehari.
 Dalam GARING, berbuat sosial atau berbuat baik terhadap sesama tidak kami anggap sebagai kewajiban belaka, tapi justru lebih kami anggap sebagai hak dan kebutuhan yang vital. Kami tidak perlu diwajibkan atau dipaksa untuk berbuat baik atau sosial, tapi secara sadar dan senang hati kami selalu mencari kesempatan untuk membantu sesama yang perlu, pantas dan mau menerima bantuan kami.

Pada dasarnya GARING bukanlah ajaran baru, tapi hanyalah sekedar ajakan yang mirip seperti vitamin (hanya perlu diminum atau dimakan disaat diperlukan saja). Kami tidak menganjurkan orang berpindah agama, tapi juga tidak mau menghalang-halangnya. Dan kalau mau disimak dengan rasa humor yang wajar, ternyata GARING juga bisa disebut sebagai suatu usaha atau suatu upaya saya (Mr. Joger) untuk "Menyesatkan orang-orang ke jalan yang benar".

Filosofi GARING bukanlah dogma atau paksaan, tapi hanyalah sekedar ajakan kepada semua orang (tanpa kecuali) untuk mau berpikir, berkeadilan berbuat yang baik-baik (dan hal-hal

Orang-orang hemat biasanya lebih suka membeli sesuatu yg bagus & mahal, walaupun harganya lebih mahal, tapi orang-orang kecil biasanya lebih suka membeli barang-barang yang murah walaupun palsu / jiplakan / murahan.

99% TRANSPARAN
 Banyak orang meyakini bahwa kalau sudah kaya lalu otomatis bisa bahagia. Orang kaya tidak mungkin bisa bahagia kalau dia hanya menumpukan kekayaannya tanpa pernah secara ikhlas memanfaatkan kekayaannya untuk kebaikan. Makin banyak kekayaannya yg dimanfaatkan demi kesejahteraan sesama maka makin berbahialah dia, tapi janganlah membatalkan kekayaannya Anda secara berlebihan-lebihan. Janganlah melampaui batas-batas kewajaran. Baik itu jelas baik, tapi terlalu baik itu tidak baik. Wajar-wajar saja!

Joger Tidak Profit Oriented, tapi Happiness Oriented ?



Sejak tahun 1987 se-
benarnya kami adalah
bisnis "normal", da-
lami selalu berdoa dan
saya optimal untuk
profit oriented), tapi
beberapa "experiences"
akhirnya saya sadar bahwa
saya yang segunung
saya yang tepat ada-
"nyaris".

campur khawatir, apa pula yang
ingin dia bicarakan di malam yang
sudah begitu larut? Walaupun
sangat lelah (dari sehanian
mengurus pembukuan dan surat-
surat bisnis), dengan wajar saya
peluk si Armand kecil. (tapi seka-
rang dia sudah lebih besar dari saya
dan sekolah high school di Aus-
tralia), dengan lembut campur leleh
saya sarankan agar dia tidur saja,
karena hari sudah terlalu larut
malam. "Pa, Armand hanya mau
tanya sama Papa ...dudu Papa
bilang, kalau kita pindah ke Kuta,

dengan perasaan sangat bersalah
yang saya sembunyikan, saya pe-
rintahkan dia untuk segera tidur dan
berjanji akan kembali mengajak dia
membahas persoalan itu keesokan
hari. Setelah si Armand kecil ter-
lelap di samping saya, tinggallah
saya sendiri dengan perasaan ber-
sah yang mendalam, melam-
yangkan pikiran dan ingatan saya
ke masa-masa lalu yang indah dan
akrab ketika baru merintis usaha
dengan menjual batik secara kecil
kecilan (door to door), satu persatu
wajah pelanggan dan tokoh-tokoh
dalam kehidupan kami di masa lalu
muncul. Satu persatu kenangan in-
dah dan menyenangkan timbul teng-
gelam dalam benak saya. Lalu se-
telah merasa cukup mengembara-
dengan pikiran (seperti biasanya)
sayapun mulai duduk bersila untuk
bermeditasi mencari jawaban apa-
yang harus saya perbuat kedepan
agar problem menjauh dari
kehidupan kami.

busur beserta anak panahnya
sampai titik yang optimal, walaupun
sudah berulang-ulang memanah si
anak panah tidak akan dapat me-
lesat kuat sampai mengenai sasar-
annya yang tepat.

Waktu itu, hampir pagi, saya se-
cara meyakinkan membuat suatu
kesimpulan bahwa selama ini saya
(kami) sudah bersikap munglik.
Kami hanya bekerja dan bekerja
menghabiskan waktu seperti orang
gila (workholic) mengejar uang dan
harta dunia, sampai tak tersisa cu-
kup untuk anak-anak dan diri kami
sendiri.

Saya benar-benar merasa malu
(tapi untunglah tidak sampai muncul
niat untuk bunuh diri he..he). Saking
asyiknya "bermeditasi" sambil
berintrospeksi, tanpa terasa, di
kejuhan mulai terdengar suara
ayam jantan berkokok. Si Armand
dengan wajahnya yang lak berdosa
lelap tertidur disamping saya, dan
secara pelan-pelan dan hati-hati
waktu itu (kurang lebih jam 5 pagi)
saya menyelinap ke kamar sebelah
membangunkan istri saya. "Saya
tanya," Untuk apa dan untuk siapa
sebenarnya kita montang-manting
bekerja pagi, siang, malam seperti
orang gila?"

Istri saya heran, pagi-pagi belum
sikat gigi kok sudah diujani per-
tanyaan filosofis? Namun melihat
keseriusan saya, istri saya pun
menjawab (meski berbau klise):
"Ya untuk anak-anak dong."

Rupa-rupanya memang sudah
rahasia umum kalau banyak orang
tua yang (menderita) penyakit gila
kerja (workholic) selalu mengaku
bekerja untuk anak-anak.

Di pagi yang masih merah itu
saya ceritakan kepada istri saya
tercinta tentang pertanyaan apa
yang telah diajukan oleh si Armand
serta tentang hasil meditasi yang
telah saya dapatkan. Waktu itu juga
saya jelaskan mengenai keputusan
saya untuk menutup dua toko kami
yang di Denpasar sesegera mung-
kin, dengan alasan filosofis. Lebih
baik sedikit yang cukup, daripada
banyak yang kurang".

Saya jelaskan juga bahwa selama
ini kami sudah terlalu lama (tanpa
sadar) bersikap munafik.

Kami selalu mengem-
bar-gembarkan bahwa
kami bekerja demi
masa depan dan ke-
bahagian anak-anak
kami, namun di lain
pihak malah tetap
lebih mencintai peker-
jaan kami, gengsi kami,
ambisi kami, keserakahan kami,
sambil mengesampingkan kepen-
tingan anak-anak kami.

Setelah membenitahu beberapa
pihak (ibu, saudara-saudara, mertua,
dan para pelanggan yang kebetulan
bertemu) tiga hari setelah itu,
dua toko Joger di Denpasar kami
tutup dengan segala konsekuensi-
nya, dan ternyata keputusan kami
sama sekali tidak keliru. ☺



...ngot mengejar dolar di negeri orang lebih baik dikejar
rupiah di negeri sendiri

Sampai akhir 1987 ke-
masuk Kuta, saya
masuk Joger ketiga,
saya sempat
giling (18 jam
diwaktu masih
dua Joger, belum
yang di Kuta ini),
sangat sangat
sekitar pukul
1987, anak kami
belum genap
tampak belum
kedatangan saya
istri saya dan
yang bernama
menyak di kamar
pancaran ma-
dan jujur, si
matakan bahwa
bicara dengan
saya heran

katanya hidup kita bisa lebih baik ?
lanyanya, mengabaikan anjuran
saya agar dia pergi tidur. Tentu saja
saya tidak terlalu serius menan-
gapi pertanyaan si Armand kecil itu,
dan dengan santai saya jawab
dengan pertanyaan kembali, "Iho,
apakah kamu tidak merasa hidup-
mu di Kuta ini lebih enakkk ?".
Dengan tetap tenang dan lugus si
Armand kecil malah menja-
wab, " memang lebih enak, tapi tid-
ak lebih baik, soalnya belakangan
ini papah dan mama jadi gampang
marah-marah !".
Wah, wah, saya benar-benar
merasa seperti disambar petir,
mendengar jawaban si Armand
kecil itu, lalu langsung saya peluk
badannya yang munglik (sainpai
sekarang saya masih sering teringat
pelukan dan suasana yang meng-
harukan dan borsejarah itu), dan

Orang memanah
Dalam meditasi malam itu, lang-
sung muncul pemandangan orang
melakukan kegiatan memanah.
Dengan sangat tegas dan berwi-
bawa si pemanah itu mengambil
busur dan anak panahnya lalu
ditariknya tali busur secara
meyakinkan sampai habis jauh
kebelakang. Dengan wajah tenang,
anak panahnya pun dilepas, dan
"crreeeb", si anak panah langsung
mengenai sasarannya tepat di
bagian tengah. Saya sempat tidak
percaya. Yang muncul kok orang
memanah ? Apakah mungkin ka-
rena saya terlalu banyak mehorton
orang latihan memanah, atau
mungkin karena masih terpengaruh
film Robinhood yang pernah saya
tonton beberapa waktu yang lalu ?
Karena merasa tidak yakin campur
heran, saya coba mengulangi pro-
ses meditasi formal saya dari awal.
Ternyata si pemanah itu muncul
kembali. Begitu lah sampai berturut-
turut sampai tiga kali. Lalu dengan
mengarahkan kepekaan panca
indra, saya berusaha keras untuk
mencapai kepekaan indra ke-lima
setengah (bukan yang keenam
hidu). Kesimpulannya, saya harus
sadar bahwa kehidupan saya
(saat itu) adalah ibarat orang
memanah yang sudah
punya

DO YOU KNOW JOGER?
Kami adalah Publik Kita-
Kami kerja di dunia, dan
Kata kerja di dunia, dan
Inspirasi, dalam waktu
sekalipun kami akan melai-
dengan Papa. Waktu ka-
lita didunia. Doain dong!

bu-
sur, sudah
punya anak pa-
nah dan sudah tahu
sasarannya (targetnya). Jadi untuk
selanjutnya tinggal bagaimana saya
mau melakukan kegiatan memanah
itu secara baik dan benar. Kalau
saya memanah hanya sekadar
memanah, dalam artian tidak mau
secara tegas dan kuat menarik tali

Waktu bukan yang terpenting

... (kami) selalu berusaha memenej (mana-ge) kehidupan kami secara wajar. Kami tidak lagi berpikir untuk bekerja sebagai timal. Kami...

... kami (Panaman Modal Dunia Nyata dan Panaman Modal Akhira) dengan lebih meningkatkan intensitas dan kualitas kinerja...

... (kami) jadi punya lebih banyak waktu. Waktu untuk anak-anak, keluarga, dan juga waktu untuk berdoa berdialog dengan hati nurani kita masing-masing...

... (kami) jadi punya lebih banyak waktu. Waktu untuk anak-anak, keluarga, dan juga waktu untuk berdoa berdialog dengan hati nurani kita masing-masing...



... Kami senantiasanya menjaga keseimbangan PMDN dan PMA. Kami juga bisa menikmati kehidupan yang bahagia. Kami senantiasanya menjaga keseimbangan PMDN dan PMA. Kami juga bisa menikmati kehidupan yang bahagia.

Sedang Membangun Pabrik Waktu Ketiga di Dunia

... (kami) walaupun mungkin bisa membangun banyak orang, tapi mungkin perlu juga kami sam-pa-l-i-k-a-n b-a-h-w-a sejak 4 t-a-h-u-n belaka-nun ini (sejak 1995) se-t-e-l-a-h me-

... (kami) ger (tidak perlu meditasi khusus) ternyata kami banyak sekali menjumpai orang-orang (dalam

... (kami) ma-pun luar-ne-geri-terutama mereka dari ka-langan masya-rakat ke-las menen-gah ke-samping (samping kin, s-amping

... (kami) kan, samping atas maupun samping bawah) menguluh karena kelelahan uang, tapi di jalan pihak malah kekurangan waktu.



- Daerah Kuta - Tuban: Restoran Tuban - Jl. Raya Tuban / RM Padang... Restoran Happy Bugha - Jl. Raya Kuta / Cafe Shop... Restoran Ramada Bintang Bali Hotel - Jl. Kartika Plaza... Restoran Bali Bakery - Kuta - juga dekat Central Park... Restoran Waring Made - Seminyak / Mie 88 Jl. Heng Tuah - Sebelah Central Park... Restoran Nasi Peci Madhur - RM Adem Ayam / RM Seung Sundu / Restaurant Bali Bali... Restoran Ikan Bakar Aroha... Restoran Nasi Wara Boga - Jl. Imam Bonjol / RM Bety - Jl. Sumatera / Depot Ash... Veteran / Depot Galaxy - Jl. Sutoyo... Restoran Jepang - RM Sari Wara Boga... Restoran Jepang - RM Nasi Wadani - Jl. Yudistira / Mie Mazmur - JC Patimura / RM Ungu Padang (Soto Makasar) Komplek... Restoran Jepang - RM Mutara - Pekayangan - Baturis / Kota Negara - RM Masan, Caterina / RM Ayam Bertu Mbak Tempel - Glimanuk /... Restoran Nasi Bala - Jl. Satak - Probolinggo - Mbak Gimah - Surabaya - Restoran Bungkara - RM Nguling dan sebagainya

KEJUJURAN dan KERAMAHAN DALAH MODAL UTAMA JOGER

...mengunjungi Joger selalu akan disambut dengan salam...
...Good morning selamat pagi... tidak peduli apakah...
...sore atau siang atau sore atau sudah larut...
...salam hulah salam resmi keluarga Joger yang dituturkan...
...sendiri Joger yang memang penuh keutuhan ini...
...Joger juga selalu akrab dengan siapa saja...
...anak-anak jalanan, pengusaha maupun pejabat...
...yang betah ngobrol dengannya sampai lupa makan...
...Kalaupun, Joger selalu bisa meresaki pembicaraan...
...Untuk pembicaraan lugu, dia okay. Untuk bicara...
...pun okay juga. Bahkan akhir-akhir ini dia banyak...
...bicara dalam seminar-seminar maupun menjadi...
...kebetulan, meski dia diajak berbicara serius, komentar...
...yang serius itu sanggup dia kemas dengan kata-kata...
...kontekstual sehingga yang diajak bicara tak jarang...
...bahak. Yang tak kalah menariknya, Joger juga bisa...
...yang dikritik tersebut tidak merasa terucil berkat...
...yang selalu sarat perenungan. Berikut ini

pindah sekolah ke sekolah yang baru, tentunya kita akan kena uang pangkal lagi. Jadi, daripada pindah-pindah sekolah, lebih baik tetap saja disekolah yang sama agar tidak kena u a n g pangkal y a n g mahal lagi.

dia berkan itupun kami menfaatkan untuk memperbesar modal kerja. Ternyata setelah punya tempat usaha (toko) yang terletak di lokasi yang strategis itu omset penjualan kami dari hari kehari secara perlahan, tapi pasti selalu meningkat terus

...Joger Post Desa...
...mengetahui apa...
...yang banyak dijajak...
...dan lain-lain...
...Pak Joger...
...Selamat pagi...
...).

...Anda...
...kata-kata?...
...merantau di Jer...
...sambil bekerja...
...saya sempat...
...kadang-kad...
...guide Jerman...
...tahun (1977...
...anak pertama...
...Caksono) genap ber...
...), tiba-tiba...
...dan tar...
...sesuatu yang...
...sekarang...
...yang tidak...
...peng...
...mengadakan...
...waktu itu...
...membawa...
...500.000,- nekad...
...Solo untuk kutakan...
...Solo, lalu...
...dari Solo...
...door to...
...gedor-go-

rumah orang). Waktu itu kami benar-benar sangat prihatin. Saya praktis bekerja sendiri, karena istri saya waktu itu masih harus sering-sering memperhatikan dan menyetujui putra pertama kami (Dero Caksono), saya bekerja seperti mesin giling yang bekerja 18 jam sehari, 7 hari perminggu atau 30 hari perbulan. **Every days was a Monday for us.** Setelah kami rasakan adanya kebutuhan dan adanya kemampuan barulah kami mulai berani merekrut seorang karyawan, ternyata usaha kecil-kecilan kami waktu itu mendapat sambutan yang cukup baik dari para konsumen di kota Denpasar, sehingga frekwensi keberangkatan saya untuk "kutakan batik "ke Solo dan Jogjapun menjadi harus makin sering. Hampir setiap 2 minggu sekali saya harus berangkat mencari batik-batik bermotif baru untuk memenuhi pesanan para costumers kami yang kian hari kian bertambah secara menggembirakan. Tapi pada akhir tahun ketika kami harus tutup buku, ternyata hasilnya tidaklah seperti yang kami harapkan. Perhitungan akhir tahun 1980 itu ternyata hanya impes saja. Saya sempat kecewa besar, bahkan saya sempat hampir berhenti berdagang batik. Kerja *montag-mantig* seperti mesin giling 18 jam perhari, 7 hari perminggu, 30 hari perbulan, tapi hasilnya malah cuma nol alias impas. Tapi untunglah istri saya tercinta menghibur saya dengan memberikan perumpamaan ibaratnya orang sekolah, untuk masuk sekolah yang baru tentunya kita harus bayar uang pangkal yang cukup mahal, dan kalau kita



Lalu setelah mengadakan evaluasi kembali, ternyata, mungkin karena terlalu takut menjual dengan harga yang terlalu mahal kepada konsumen, selama itu saya malah telah lupa memasukkan perhitungan ongkos-ongkos akomodasi, transportasi dan resiko barang rusak atau tidak laku ke dalam kalkulasi harga jual batik-batik kami waktu itu. Keberangkatan yang hampir setiap dua minggu sekali itu sebenarnya termasuk kegiatan yang sangat tidak efisien. Pengalaman tersebut membuat kami sadar bahwa satu-satunya jalan untuk menyelamatkan bisnis kecil-kecilan yang sudah terlanjur kami rintis itu adalah dengan meningkatkan omset penjualan. Untuk itu kami butuh tempat usaha yang lebih pasti dan strategis. Dan untunglah waktu itu ibu saya punya sebuah gedung (gudang) yang setengah nganggur di Jl. Sulawesi (tepatnya didepan pasar Badung). Atas kebaikan dan kepercayaan Ibu dan kakak-kakak saya, waktu itu kami dipkenankan untuk memanfaatkan gedung (gudang) itu sebagai toko. Lalu karena harus pakai nama, setelah merenung (bermeditasi) maka sayapun memutuskan untuk memakai nama JOGER sebagai nama perusahaan kami. Dan atas izin Mr.Gerhard Seeger, uang yang 20.000 US Dolar yang

me-
ngim-
bangi
penge-
luaran &
ongkos
ongkos
kami.
Secara
perlahan, tapi
pasti kami mu-
lai membuat ke-
untungan yang
membesarkan hati
dan jantung. Satu
persatu orang-orang
yang sekedar lewat

kami tarik hatinya untuk masuk ke toko kami, lalu satu persatu juga orang-orang yang masuk ke toko kami kami tarik hatinya untuk membeli sesuatu dari kami, lalu satu persatu pembeli kami berikan service dan harga yang menyenangkan sehingga mereka mau berlangganan dengan kami, dan satu persatu juga para langganan itu kami hormati dan tetap berikan service dan harga yang menyenangkan, sehingga mereka benar-benar menjadi pelanggan yang fanatik kepada Joger. Dan berkat bantuan dari semua pihak (konsumen, boss-boss batik di Solo, Jogya dan Pekalongan, keluarga, teman-teman) serta rachimat Tuhan Yang Maha Kuasa, pada tahun 1983 kami telah sudah berhasil mendirikan Joger ke II di Jl.Sulawesi 41 Denpasar (hanya 5 meter sebelah selatan Joger pertama yang terletak di Jl.Sulawesi 37 Denpasar). Lalu secara mencengangkan kami mulai masuk Kuta dengan mendirikan Joger ketiga pada tahun 1986 diatas tanah hibah dari ibu saya.

**AWAS DILARANG
KENCING DISINI !**



KEJUJURAN dan KERAMAHAN DALAH MODAL UTAMA JOGER

Kira Yang Kedua

...pada tahun 1986 Bapak ... tiga Joger, tapi ... sekarang malah ... satu Joger saja? ... mendorong.

...kita dihal dari jumlah ... banyak orang ... usaha kami ... kemunduran, tapi kalau ... tingkat kebahagiaan ... kami malah maju. Duku ... hidup kami ... hanya untuk bekerja ... tanpa punya kesem ... menikmati hasil jerih ... kami saja? memutus ... hanya satu toko ... kehidupan kami ... sangat meningkat.

...Motto kami; **Lebih** ... **menambah** ... **menyeng-** ...

...Bapak tidak ... memproduksi ... dagangan ... apa? ... pokok apa se- ... tidak mau mempro- ... barang-barang da- ... kami. Pertama adalah ... profit, yaitu karena ... untung terlalu ba- ... bagi keuntungan ... lain. Alasan ke- ... negatif, yaitu ... he..he..he.

...orang sebenar- ... **creative** yang ... **design-design** ...

...kami ada lima ... pertama adalah ... alias pengumpul ... dari segala sumber dari ... mata angin, dari ... dari laut, dari ... dari pohon, dari selokan- ... dari tong sampah, dari ... dari kampung, dari ... dari rumpuk, dari ... dari Pura, dari ... dari janda, dari ...

gambar-gambar maupun susunan- susunan tulisan. Anggota **team** yang keempat adalah pengatur komposisi warna. Anggota **Team** yang kelima adalah kritikus yang tugasnya meng- kritik **design-design** dan kata-kata Joger agar tidak sampai bertentangan dengan moral, etika, dan hukum dunia maupun akhirat.

Tapi kami di Joger memang sang- sangat beruntung. Karena sejak masih merangkai tahun 1981 sam- pai sekarang ini (1999), kelima an- ggota **team** tersebut di atas itu jus- tu ada dalam diri saya sendiri he..he..he.

Berarti Anda mengerjakan design-design yang begitu banyak itu seorang diri saja? Apakah itu tidak bertentangan dengan asas pemerataan dan undang-undang antimonopoli?

Sebenarnya sih tidak seekstrim itu. Tetapi itulah cara saya menyom- bongkan diri dengan rendah hati atau mendandani diri dengan cara yang sombong. Saya juga tidak me- nyangkal bahwa beberapa tahun yang lalu sebenarnya saya sudah pernah mencoba untuk membentuk **team** yang terdiri dari seorang orang sajana bahasa Inggris dan juga seorang sajana seni grafs. Mereka saya bangang, apakah mau dibayar sesuai dengan hasil karya atau digaji bulanan? Ternyata waktu itu mungkin karena harga diri yang wajar mereka memilih untuk dibay- ar menurut karya yang mereka hasilkan. Setiap karya dihargai sekitar Rp 250.000 sampai dengan Rp 500.000.

Lalu **team** tersebut menyatakan bahwa mereka akan bekerja sama membuat **design-design**. Tapi kata mereka, mereka akan membuat rancangan-rancangan **design** di rumah mereka masing-masing dan hanya sewaktu-waktu bertemu de- ngan saya untuk **proses finishing**. Setelah saya tunggu sebulan belum ada satu pun karya nyata yang berhasil mereka sepakati. Bahkan kemudian setelah tiga bulan berlalu, belum ada satu pun juga karya yang terwujud.

Tampaknya waktu itu mereka lebih sibuk berdebat dan silat lidah soal teknis dan tata bahasa. Atau mungkin justru karena mereka merasa terlalu bertanggung jawab. Tanpa ada maksud mengurangi rasa hormat saya pada disiplin-disiplin ilmu yang ada, tapi saya rasa saya akan ke- tinggalan mereka kalau saya di- paksa atau memaksakan diri untuk

menekuni tata bahasa dan seni gratis yang "baik dan benar". Padahal ide-ide dan kreativitas alami yang siap pakai sudah me- numpuk dan meluap-luap di dalam otak & bathin saya. Makanya saya jadi lebih suka untuk memilih jalan nekad dan gila-gilaan dalam berk- karya justru untuk mencegah agar saya tidak sampai benar-benar jadi gila sungguhan.

Tapi, mungkin sangat perlu saya ingatkan juga bahwa sebagai manus- ia biasa sebenarnya kita tidak layak menyebut diri kita sebagai kreator 100 persen murni, karena orang- orang yang disebut kreatif itu seban-arnya kha..hanya sekadar inovatif. Yang boleh dikatakan benar-benar kreator murni 100 persen hanyalah Tuhan Yang Maha Esa, karena hanya Tuhanlah yang benar-benar bisa menciptakan sesuatu yang benar-benar baru 100 persen.

Ukuran kreatif secara manusiawi menurut Anda sebenarnya yang bagaimana?

Ukuran untuk dikatakan sebagai orang yang kreatif secara manusi- awi sebenarnya adalah kalau orang tersebut sudah dianggap bisa mencampur, menggabungkan dan mengubah hal-hal yang sudah per- nah ada menjadi sesuatu yang se- olah-olah baru. Contohnya banyak orang mengatakan bahwa saya ini kreatif dalam memproduksi kata- kata. Padahal saya ini hanyalah kreatif dalam merangkai dan me- manfaatkan kata-kata yang sudah pernah ada menjadi sesuatu yang baru. Begitu pula pelukis. Diang- gap kreatif khan bukan karena melukis sesuatu yang sama sekali belum pernah ada... atau sesuatu yang belum pernah di- lihat-hatinya. Contohnya, seaneh-anehnya sebuah lukisan ikan yang mungkin mirip singa, itu tentunya merupakan hasil imajinasi si pelu- kis yang tentu- nya sudah per- nah melihat ikan dan s i n g a .



Namun mungkin karena unikinya proses penggabungan dan kesan akhir yang berhasil dia ciptakan, maka pelukis tersebut pun boleh dianggap kreatif.

Justru karena menyadari bahwa kreativitas saya ini tidak lepas dari pengaruh orang-orang maupun ling- kungan, secara sadar dan tanpa di- perintahkan siapa pun juga, kami selalu ingat menyisihkan sebagian rezeki kami untuk dipersembahkan sebagai pewujudan rasa syukur kami kepada Tuhan sebagai Yang Maha Kreatif atau sumber dari se- gala kreativitas yang ada. Tapi ber- bucat Tuhan sudah punya se- galanya dan tidak butuh bantuan materi dari siapapun juga, maka hasil penyisihan rezeki kami itu pun kami salurkan langsung secara konsisten dan konsekwen kepada orang-orang yang **peju**, pantas dan mau menerima bantuan kami yang be- nama GARING.

Apakah Anda tahu bahwa design-design Anda banyak dijip- lak?

Memang benar, **design-design** Joger yang jelek-jelek ini banyak dijip-lak. Dan setelah kami selidiki, ternyata orang-orang yang menjip- lak **design-design** Joger itu bu- kantah orang-orang bodoh.

Lho, bukan orang bodoh?

Ya, setelah kami selidiki, ternyata mereka adalah orang-orang yang tidak bodoh. Namun dalam hal kreativitas dan kejiwaan jelas mereka adalah orang-orang miskin. Mereka adalah orang- orang yang mempunyai pendapat bahwa da- lam hidup ini uang

Bersambung ke Hal II



BIODATA

Joseph Theodorus Wulianadi
Pak Joger atau Mr. Joger
Pabrik Kata-Kata Joger, Kuta-Bali
Diatas tempat tidur di Denpasar, 9 September 1951
Lulus SMA Swastyastu-Denpasar 1971, sempat kuliah
Fakultas Ekonomi Universitas Widya
Mandala Surabaya, tapi lalu drop out
kabur ke Jerman Barat dan sekolah di hotel-
kachsuhle D. Speicer. Sempat praktek kerja alias
"ngulu" sebagai waiter alias kacung di bagian
F&B Hotel Schwaben - Bamhausen.
Joseph pulang kampung, sempat menjadi guide
Jerman Freelance (Tidak resmi) selama kurang
lebih 2 tahun.
Menikah dengan eks pacar (Rr. Ery Koesda-
rianti) dan menghasilkan 2 (bukan 20) putra,
dengan modal Rp 500.000,- nekat berangkat ke
Solo untuk mencoba mengadu nasib dengan
berwiraswasta di bidang batik dan ko-rajinan.
Penjualan dilakukan dengan sistem door to door
kecil-kecilan dirumah.
Berhasil membuka toko Joger yang pertama (Jl.
Sulawesi 37 Denpasar). Berkat bantuan dari
segala arah, tahun 1984 berhasil mem-buka toko
kedua yang terletak tidak jauh dari toko
pertamanya (Jl. Sulawesi 41 Denpasar). Tahun
1986, Joseph mutai merintis diri sebagai
konglomerat dengan keberhasilannya membuka
toko Joger ketiga di Kuta(diatas ta-nah hibah
dari ibu kandungnya yang hebat).
Tahun 1987 Joseph malah mengurungkan niatnya
untuk menjadi konglomerat lalu malah
"bertobat" dan dengan pe-nuh
kasadaran menutup dus dari tiga
toko Jogernya yang saat itu
sebenarnya sedang laris-larisnya.
Joseph makin "gila-gilaan" de-
ngan membelokkan orientasi pe-
nusahaannya dari profit oriented
menjadi happiness oriented.



Siapakah Oknum Ini?



Stempel dan tanda tangan Joger yang jelek ini sudah dilindungi undang-undang hak cipta No.383569

Selain Gating, Joger juga berenang-renang ketepatan. Dari pada harus berakit-rakit ke hulu, berenang-renang ketepatan, kan lebih baik berenang-renang ke hulu untuk juga berenang-renang ketepatan.

THE MOST WANTED PRISONER



Semboyan Favorit
Lebih baik sedikit, tapi cukup
dari pada banyak, tapi kurang

Hobby

Kerja keras banting tulang ikan,
tulang ayam, tulang sapi dan
tulang-belulang

Pekerjaan Tetap

Berlibur sambil memperdanekat limu
& menesakkan orans-orang ke jalan
yang benar

Warna Favorit

Pelangi dan Putih

Advertisement for 'S E R B S L A H' featuring a grid of letters and a small illustration of a person. Text includes 'inilah bilang keroknya' and 'BEGITU SALAH, BERTU SALAH, Apologi BeGitu, pasti lebih Salah lagi!'.



Walaupun jelek-jelek tapi janganlah salahkan kami kalau ternyata design-design kami banyak ditiru bahkan juga dijiplak oleh banyak pihak.

Ada sebanyak melimpah, harus terus kita berambisi? Keras ditekan, dan mungkin bos-bos, intikan sudah tidak mendominasi? Kacung-kacung & Joger-Joger seperti Mr. Joger ini...
Berdasarkan, cara-cara, membekukan, keastaksan Joger yang...
1984 Joger sudah membuat rumah, karena sudah...
Superman, Joger yang akan jadi...
Jai, Jai! Kainu ada padang, itu...
dewan dan...
Ayo sebahaya...
menter, hawanya...
sneli dan...
peribukur...
seder...
kapan...
tak...
Hakim Hilar!



Kami tidak besar, tapi kami justru bangGa
karena kami boleh tetap kecil. Julur.
Ramah & Happy di negeri
yang besar ini.
PUSKOP KATA-KATA JOGER
Jl. Raya Kuta, Denpasar
Dikembangkan oleh...

Advertisement for 'Dilarang ngintip orang pacaran!' featuring a large illustration of a person and text. Text includes 'Dilarang ngintip orang pacaran!' and 'Dilarang ngintip orang pacaran!'.

PILAR BISNIS No. 06 TH. V/13-26 MARET 2002

DISPROMOSI BUKAN PROMOSI

...MESTINYA MENONJOLKAN KEBAIKAN, TAPI PENGUSAHA BALI INI ...MENELEKKAN PRODUKNYA. HASILNYA, MALAH JADI RAJA

"MAU KE BALI? Jangan lupa bawakan Joger, ya!", pinta Rudolph seorang eksekutif pada temannya yang akan berangkat dinas ke Pulau...

...nama ini identik dengan T... yang disablon kaia-kata lucu... khas Bali. Padahal sebelum... nama Joger bukan apa-apa... sebuah *art and Batik Shop*, milik... Theodorus Wuliandi. Tapi kini... adalah Bali dan Bali adalah... Joger juga pelopor dalam me... kata-kata pada media kaos... sebelum Dagadu atau Dadung... Joseph, yang lebih suka di... Joger, bukan tanpa per... Kiat-kiat bisnisnya kerap... unik, aneh, melawan arus... oleh keluarganya sendiri... "gila". Bayangkan, saat usaha... kembang pesat dan memiliki... yang semuanya memberikan... Joger malah menutup dua *outlet*... menjadi Kuta satu... *outlet* la juga melakukan pro... agatif (dispromosi). Padahal... pakem pemasaran yang... petinggi bisnis, promosi... menonjolkan keunggulan, tapi... bertindak sebaliknya. Lihat satu... "Bali Bagus. Joger Jelek".... justru kejelekan itu yang... hangkan kaos Joger.

...September 1951 di Denpasar... Mr. Joger studi di fakultas... Universitas Widya Man...abaya. Tapi tidak selesai. Ke... Jerman, kuliah perhotelan... ke Indonesia 1976, bekerja... *guide*. Baru pada 1980 ia... hangkan studio desain, dengan... awal Rp500.000. Tahun 1981... *manis* ini memutuskan mem... dagang pada produknya.

Saat itulah ia teringat dengan seorang sahabatnya, Gerhard, yang pernah menghadihinya US\$20.000 bagi pernikahannya dengan Rr. Koedarijati. Maka, studionya diberi nama Toko seni dan Batik Joger (Joseph dan Gerhard's).

Joger mulai dikenal saat beriklan di koran lokal, Bali Post, dengan menggunakan kata-kata unik dan lucu.



Mr. Joger Kiat bisnisnya unik

Seringkali, apa yang diiklankan tak ada hubungannya dengan produk Joger. Misalnya, iklan yang mengomentari soal ekonomi, politik, atau kemanusiaan yang lagi hangat. Orang tertarik dengan komentar-komentar yang unik dan lucu itu, dan mulai membicarakan. Tapi itu tak membuat mereka mengunjungi tokonya.

Joger tidak putus asa. Tahun 1990 dia memutuskan membuat "pabrik" kata-kata Joger. Meski menurutnya istilah "kata-kata" tidak tepat. Karena ia memproduksi kalimat. "tapi pabrik kata-kata kedengeran lebih mar-

ketable" katanya. Sejak itu, "kata-kata" ciptaan Joger di sablon dan dicetak di souvenir, kaos, gantungan kunci, jaket, dan sebagainya.

Dengan filosofi Garing (tiga piring)—porsi makan kebanyakan manusia—Joger menembangkan bisnisnya, yang dia sebut sebagai PMDN (Penanaman Modal Dunia) dan PMA (Penanaman Modal Akhirat). Strategi menutup dua *outlet*-nya—yang menguntungkan—membuat Joger lebih leluasa dan fokus dalam mengelola usahanya. Disamping itu, biaya operasional bisa ditekan. Begitu juga strategi dispromosi, justru menjadikan produk-produk Joger memiliki diferensiasi dari produk-produk sejenis. Pembatasan pembelian maksimal 10 buah, dan hanya di *counter* Joger Kuta, merupakan strategi melawan arus (biasanya pebisnis justru senang menjual dengan volume tinggi) yang menaikkan *image* Joger sebagai barang eksklusif.

Seolah tak peduli dengan manajemen moderen, Joger tetap dipertahankan dengan manajemen kekeluargaan. Karyawannya disebut keluarga. Mereka tidak menerima gaji, tapi uang saku. Semua anggota keluarga punya kewajiban menyusun laporan keuangan pribadi secara rinci. Tujuannya, untuk mengetahui apakah uang saku yang diberikan kurang atau perlu ditambah. Saat ini Joger memiliki 57 orang keluarga (Tiga orang diantaranya tuna netra) dan memiliki 39 plasma di seluruh Indonesia. Meski dianggap inefisien, manajemen kekeluargaan yang dikembangkan Joger, nyatanya mampu mengikat loyalitas karyawan.

Pakem lain yang dilawan Joger, bila manajemen moderen ada pendelegasian atau desentralisasi, Joger *enjoy* dengan manajemen sentralisasi, dengan motor 5 tim kreatifnya.

"Dan Joger sangat beruntung, karena tim ini sangat solid, sejak 1980 tim ini bergabung pada diri seorang Mr. Joger..ha..haa.." seloroh Joger yang di tahun ini meluncurkan buku "Cara-Cara Sederhana Untuk Menjadi Manusia Yang Bahagia". Buku ini hanya berisi 3 halaman.

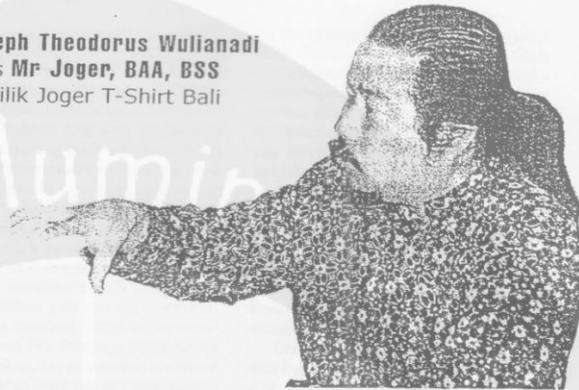
+ BIASA Prayogo P. Harto

SEMUSNYA DUA ORANG TUNA NETRA
D. JOGER TIDAK ADA MINA/PIHEU

“Entrepreneur adalah Orang yang Merdeka”

Entrepreneur tidak lebih dari kumpulan penipu, yang menipu masyarakat secara baik-baik, legal dan menyenangkan, namun yang tertipu tidak merasa ditipu, bahkan sebaliknya merasa senang, puas dan bahagia.

Joseph Theodorus Wulianadi
Alias **Mr Joger, BAA, BSS**
Pemilik Joger T-Shirt Bali



... memproduksi sebuah jam
... berjalan mundur, yang kami
... jester untuk orang-orang
... Kami juga sekarang
... sebuah VCD yang isinya
... untuk berpikir merdeka.
... dari terbentuknya jiwa yang
... itu adalah kemerdekaan,
... tak akan ada kebe-
... kita ingin melihat lebih jauh
... sebenarnya hanya inovatif
... dan mengembangkan apa
... (anggap benar-red) saja, tidak
... karena manusia adalah hasil
... sendiri, jadi hanya Tuhan yang
... jika ada manusia dikatakan
... kreatif secara manusiawi,
... ini banyak orang yang me-
... "Mr Joger, apakah Bapak sendiri
... kata-kata ini?", jawaban
... mungkin saya menciptakan
... memang akhirnya saya
... kata-kata setelah saya
... lalu diikuti dengan memiliki
... diterima banyak orang, lalu
... mau menerima apa yang
... adalah lahir kata-kata baru.
... Joger didirikan, banyak entre-
... diibatkan. Jadi bukan saya
... menjadi entrepreneur, namun
... saya juga entrepreneur.
... sama saya juga membuat
... pemilik Joger juga. Di Joger

tidak ada sentralisasi, cuma memang kebetulan untuk masalah disain tim kreatifnya terdiri dari lima orang, dan untungya kelimanya ada dalam diri saya, sehingga di Joger tidak pernah terjadi keributan. Hal ini saya lakukan karena pernah saya memiliki banyak ahli, namun belakangan mereka lebih banyak berdebat ketimbang bekerja.

Lalu menyikapi kata *dispromotion*, dalam sebuah forum saya mengutarakan kata ini, banyak yang tidak setuju dengan kata itu, apalagi kemudian banyak juga yang menanyakan atas kapasitas apa bisa mengatakan kata itu. Oleh karena itu saya membuat sendiri gelar saya yaitu BAA dan BSS kepanjangan dari Bukan Apa Apa dan Bukan Siapa Siapa. Lalu saya balik bertanya kepada mereka, apakah tidak boleh bagi "orang baru" seperti saya ini untuk menyatakan sebuah kebenaran. Mereka tetap tidak bisa menerima apa yang saya katakan, lalu saya katakan jika demikian mengapa mereka memberikan kesempatan saya untuk berbicara. Karena sekali mereka memberi kesempatan saya berbicara maka saya akan mengatakan apa saja asal benar.

Di Joger saya ternyata lebih berani membuat istilah-istilah baru, yang akhirnya diterima. Seperti kata *dispromotion* yang pada awalnya ditolak akhirnya diterima. *Dispromotion* itu adalah konsep berpromosi yang tidak bermaksud untuk menaikkan

jumlah omzet, karena saat ini jika ada orang yang ingin membeli kaos Joger dalam jumlah banyak selalu saya tolak. Ternyata hal ini melahirkan nilai baru, dan sayangnya kembali dicurigai sebagai taktik kami dalam menaikkan jumlah omzet, saya membantahnya dengan mengatakan, secara jujur, ramah dan bermanfaat saya melakukan *dispromotion* ini. Jadi *dispromotion* sama sekali tidak ditujukan untuk mempertinggi keuntungan yang saya terima.

Saya bersekolah di perhotelan, dan dalam bayangan saya bermimpi untuk memiliki sebuah hotel, sebenarnya rencana itu hampir saja terwujud, setelah saya mendapatkan sejumlah uang dari teman saya Gerhard (Nama Joger merupakan kepanjangan dari Joseph dan Gerhard-red). Namun karena suatu hal kami batal membeli hotel tersebut. Namun saya bersyukur dengan tidak terbelinya hotel itu, karena jika saya jadi membelinya, paling-paling saya menjadi manajer hotel saja, dan tidak jadi orang gila yang merdeka seperti sekarang.

Sejak tahun 1987 kami mengubah dari *profit oriented* menjadi *happiness oriented*, lalu setelah itu saya dikatakan munafik, jawab saya sebenarnya di dunia ini orang yang benar-benar baik sangat sedikit sekali jumlahnya, dan yang benar-benar jahat juga sedikit sekali, yang banyak adalah orang yang ragu-ragu dan munafik seperti saya.

...saya saja yang mengatakan
...karena jika Anda yang
...monafik, maka saya akan
...
...itu sangat dibutuhkan,
...adalah orang yang
...risiko dan menciptakan
...bagaimana rasa berani itu
...ada rasa takut. Menurut
...saya rasa takut maka *entre-*
...akan menjadi *follower*
...saya mengekor-red) saja, or-
...otonom namun masih
...kepercayaan itu penting untuk
...kita benar-benar memiliki
...karena itu saya berpesan,
...sempatan menjadi guru
...terlalu keras, sehingga
...jangan sampai menjadi
...jika murid Anda terlalu
...tidak berhasil mengajar

...diskusi kita kali ini seperti
...air satu danau ke dalam
...Saya senang jika ada orang
...dengan saya, karena
...itu merdeka. Berikut
...beberapa definisi orang

merdeka.

Orang merdeka adalah orang yang tidak menindas, karena ketika menindas kita berhadapan dengan diri kita sendiri. Kalau kita tidak ditindas saja itu belum berarti kita merdeka, bahkan bagi saya penjajah itu adalah orang-orang yang tertindas. Jadi jika ada yang datang untuk menindas saya tidak akan bisa, namun saya bisa dipimpin, dan kita harus berhati-hati karena tidak satupun orang di dunia ini yang suka dipimpin, terutama oleh orang yang tidak bisa memimpin dirinya sendiri.

Orang merdeka adalah orang yang ketika memberi pun merasa bersyukur, karena bisa memberi. Tetapi ketika menerima bantuan jika memang masih dalam batas keperluan, kepatasan dan, kewajiban mengapa tidak. Tapi jika ada yang kurang ajar, membantu pun saya tidak mau.

Orang merdeka adalah orang yang mengembangkan kebanggaannya bukan kesombongannya. Beda antara sombong dan bangga, bangga jika kita punya prestasi, dan kemudian ide kita dapat diterima bukan karena paksaan atau karena berbicara dengan nada tinggi, namun lebih karena kharisma yang kita miliki.

Orang yang merdeka adalah orang yang sadar dirinya tidak sempurna. Pun tidak berkeinginan untuk menjadi manusia sempurna, namun senantiasa meningkatkan kualitas dirinya sesuai dengan kekuatan dan kelemahannya sendiri, ini artinya orang merdeka harus mengenali dirinya terlebih dahulu.

Orang merdeka adalah orang yang percaya terhadap dirinya sendiri, tanpa meremehkan orang lain.

Orang merdeka adalah orang yang memutuskan untuk melawan atau mengikuti arus dengan didasarkan atas keperluan, kepatasan dan, kemampuannya. Jadi tak selamanya harus melawan arus.

Orang merdeka adalah orang yang tidak mau benar sendiri, namun juga tidak mau dipersalahkan tanpa argumentasi yang rasional.

Orang merdeka adalah orang yang tidak hanya memanfaatkan peluang, namun juga menciptakan peluang bukan hanya untuk dirinya sendiri namun untuk banyak orang.

Orang merdeka adalah orang yang jujur, ramah dan berusaha untuk selalu bermanfaat bagi semua orang. ■ runi

TAK KIRI, OTAK KANAN? OKE

...ini banyak orang yang
...berwirausaha namun
...tahu jenis usaha yang
...untuk ditekuni.

...SEMPOA dan SUPER
...menjadi pertimbang-
...cukup baik. Dalam sistem
...metode SEMPOA
...Edukasi Mengoptimalkan
...Otak Anak) dan SUPER
...menawarkan konsep
...usaha bagi anda. Saat
...kemitraan yang diterapkan
...dinikmati oleh banyak tempat
...sekolah formal, bahkan
...ibu-ibu rumah tangga
...menyukai mengajar anak-
...dalam waktu luangnya.
...untuk dapat menjalin
...dengan Metode SEMPOA
...dengan SUPER BRAIN sangat

...sederhana, dengan persyaratan
...memiliki tempat yang layak untuk
...mengajar dan menyukai anak-
...anak, anda sudah dapat memenuhi
...kriteria awal untuk dapat men-
...jalankan program SEMPOA atau
...SUPER BRAIN.

Penting untuk dipelajari

...Saat ini kita dapat rasakan
...tantangan yang cukup berat dalam
...kehidupan kita, yang tentunya juga
...akan dialami oleh anak-anak kita
...nantinya, bahkan mungkin tan-
...tangan tersebut lebih berat dengan
...adanya era globalisasi dengan
...persaingan, bebasnya. Apakah
...anak-anak kita telah siap meng-
...hadapi tantangan masa depannya?
...Apakah kita telah memberikan
...bekal yang cukup bagi mereka?

...Dengan kedua program tersebut,
...diharapkan potensi otak anak akan
...dikembangkan dengan optimal dan
...anak tentunya akan mendapatkan
..."bekal" yang sangat berguna bagi
...masa depannya, dalam mengha-
...dapi persaingan dan berkompetisi
...dengan semua bangsa yang telah
...masuk dan bebas melakukan
...persaingan di negara kita.

Informasi program kemitraan hubungi:

Rosa atau Susi
Karawaci Office park Blok 1/18
Lippo Karawaci, Tel. 55771965
Fax: 55771964
Email: semposa@centrin.net.id
superbrain@cbn.net.id

Joger Sang Paradoks

Majalah Manajemen akan menyelenggarakan seminar Managing Paradox, dicarilah figur pengusaha yang bisa mewakili makna paradoks ini. Maka terpilihlah orang merdeka dari Bali yang menjadi pemilik "pabrik kata-kata" Joger. "Saya merasa terpuji sekali kalau dianggap sebagai paradoks. Itu adalah suatu pengakuan bahwa saya benar," katanya.

alam kesempatan bertemu dengan pemilik Joger, Joseph Theodoros Wulianadi, pengusaha dipanggil Pak Joger ini, Manajemen mendengar lebih banyak pemikiran-pemikirannya, yang dianggap paradoks. Paradoks adalah suatu yang pada awalnya adalah-olah) tidak baik (namun setelah diperdebatkan atau secara lebih jujur, ternyata kebenaran atau terbukti menciptakan kemashlahatan & kebermanfaatannya).

Untuk dia, pada hakikatnya tidak ada Tuhan yang tidak bermanfaat. Untuk lagi, pada hakikatnya semua mempunyai hak & bakat untuk

mendapatkan pengalaman hidup sebagai pengusaha yang mandiri, maka Joger mendevelop teori tentang lingkaran kebahagiaan. Lingkaran kebahagiaan ini adalah penggabungan (gabungan pesaing) dari kesetiaan, yang sebebasnya membuat ma-

ngkaran kebahagiaan dari sebuah segitiga yang mengandung KADOW. Arti dari 5I adalah ilmu, *interest*, ijin dari Tuhan dan ijin dari Yang Maha

Yang tidak ingin menjadi pengusaha ini, maka Joger punya ide untuk wirausaha. Kemudian, dia pergi ke LPPM sedikit, dan baca-baca kemudian "Jelas saya punya ide," katanya. "Selanjutnya saya

pelihara dan kembangkan ilmu karena adanya *interest* tersebut." Lalu minta ijin ke kantor perdagangan dan minta restu kepada Yang Maha Kuasa.

Tapi untuk menjadi wirausaha, 5I belum cukup, harus ada KADOW. KADOW adalah kepanjangan dari Keberanian, Alat, Dana, Orang dan Waktu. 5I+KADOW ini, menurut Joger, kalau

diringkas menjadi jujur, ramah, dan bermanfaat. Kalau diringkas lagi menjadi iman atau ibadah. Orang beriman biasanya jujur, ramah dan bermanfaat.

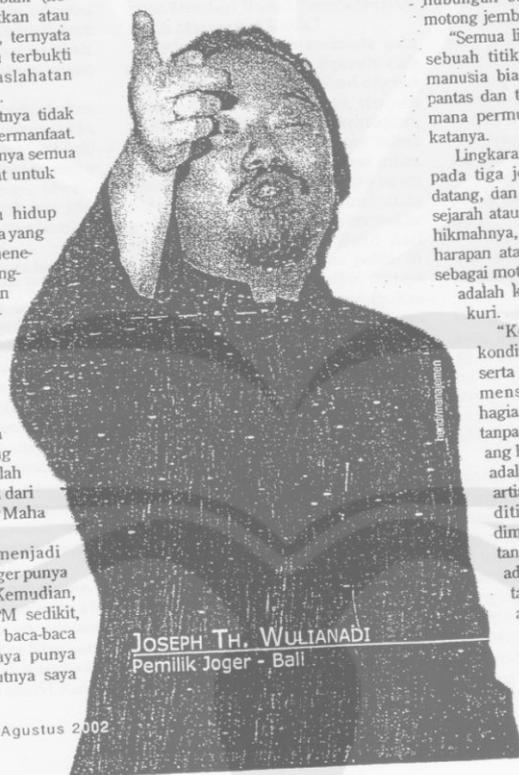
Kalau jujur saja, belum tentu ramah, ia bisa menyakitkan orang lain. Marah itu pun jujur. Tapi ada lagi, orang ramah tapi tidak jujur. Ini lebih berbahaya. "Ngomong banyak, tapi lalu ndak bayar. Untuk hubungan selanjutnya dia sudah memotong jembatannya," kata Joger.

"Semua lingkaran pasti dimulai dari sebuah titik permulaan, tapi sebagai manusia biasa, kita tidak perlu, tidak pantas dan tidak akan mampu tahu, di mana permulaan kita (*causa prima*)," katanya.

Lingkaran kebahagiaan ini juga terikat pada tiga jenis waktu: lampau, akan datang, dan kini. Waktu lampau adalah sejarah atau pelajaran yang bisa diambil hikmahnya, waktu akan datang adalah harapan atau impian yang bisa dipakai sebagai motivator, sedangkan waktu kini adalah kenyataan yang harus disyukuri.

"Kebahagiaan adalah suatu kondisi & situasi di mana jiwa, raga serta pikiran kita bisa dan mampu bersyukur kenyataan. Kebahagiaan adalah dimana kita kaya, tanpa membuat & membiarkan orang lain tetap miskin. Kebahagiaan adalah dimana kita merdeka, dalam artian tidak menindas dan tidak ditindas. Kebahagiaan adalah dimana kita boleh merasa hebat, tanpa meremehkan. Kebahagiaan adalah dimana kita hidup senang, tanpa menyusahkan atau menganiaya pihak lain."

Karena itu Joger juga tidak ingin bahagia sendirian. Sejak



JOSEPH TH. WULIANADI
Pemilik Joger - Bali

bagaimana kini, orientasi perusahaannya profit oriented, tapi happiness oriented. Bahkan ia mengusulkan agar manajemen meninjau kembali konsep laba. Cuma, katanya, harus ada apa yang dimaksud dengan profit oriented. "Happiness oriented" bertentangan dengan profit oriented, jadi selalu sejajar," katanya. Pada waktu mengikuti kursus manajemen tertulis dari Lembaga Manajemen pada tahun 80-an, hal yang diingat dia pada waktu itu adalah pengalaman dengan kata "optimal." Optimal ini yang seharusnya dia mengerti ini menjadi baik, bukan profit oriented," katanya meyakinkan. Berdasarkan pengalamannya itu, Joger membagi perjalanan hidup perusahaannya ke dalam tiga tahap. Tahap pertama adalah masa perintisan 1980 - 1981, keinginan menjadi konglomerat muncul, sehingga orientasi perusahaannya dari 1981 - 1987 adalah profit oriented. Tapi keinginan pun berubah, orientasi perusahaannya adalah happiness oriented. Setelah kegagalan sudah ada beberapa tantangan. Sebelum 1990, Joger pernah menempuh pendidikan di perguruan tinggi (di Bali) dan penuh curiga mengenai konsep dan teori Joger. Mereka menolak rancangan skripsi para mahasiswa yang dibuat berdasarkan happiness oriented. Setelah kegagalan sudah ada beberapa tantangan. Sebelum 1990, Joger pernah menempuh pendidikan di perguruan tinggi (di Bali) dan penuh curiga mengenai konsep dan teori Joger. Mereka menolak rancangan skripsi para mahasiswa yang dibuat berdasarkan happiness oriented. Setelah kegagalan sudah ada beberapa tantangan. Sebelum 1990, Joger pernah menempuh pendidikan di perguruan tinggi (di Bali) dan penuh curiga mengenai konsep dan teori Joger. Mereka menolak rancangan skripsi para mahasiswa yang dibuat berdasarkan happiness oriented.

TIDAK BELAKU

bagaimanapun diri sendiri adalah orang, bukan orang-orang."

Garing berjalan dari sumbangan-sumbangan yang diberikan oleh berbagai pihak, utamanya setelah Joger memberikan ceramah atau seminar. Biasanya perusahaan yang mengundang dia berceramah akan ikut membantu Garing Rp 5 juta. "Tapi kalau orang bantu Garing lalu tidak puas, uang bisa diminta kembali," ujar Joger tentang PMA (Penanaman Modal Akhirat)-nya ini. Sebagai orang yang gemar berbicara dan berbagi pengalaman, tak kurang dari 50 ceramah telah ia lakukan. Karena banyaknya pemikirannya yang ia telorkan, sampai ia mendapat julukan sebagai filsuf.

Dianggap Filsuf

Salah satu pemikirannya yang telah didaftarkan sebagai hak cipta Joger adalah "Sepuluh Malaikat Dikirim ke Dunia untuk Memberi Hadiah Kepada Sepuluh Tokoh Masyarakat Dunia."

Setiap wakil boleh meminta satu permintaan dan pasti akan dipenuhi oleh para malaikat yang sudah diberi otoritas untuk itu. Dan setelah ditanya, ternyata 1) Wakil dari politikus minta kekuasaan, 2) Wakil dari pemuka agama minta diberkati, 3) Wakil dari penguasa minta kekayaan, 4) Wakil dari akademisi minta jadi rektor, 6) Wakil dari pengacara minta perkara, 7) Wakil dari angkatan bersenjata minta jadi panglima, 8) Wakil dari kepolisian minta jadi kepala polisi, 9) Wakil dari para filsuf, meditor, pertapa malah diwakili oleh Mr Joger (bukan karena kehebatannya, tapi hanya karena yang lain sedang sibuk berpikir & bertapa), dan ternyata (seperti yang sudah Anda kira) malah hanya minta kebahagiaan, 10) Tapi seorang laki-laki (tidak terlalu tua, tapi juga tidak terlalu muda), yang sejak awal pertemuan tampak sibuk sendiri di deretan kursi paling belakang, ketika ditanya dia mewakili siapa? Jawabannya ternyata: "Maaf, saya di sini tidak mewakili siapa-siapa, tapi tadi ketika saya kebetulan lewat, ternyata oleh panitia, secara sangat ramah, saya diundang untuk hadir. Yah, karena percaya serta ingin menghargai niat baik dari pertemuan ini, dan juga karena kebetulan saya punya waktu luang, saya pikir, apa salahnya ikut hadir di pertemuan yang saya rasa cukup unik ini!?" jawab si

oknum ke sepuluh ini.

Lalu, mungkin karena ingin cepat-cepat kembali ke surga, para malaikat pun (secara tidak sabar) menanyakan, apa yang sebenarnya diinginkan oleh si oknum aneh itu? Dengan tersenyum penuh pengertian, si oknum ke sepuluh yang berpakaian seadanya itu menyatakan bahwa mengingat ke sembilan hadirin yang lain sudah minta macam-macam, ternyata dengan alasan tidak ingin merepotkan Tuhan yang sudah begitu banyak menyediakan berbagai macam anugerah, dia pun memutuskan untuk tidak minta apa-apa lagi. Nah, tahukah Anda, karena apa dan tipe manusia macam apakah oknum kesepuluh itu? (Original Story By Joger, 240502.AO.)

Falsafah Joger yang lain adalah tentang keberuntungan. Tidak ada manusia yang tidak beruntung. "Karena kita adalah ciptaan Tuhan Yang Maha Baik, Maha Pengasih dan Penyayang, semua beruntung." Tapi, katanya, orang yang paling beruntung adalah orang yang tidak sempat lahir.

Yang kedua beruntung adalah yang masih muda, belum banyak dosa, belum banyak beban, meninggal.

Nomor tiga adalah orang yang sudah tua lalu mati. Matinya setelah tua.

Nomor empat adalah orang yang sudah tua, sakit-sakitan, tidak mati-mati juga.

"Orang seperti saya pilihannya tinggal dua: mati tua atau sudah tua tapi nggak mati-mati," kata Joger sambil tertawa.

Ada lagi motto Joger. "Sedikit yang cukup adalah lebih baik daripada banyak yang kurang." Paradoksnya adalah ternyata pendapat ini benar dan bermanfaat untuk membuat orang tidak hanya mengejar jumlah atau kuantitas. Tapi secara sadar juga mau mengejar kualitas alias kemashlahatan untuk orang banyak.

Tapi ironisnya, "Banyak orang yang makin serakah justru setelah banyak punya." Serakah ini yang menjadi masalah. Joger juga menyebut mengapa perusahaannya tidak membuka cabang di tempat lain? Agar ada yang mendapat nafkah di daerahnya sendiri. Kalau ada yang ingin usaha kaos ke Bali, "Monggo!" "Tapi kalau bangkrut, ya sudah," katanya.

Memang ada pengusaha kaos dari Bandung yang buka outlet di depan Joger. "Orang ini tidak tahu marketing," katanya.

PARADOX Ketidakpastian

...air, jangan di depan sumur."
...era dengan serakah ini, Joger
...ada baiknya setiap orang
...mendiri atau sangat efisien atau
...belum mempunyai se-
...Tapi kalau saya sekarang
...saya."
...pernah kedatangan tiga
...dua orang konglomerat dan
...Waktu makan siang,
...berbagai jenis menu.
...sang pejabat berkata,
...begitu banyak
...juga banyak makan,
...Joger hanya makan nasi
...air putih?" Jadi Bapak
...Joger. Jawaban ini adalah
...di mana Anda berada
...berpuasa di saat kita masih
...makanan. Jangan baru
...ketika tidak punya makanan.
...puasa lagi, tapi kelaparan."
...dia yang lain adalah berkaitan
...baik. "Dendam adalah sesuatu
...dihindari sebelum kita punya
...belum orang punya niat baik,
...baiknya harus dibuang dulu.
...Kita semua punya niat tidak
...Joger mengaku.
...tanya sering introspeksi dan
...rasa iri, dengki, dendam,

sombong, dan malas. "Itu ada di dalam diri saya. Cuma, bagaimana mengadakan introspeksi itu, sehingga saya tahu dan itu tidak lagi menguasai kehidupan saya. Tapi hal-hal itu hanya merupakan bagian dari anugerah Tuhan," katanya.
Sebab katanya melanjutkan, kalau tidak punya nafsu *you patung*. Tapi

Berusahalah sekuat tenaga dan karsa untuk jadi pelopor atau yang pertama. Kalau yang pertama sudah ada, jadilah yang terbaik. Dan kalau yang pertama dan yang terbaik ternyata sudah ada, apalagi sudah banyak, maka cukup jadi sajalah yang terlain. Nah, menjadi "lain" tapi ternyata masalahat (baik & bermanfaat) itulah "paradox" yang sebenarnya.

bagaimana mengolah nafsu ini secara baik dan benar sampai menjadi hak dan bukan menjadi bathil; sampai menjadi masalahat, bukan mudarat, kata Joger.

Terlain

Bagi mereka yang ingin jadi pengusaha, Joger punya nasihat. Berusahalah sekuat tenaga dan karsa untuk jadi pelopor atau yang pertama. Kalau yang pertama sudah ada, jadilah yang terbaik. Dan kalau yang pertama dan yang terbaik ternyata sudah ada, apalagi sudah banyak, maka cukup jadi sajalah yang terlain. Nah, menjadi "lain" tapi ternyata masalahat (baik & bermanfaat) itulah "paradox" yang sebenarnya.

Untuk menjadi yang terlain dan benar, bagaimana caranya? "Pertama harus menyadari apa yang sama dulu. Setelah itu berterimakasih atas kesamaan kita dengan yang lain, tapi kemudian dikembangkan sampai kita lain," kata Joger.

Joger secara jujur mengatakan bahwa marketing gaya Joger sebenarnya adalah "penipuan" yang dilakukan secara baik-baik, legal, dan menyenangkan. Hal ini oleh sementara orang pernah dianggap kurang ajar. Tapi setelah dijelaskan dan dipikir-pikir secara lebih mendalam ternyata konsep marketing itu mengandung kebenaran. "Bayangkan saja, barang yang sebenarnya hanya berharga Rp 10,- koq dijual secara halal Rp 15,-" katanya.

Karena itu di outlet Joger ada tulisan "Peringatan! Bagi Anda yang belum siap untuk ditipu secara baik-baik, legal dan menyenangkan, diharap tidak masuk Joger. Karena di dalam Joger ada banyak sekali barang yang jelek-jelek dan mahal."

Jika pengusaha lain sibuk berpromosi dengan mengatakan bahwa barangnya adalah nomor satu, bagus, silakan beli, dsbnya. Sebaliknya Joger mengatakan kalau desain itu jelek dibilang jelek. Tapi koq malah digemari berbagai kalangan.

Ia juga menerapkan dispromosi. Misalnya, satu orang hanya boleh membeli kaos Joger maksimal sepuluh buah. Salah satu tujuan perusahaan berpromosi adalah meningkatkan penjualan. Tapi di Joger, kuantitas barang yang dibeli dibatasi jumlahnya.

Tidak Mengajar Kreativitas
Sebagai pengusaha yang mengandal-

...ktivitas, Joger sering diminta
mengajari orang lain. Tapi apa
"Jangan belajar dari saya.
itu tidak bisa belajar dari or-
... Begitu mulai diajarkan, mulai
... kientif kalian karena kalian mulai
... kata Joger. Mereka pun kaget!
... orang kreatif, banyak rang-
... kata mutiara, kata-kata indah,
... filsafat yang ia sebarikan lewat
... karena banyaknya kata-kata yang
... dalam kaos produk Joger, pernah
... calon pembeli datang mencari
... tulisannya sedikit.
... Joger ada nggak yang kata-
... sedikit?" "Oh ada, datang ke sini
... lagi!" Lalu dibikinlah kaos
... desain tulisan "S-E-D-I-K-I-T."
... untuk orang yang tidak suka
... kata-kata banyak." Dan laku keras.
... ada lagi. "Sepakbola adalah
... untuk orang-orang kalau tidak
... bokek." Terus penjelasannya
... bagian belakang kaos. "Kalau tidak
... apapun mereka tidak beli lagi.
... satu direbut 22 orang sampai
... sampai lempar macam-macam.
... stadion rusak." "Kalau tidak
... dikejar, ditendang. Dikejar,
... Ini pun laku keras.
... ditanya tentang upaya dia untuk

menurunkan ilmu kepada generasi
penerus, Joger mengatakan "Saya
berharap anak saya bisa menjadi dirinya
sendiri, bukan menjadi fotokopi saya yang
jelek dan "ngawur" ini," katanya. "Saya
berharap (tapi tidak mutlak harus terjadi,
apalagi tanpa ijin dari Yang Maha Kuasa)
bahwa anak saya bisa menciptakan
'paradoks-paradoks'-nya sendiri."

Menurut Joger, dia juga tidak pernah
mengajari anaknya, hanya berinteraksi.
"Tapi kalau ternyata dia pikir sebagian
ilmu saya memang cocok silakan dia
pakai," ujarnya. Anak lelakinya yang
berusia 20 tahun itu pun ternyata telah
memiliki desain-desain dan produksi kata-
kata sendiri.

Misalnya, "Walaupun Anda sudah
punya tusuk gigi terdekat, tusuk gigi yang
bagus berkualitas ekspor satu gudang,
tetap perhatikanlah hubungan baik Anda
dengan dokter gigi terdekat yang baik."

Ada lagi, "*I love Melbourne, because
Melbourne is not too Sydney and not too
Perth.*"

"*I love school, especially in H-day.*"
Saya cinta sekolah, terutama saat sekolah
itu libur. "Ini juga ide dia," cerita Joger
tentang anaknya. Semuanya laku keras!
Lalu ada lagi kreasi sang anak, "*The first
breakfast is smile.*"

Bahasa Indonesia

Meskipun pintar menciptakan
kata-kata indah dan mengandung
filsafat, anehnya ketika sekolah di
SMA, Joger mengaku, pelajaran
Bahasa Indonesia selalu mendapat
nilai 6, karena gurunya tidak senang
sama dia. Tapi waktu ujian negara
mata pelajaran Bahasa Indonesia, ia
termasuk dari tiga orang yang
mendapat nilai 9 di Bali. Guru Bahasa
Indonesia, secara sportif datang ke
dia dan mengaku, "Selama ini saya
salah menilai Anda." "Ah ndak Pak,
menilainya benar tapi penilaiannya
yang keliru," cerita Joger sambil
tertawa ngakak. Sekarang ini setiap
kali Joger memberi ceramah di bidang
bahasa, gurunya selalu ikut.

Lucunya, tahun 2000 dia dapat
penghargaan Adinugraha karena jasa-
nya di bidang bahasa. Kementerian
Pendidikan mengatakan hanya dua
orang yang dapat penghargaan, dari
27 yang diajukan. Padahal, kata Joger,
ia tidak mengajukan. Waktu mendapat
penghargaan 50 entrepreneur dari
majalah SWA dan Accenture, ia pun
tidak mendaftar. Mungkin dirinya
dianggap terlalu menonjol untuk di-
abaikan. ■ ewa

aman 14

aman, dan demi keharmonisan
... ide yang sifatnya radikal tidak
... tumbuh, sehingga perusahaan
... melakukan berbagai terobosan
... perbaikan. Ini mirip dengan
... kodok rebus yang berada
... *comfort zone* atau zona kenyaa-
... Charles Handy menyarankan
... perusahaan-perusahaan untuk
... pemikiran berbagai hal baru (*new
... reorganized company*), yang
... dampaknya bisa mengganggu
... amanah tadi. Menurut Charles
... perlu dibangun adalah rasa
... percaya (*trust*), dan bukanlah
... *comfort zone*.

Charles Handy juga memberikan
... khusus kepada pendidikan

walaupun ini di luar konteks bisnis.
Banyak orang yang mengirim anak-
nya pergi ke sekolah dengan harapan
nantinya anaknya memiliki bekal untuk
menghadapi kehidupan di masa menda-
tang. Tetapi pada kenyataannya, sekarang
banyak sekolah yang justru memisahkan
anak didik dari lingkungannya. Sekolah
tidak lagi berperan sebagai wadah supaya
anak didik dapat beradaptasi dengan
lingkungannya, melainkan mencabut si
anak didik dari lingkungannya karena
eksklusivitas sekolah tersebut. Charles
Handy juga mengemukakan sebagai suatu
paradoks. Menurut Charles Handy, saat
ini, sekolah harus mereformasi dirinya
supaya tidak menjadi wadah untuk
mencabut anak didik dari lingkungannya,
melainkan sebagai wadah untuk mem-
percepat anak didik mengenali dan

beradaptasi dengan lingkungannya.

Membaca pemikiran Charles
Handy melalui bukunya "*The Age of
Paradox*" menurut saya sangat ins-
piratif. Dunia sekarang banyak
mengalami kejadian-kejadian para-
doks, dan ternyata Charles Handy juga
menawarkan solusi yang menurut
pemikiran kita seakan-akan juga
paradoks. Nah, bingung kan? Salah
Anda sendiri mengapa membacanya.
Judul tulisan ini saja "Paradoks"
Salam. ■

Rini Satria adalah konsultan dan instruktur
manajemen pada Lembaga Manajemen
PPM, Jakarta, dan pengajar pada program
Magister Manajemen Sekolah Tinggi
Manajemen PPM, Jakarta.

Profit Oriented vs Happiness Oriented

...dari Mr. Joger ini bertutur tentang isu manajemen holistik. Pengalaman dan "the way
...business" yang agak "nyentrik" adalah alasan mengapa Mr. Joger kami daulat, untuk
...jadi salah satu narasumber untuk sedikit memberikan masukan tentang manajemen
...istik. Berikut adalah surat Mr. Joger secara lengkap, tanpa dikurangi atau ditambah-
...ahkan.

...ngan Hormat campur *bunging*,

Mudah-mudahan saja para pembaca mau ikut tahu
bahwa kata "*bunging*" adalah sebuah istilah baru
yang kami ciptakan khusus, untuk menyebutkan
...hati dan pikiran kita yang sedang dalam keadaan lebih
...ng daripada sekedar bingung, he..he..he. Pertama, saya
...ng dan bahkan juga mungkin sudah *bunging*, karena saya
... belum mendapat penjelasan yang memadai atas dosa-
...atau jasa-jasa apa, kira-
...ng secara sepihak telah
...kan oleh Majalah Mana-
... sebagai salah satu peng-
... manajemen holistik? Ka-
... menurut saya, bentuk
...men yang saya jalankan
...berbisnis tidaklah mem-
... bentuk yang tetap dan
... tertentu/spesifik). Sebe-
... banyak "ditiru" (sebelum
... 90-an), saya memang
... *getol* (rajin-red) mem-
...kan manajemen yang
...terapkan sebagai "Mana-
... Hati Nurani", namun
...hungan setelah nama itu
... dipakai oleh banyak
... maka secara "tahu diri",
...ngun mulai memakai nama
... manajemen kami di Joger,
... "Manajemen Tahu Diri"
... tumbuh dan berkembang
... karena "sudah tahu
... he..he..he.

... bagi saya (saat ini) mana-
... adalah salah satu bentuk
... yang tidak boleh tidak
...hah, tapi seharusnya per-
... dan pertumbuhan itu
... sesuai dengan tuntutan
... hari, bulan maupun

zaman. Sebuah manajemen seharusnya bukan hanya mengu bah,
tapi juga mau berubah dengan berbekal niat yang benar-benar
baik, demi terciptanya tingkat kemaslahatan yang lebih tinggi
bagi lebih banyak *stakeholders*. Menurut hemat saya, sebuah
manajemen seharusnya tidak perlu diarahkan untuk masuk ke
dalam sebuah suasana yang dikotomi antara "*doing things
through others*" atau "*doing things with others*", karena bagi
kami manajemen adalah sebuah upaya bersama, yang secara
"*Das Sollen*" sedapat mungkin justru mengurangi jarak antara

"saya dan "Anda", sehingga "Anda"
dan "saya" bisa menjadi "kita".
Walaupun di sisi yang lain, kita
seharusnya juga mau mengakui
bahwa manajemen sebenarnya
juga merupakan upaya-upaya
perjuangan dan pengabdian yang
nyata, dari masing-masing individu
(yang merupakan sel-sel atau
organisme terkecil dari kelompok-
kelompok masyarakat), untuk ber-
usaha mengelola segala anugerah
dan kenyataan yang ada, pada saat
para pelakunya ada (saat ini) demi
kemaslahatan bersama para *stake-
holders*.

Di sisi lain manajemen juga
merupakan seperangkat cara
pengelolaan segala sumberdaya
yang ada, untuk tercapainya suatu
situasi dan kondisi yang lebih baik
dan lebih bermanfaat, dari situasi
maupun kondisi sebelumnya,
dengan memperhatikan etika,
efektivitas serta efisiensi secara
up to date. Untuk itulah, mana-
jemen masa lalu dan manajemen
masa depan, bisa saja atau bahkan
memang seharusnya tidak oto-



...agus Wulianadi alias Mr. Joger, BAA. BSS
... Bukan Siapa-Siapa). Founder and Owner Pabrik
... Kula Bali dan Penggagas Gerakan Moral Garing

...penuh kesadaran *Mister* atau *Mrs Profit* kami
...langsungnya menjadi kepala staf, yang tidak punya hak
...menentukan kebijakan atau memberikan perintah
...cara langsung, karena sebagai kepala staf, dalam
...kebijakan *Mister* atau *Mrs Profit* selalu harus
...konsultasi atau minta pendapat *Mister* atau *Mrs Happiness*,
...atau panglimanya. Tentu saja penjelasan saya
...*"happiness oriented"* ini akan tetap kabur, jika arti kata
...atau kebahagiaan itu sendiri tidak kita pahami
...mendalam.

...menjelaskan kata *happiness* yang *intangible* (tidak
...diraba), tapi toh (kalau mau) bisa kita rasakan,
...coba memahami apa sih yang dimaksud dengan
...*happy* atau tidak bahagia terlebih dahulu. Pada
...*"unhappy"* atau "rasa tidak bahagia" adalah sebuah
...yang biasanya muncul di saat kenyataan yang terjadi
...tidak terjadi, ternyata (terasa) tidak sesuai dengan
...kita. Rasa tidak bahagia adalah perasaan tidak enak
...nyaman, yang muncul karena kita merasa telah
...sesuatu yang seharusnya tidak kita lakukan, atau
...lakukan sesuatu yang seharusnya kita lakukan. Rasa
...bahagia adalah perasaan bersalah, karena kita telah
...sesuatu yang sebenarnya bukan hak kita. Rasa
...bahagia adalah perasaan berdosa yang muncul karena
...melanggar perintah Tuhan, atau melanggar suara hati
...kita yang tertalam. Sebaliknya, rasa bahagia adalah
...kita sudah mau dan bisa menyukuri kenyataan,
...apakah kenyataan itu sesuai atau tidak sesuai
...keinginan kita semula. Seseorang bisa mengalami
...hanyalah jika orang tersebut memiliki kesadaran
...bahwa sebagai manusia kita memang boleh
...berbagai keinginan, tapi untuk memutuskan apakah
...itu pantas dan boleh terwujud, hanyalah Tuhan lah
...Berhak menentukannya.

Jadi dapatlah kita simpulkan bahwa bagi seorang pengusaha
...kaya dan bahagia, tidaklah ada jalan baginya kecuali
...berbekal niat yang benar-benar baik, berusaha berdo'a,
...berkarya sebaik-baiknya sesuai dengan segala kekuatan
...maupun kelemahan-kelemahannya, melakukan yang
...untuk kesejahteraan dan kemaslahatan dirinya sendiri
...artian yang luas, termasuk kemaslahatan para *stake-*
...*holder*-nya, lalu syukurilah kenyataan, dalam artian, sadarilah,
...terimalah dan kembangkanlah segala kenyataan
...belum baik menjadi baik, atau yang baik-baik menjadi
...dan lebih bermanfaat bagi diri kita sendiri tentunya
...bersama para *stakeholders*.

Janganlah memanfaatkan semua peluang, agar teman-teman
...juga punya kesempatan untuk memanfaatkan peluang-
...yang ada! Janganlah memanfaatkan semua kesempatan
...untuk menambah PMDN (Penanaman Modal Dunia
...tapi luangkanlah juga waktu untuk menambah PMA
...dengan melakukan kebaikan

Jadi dapatlah kita simpulkan bahwa bagi
seorang pengusaha yang ingin kaya dan
bahagia, tidaklah ada jalan baginya
kecuali dengan berbekal niat yang benar-
benar baik, berusaha berdo'a, dan
berkarya sebaik-baiknya sesuai dengan
segala kekuatan-kekuatannya, melakukan
kelemahan-kelemahannya, melakukan
yang terbaik untuk kesejahteraan dan
kemaslahatan dirinya sendiri dalam artian
yang luas, termasuk kemaslahatan para
stakeholder-nya, lalu syukurilah ken-
nyataan, dalam artian, sadarilah, pa-
hamilah, terimalah dan kembangkanlah
segala kenyataan yang belum baik
menjadi baik, atau yang baik-baik menjadi
lebih baik dan lebih bermanfaat bagi diri
kita sendiri tentunya juga bersama para
stakeholders.

kebaikan yang tidak ada hubungan langsung dengan keinginan
kita untuk mendapatkan keuntungan materi! Janganlah sia-
siakan sumberdaya alam yang merupakan titipan anak cucu
kita, tapi jangan juga sampai memanfaatkan sumberdaya alam
secara serakah, sehingga memunculkan kerusakan lingkungan
hidup kita. Janganlah terlalu bersemangat, melakukan efisiensi
sampai lupa pada etika dan hukum positif! Janganlah sok kuasa
ketika berkuasa! Janganlah merasa diri cerdas, ketika sedang
licik! Janganlah serakah dalam mencari nafkah! Atau dengan
kata lain, marilah kita berpikir, berkata dan berbuat sebaik-
baiknya sesuai dengan bakat, fungsi, kekuatan dan kelemahan
kita, tapi tentu saja sebatas keperluan, kepantasan serta
kemampuan kita saja, setelah itu marilah kita syukuri kenyataan
yang diberikan atau tidak diberikan oleh Tuhan kepada kita.
Janganlah sok pamer kekayaan, ketika punya lebih, sebaliknya
marilah kita tingkatkan iman kepada Tuhan Yang Maha Esa
dan Maha Baik justru dengan meningkatkan kualitas maupun
kuantitas amal kita, agar negeri kita yang sebenarnya kaya ini
bisa tenteram dan aman, setelah semua itu, barulah kita amini
bersama-sama! Merdeka! Amin! Amin! Amin! Karena mungkin
memang tidak ada lagi jajan lain menuju kebahagiaan, kecuali
secara jujur, ramah, dan sadar mau mendengarkan suara hati
nurani kita, yang sebenarnya adalah merupakan wakil Tuhan
yang telah diletakkan olehNya dalam jati diri setiap umat manusia
biasa.

Demikianlah pendapat "ngawur" yang bisa saya sumbangkan
untuk sementara ini. Terima kasih dan Merdeka!

Kuta, Bali, jam 10 lewat 10 WITA
Mr. J. G. R.

ARMAND SETIAWAN,³ MENGINOVASI JOGER

Silawati & Sudarmadi

Theodoras Wulandari, pendiri dan pemilik Padli Cakes dan Joger Ball, ayahnya menemukannya di pasar swalayan. Setelah itu, dia keaspek ke rumah ayahnya yang tinggal di kawasan Blok Lintas, Bogor. Armand menginspirasi? Diferensiasi dan inovasi. Lulusan Victoria University of Technology dan Edith Cowan University ini begitu kreatif dengan 'joger' - ia berhasil membuat warna dengan 'joger' ini. Salah satunya dengan 'joger' ini. Salah satunya dengan 'joger' ini. Salah satunya dengan 'joger' ini.



Armand Setiawan, pendiri dan pemilik Padli Cakes dan Joger Ball, ayahnya menemukannya di pasar swalayan. Setelah itu, dia keaspek ke rumah ayahnya yang tinggal di kawasan Blok Lintas, Bogor. Armand menginspirasi? Diferensiasi dan inovasi. Lulusan Victoria University of Technology dan Edith Cowan University ini begitu kreatif dengan 'joger' - ia berhasil membuat warna dengan 'joger' ini. Salah satunya dengan 'joger' ini. Salah satunya dengan 'joger' ini.



untuk karyawan - sehingga pertumbuhan yang dicoba tidak selalu berhasil. Misalnya, Armand pernah mencoba memperbaiki cara pembayaran di kasir untuk mengurangi antrian. Ternyata, hasilnya justru membuat antrian semakin panjang dan tak beraturan. "Untung, saya cepat sadar," ujarnya senyap tertawa lepas.

Armand kini berkebadan mencoba berbagai inovasi yang bisa meningkatkan kualitas produknya. "Saya memang generasi kreatif. Tapi, saya tidak mau hanya jadi generasi penerima, apalagi pengancur. Saya ingin menghasilkan sesuatu untuk kemajuan usaha keluarga ini," demikian tekadnya. Sebab itu, tak hentinya ia belajar dan mencoba-mencoba inovasi-inovasi baru.

Kelak, waktuah yang akan membuat kita apa pun la mampu mewujudkan cita-citanya itu.

Armand Setiawan (dari kiri):
membawa joger ke
lebih baik dan tetap
tertarik saat di
hati konsumen.

Untuk karyawan - sehingga pertumbuhan yang dicoba tidak selalu berhasil. Misalnya, Armand pernah mencoba memperbaiki cara pembayaran di kasir untuk mengurangi antrian. Ternyata, hasilnya justru membuat antrian semakin panjang dan tak beraturan. "Untung, saya cepat sadar," ujarnya senyap tertawa lepas.

Armand kini berkebadan mencoba berbagai inovasi yang bisa meningkatkan kualitas produknya. "Saya memang generasi kreatif. Tapi, saya tidak mau hanya jadi generasi penerima, apalagi pengancur. Saya ingin menghasilkan sesuatu untuk kemajuan usaha keluarga ini," demikian tekadnya. Sebab itu, tak hentinya ia belajar dan mencoba-mencoba inovasi-inovasi baru.

Kelak, waktuah yang akan membuat kita apa pun la mampu mewujudkan cita-citanya itu.