

”Penghargaan dari IBM memberikan Goenarso kesempatan mendidik 2 putrinya di ITB dan 1 putrinya lagi di Unpad”. Ditulis berdasarkan wawancara dengan penerima IBM Golden circle

### **Cita-cita setelah lulus hanya satu : ingin keluar negeri**

Goenarso (GN) di wisuda bulan Oktober 1982 dihadiri oleh ayahnya yang terlihat merasa sangat bangga dan lega karena beliau lah yang telah membiayai kuliah GN selama 5.5 tahun. Ayah GN juga sangat berbahagia karena anaknya telah berhasil lebih baik dari beliau yang tidak sampai lulus S-1. Ayah GN seorang guru STM di Yogyakarta yang memiliki 9 anak dengan GN sebagai anak yang tertua.

Setelah lulus dan meraih gelar S-1, GN hanya punya satu cita – cita yaitu merasakan **perjalanan dan berada di luar negeri**. Pada saat itu pengetahuan GN sangat terbatas dan hanya tahu satu cara keluar negeri yaitu dengan menjadi Dosen. Jadi GN kemudian menemui Pak Halim yang saat itu adalah Sekretaris Departemen Teknik Industri dan Pak Halim menyatakan akan memproses supaya GN jadi Dosen di Teknik Industri ITB.

### **Tertarik untuk bekerja di IBM**

Sarwo Santoso lah yang waktu itu sudah bekerja di IBM mengetahui cita cita GN yang kemudian menyarankan untuk mencoba daftar melamar di IBM. Kebetulan perusahaan tersebut sedang menggelar penerimaan karyawan baru di Student Center ITB. Tata cara penerimaan IBM sangat menarik GN saat itu. GN dan beberapa lulusan ITB di-interview dan diajak makan malam di salah satu hotel di Bandung. GN merasakan sangat tersanjung dengan tata cara penerimaan IBM ini dalam me-rekrut sarjana barunya. Model penerimaan karyawan seperti ini membuat IBM selalu mendapatkan insinyur baru yang relatif baik. Dalam pertemuan-pertemuan awal tersebut dijanjikan bahwa akan ada berbagai program training di luar negeri, tentunya bila diterima bekerja di IBM. Tawaran-tawaran training di luar negeri ini sangat menarik bagi GN karena itulah **satu satunya cita cita GN** pada waktu lulus ITB.

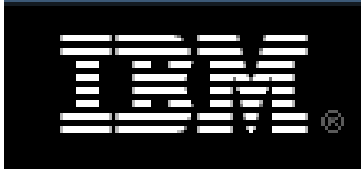
### **Bekerja di IBM yang sudah berdiri sejak tahun 1937**

Akhirnya pada awal 1983, setelah melalui berbagai tes dan wawancara, IBM akhirnya menerima GN sebagai karyawan baru. Saat itu GN diterima bersama rekan-rekan ITB-77 seperti Boy Tryanto, Hersanto dan Ade ( Laksmi ). Beberapa bulan kemudian rekan-rekan lain juga bergabung di IBM antara lain Achmad Sofwan, Johannes Hutagalung, Halim D. Mangunjudo, Zaenal Hanafi. Deddy Sirath, Ferdi Madian, Bambang Sutedjo, Dharma Setiawan, Herry Saptanto dan Wisnu Ukardi serta yang lainnya. Setelah masuk IBM, GN baru mengetahui bahwa perusahaan IBM telah berada di Indonesia sejak tahun 26 Mei, 1937. IBM di Indonesia pada awalnya bernama Watson Bedriffsmachine Java NV. Mesin pertama yang dijual mereka adalah sebuah mesin pengolah data kepada Staat Spoorwagens – sekarang menjadi PT Kereta Api Indonesia (KAI).

Kemudian pada tahun 1953, Watson Java NV menjadi IBM Indonesia Ltd, sebuah perusahaan berbentuk NV dengan 11 karyawan, dimana 8 karyawannya adalah orang Indonesia. Pelanggan IBM-pun sejak 1953 makin hari semakin meningkat. Beberapa pelanggan dan mesin komputer yang pertama dipasang di Indonesia antara lain di PT Stanvac, Palembang yang membeli mesin IBM jenis 1401 di tahun 1962, juga Polisi membeli mesin S/360-30 pada tahun 1964, PT

Caltex Indonesia di tahun 1969, dan juga Garuda Indonesian Airways (Sekarang PT Garuda Indonesia) memasang ticketing system pada tahun 1973. Pada tahun 1980-an, untuk memenuhi persyaratan pemerintah, IBM menunjuk agen lokal yang bernama PT USI Jaya karena perusahaan asing harus diwakili oleh agen lokal.

### **Berubah menjadi Marketing Representative**



Setelah masuk di IBM, GN merasakan bahwa sebagian besar ilmu yang dipelajari di ITB tidak terlalu terpakai. GN terpaksa **harus berubah** total karena 99% ilmu yang di pelajari di ITB tidak dipakai. Pada awalnya GN berharap bahwa sebagai insinyur, GN akan ditugaskan mengurus hal hal yang bersifat teknis. Tapi ternyata di IBM hampir semua lulusan ITB justru menerima training dan pendidikan yang arahnya adalah melakukan pemasaran ( marketing ) produk dan jasa IBM. Untuk melaksanakan tugas ini, para 'trainee' memang diminta untuk mengikuti pendidikan selama hampir 1 tahun. Masa pendidikan ini sangat nikmat karena para 'trainee' praktis makan gaji buta selama melakukan training tersebut. Setelah selesai training, barulah mereka mulai diterjunkan untuk melakukan pemasaran produk-produk komputer IBM berikut jasa-jasanya.

### **Mulai memasarkan produk dan solusi IBM**

Di IBM, GN mulai belajar memasarkan produk dan jasa IBM dengan melayani beberapa pelanggan yang secara umum di sebut sebagai "account". "Account" adalah istilah yang digunakan di IBM untuk sebuah perusahaan atau institusi yang membeli produk atau menyewa jasa IBM. Di bisnis lain, istilah yang sering digunakan juga "client", "owner" atau "bouwhir". Selama hampir 20 tahun, melayani banyak sekali account di berbagai bidang bisnis seperti industri perbankan, industri asuransi, industri pendidikan, industri penerbangan, industri telekomunikasi, dan juga berbagai Departemen di pemerintahan serta institusi pada sektor publik.

Sebagaimana diketahui, pada awalnya di tahun 1960 s/d 1970-an, IBM lebih terkenal sebagai penjual produk mini computer atau main frame. Produk-produk yang dulu terkenal antara lain S/36 dan AS/400. Namun dengan berkembangnya teknologi computer kearah micro maka IBM mulai menawarkan jenis Personal computer sejak awal tahun 1980-an. Namun yang tidak pernah ditinggalkan oleh IBM adalah cara mereka memberikan solusi. Jadi IBM lebih dikenal sebagai "solution provider" bukan hanya sebagai penjual hardware saja.

### **Mengejar target dan mendapat penghargaan IBM Golden Circle (Best of the Best)**

Setiap tahun GN selaku Account Manager di IBM diberi tanggung-jawab untuk **mengejar target** volume bisnis tertentu dalam US\$. Selama hampir 20 tahun, GN hampir selalu **berhasil** mencapai target volume bisnis tersebut yaitu sebanyak 13 kali. Untuk prestasinya GN juga pernah menerima 2 kali IBM Golden Circle Award, yaitu sebuah **penghargaan "best of the best"** untuk pencapaian volume bisnis yang jauh melampaui target. Karena prestasi tersebut GN memperoleh penghargaan dari IBM berupa perjalanan keluar negeri (keliling dunia) ber-senang-senang bersama istri secara gratis dengan fasilitas tiket pesawat terbang 'business class'. Perhargaan tersebut merupakan kenangan yang sangat indah bagi GN karena bisa berpergian bersama isteri sampai 2 (dua) kali. Dalam salah satu perjalanan tersebut, GN sempat 'berbelok' ke Jepang dan menginap di apartemen-nya Harsisto (TA77) yang saat itu sedang mengejar gelar Master –nya di negeri Sakura.

Setiap pegawai bagian Marketing di IBM yang mencapai target volume bisnis pada tahun tertentu akan mendapat penghargaan yang disebut “Hundred Percent Club”. Hadiahnya berupa perjalanan gratis keluar negeri bersama-sama untuk berlibur. Dari seluruh penerima penghargaan “Hundred Percent Club”, kemudian dipilih lagi sebanyak 7% yang tertinggi untuk diberi penghargaan khusus yang diberi nama “IBM Golden Circle”. Hadiah bagi penerima Golden circle adalah perjalanan gratis dengan 'Business class' bersama isteri. Pada saat Golden Circle yang pertama, ada seorang teman bernama Iwan Wibowo (TI-79 ) yang berprestasi sangat bagus dan sempat berlibur bersama. Iwan ini adalah suami dari Dini (Kimia-77). Pada saat bersama bertamasya di Pulau Kauai, Hawaii selama 5 hari itulah baru sempat tahu dan bernelan dengan Dini. Iwan dan Dini kemudian ikut juga perjalanan ke Los Angeles, Las Vegas, Disneyland, Universal Studio, San Fransisco dan juga ikut menginap di apartemen Harsisto (TA-77) di Tokyo.

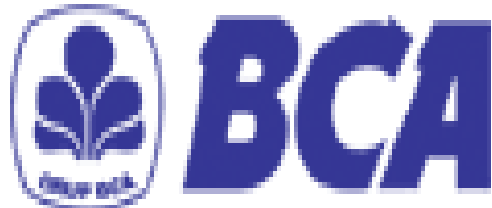
### **Kisah solusi di Bank Niaga dan BCA**

Banyak sekali kenangan dan karya solusi yang sempat dikembangkan GN selama berkarier di IBM. Salah satunya adalah perencanaan Teknologi Informasi di Bank Niaga. Secara singkat, GN waktu itu sebagai wakil IBM harus bertindak sebagai konsultan Information Technology untuk membangun Information Technology Plan ( INFOPLAN ) bagi Bank Niaga. Untuk mengembangkan solusi ini, GN pernah mengumpulkan seluruh eksekutif Bank Niaga yang terdiri para para Group Head & para Direksi pada hari Sabtu dan Minggu selama 2 hari penuh untuk memaparkan dan memfinalkan Information Plan Bank Niaga. Rapat dengan para eksekutif tersebut saya adakan di kantor IBM bukan di kantor Bank Niaga.



Walaupun, pelaksanaan rapat tersebut dilaksanakan pada hari-hari libur dan dilakukan di kantor IBM, namun pada akhir dari pertemuan tersebut, saya justru mendapat 'Thank You Letter' dari semua Direksi termasuk pak Robby Djohan (Dirut Bank Niaga waktu itu). Juga foto saya bersama Direksi dicantumkan dalam majalah internal Bank Niaga, pada saat penandatanganan kontrak kerja sama Joint Venture IBM dengan Bank Niaga. Solusi Information Plan tersebut masih terus dipakai oleh Bank Niaga sampai hari ini. GN pada tahun itu memperoleh penghargaan IBM Golden Circle, karena pencapaian volume bisnis akibat dari sukses pemasaran solusi di Bank Niaga tersebut,

Kenangan lain yang hampir serupa adalah pengembangan solusi di Bank Central Asia (BCA). Upaya pemasaran yang dilakukan GN mirip-mirip dengan cara-cara pelayanan dengan Bank Niaga diatas. Namun upaya dengan BCA jauh lebih sulit untuk



mencapai target volume bisnis tahun itu, GN harus melakukan kompetisi 'head to head benchmarking' antara komputer IBM yang di tawarkan dengan komputer kompetitor merk NAS, di kantor BCA. Selama berhari-hari, siang dan malam memantau pertandingan kompetisi antara mesin IBM & NAS ini di kantor BCA. Alhasil, pada malam terakhir, mainframe NAS yang terpasang, akhirnya disuruh oleh management BCA untuk dibawa pulang dari kantor BCA karena kinerjanya dikalahkan oleh mesin IBM. Pencapaian volume bisnis ke BCA ini menghasilkan penghargaan Golden Circle yang kedua bagi GN.

## **Kenangan dan hal hal penting yang dipelajari di IBM**

Menurut pemahaman GN yang relatif sangat sempit dan berdasarkan ilmu tambahan yang di dapatkan dari IBM, berikut ini beberapa hal hal yang penting yang dipelajari selama 20 tahun di IBM :

1. Selalu memulai bekerja dengan menentukan target terlebih dahulu.

IBM sangat mengajarkan tentang pentingnya menentukan target. Sebagai contoh ketika hari kerja masuk kantor pada tanggal 3 Januari diawal tahun, maka pada tanggal 5 Januari, IBM sudah mengirimkan rincian instruksi kepada seluruh jajaran pemasaran (Marketing) tentang berapa target volume bisnis yang harus dicapai pada tahun tersebut. Setiap tenaga pemasaran sejak awal tahun sudah mengetahui berapa volume penjualan yang harus dicapai dalam nilai US\$ .

2. Perlu menguasai ilmu hubungan antar manusia

Manusia adalah manusia, untuk itu perlu keahlian dan ketrampilan dalam berhubungan dengan manusia lain baik itu teman, mitra, supplier dan customer. Manusia bukanlah mesin yang dapat diprediksi outputnya. Dalam mencapai target volume bisnis tertentu dan khususnya dalam melaksanakan penjualan, perlu sekali untuk memiliki keahlian dan ketrampilan dalam berhubungan dengan orang lain. Dengan mempelajari dan menguasai hubungan antar manusia, maka Insya Allah kita dapat memperkirakan hasil dari hubungan tersebut. IBM sangat serius dalam mengembangkan penguasaan ilmu ini. Mungkin karena saya termasuk kategori insinyur yang kaku, maka pada tahun pertama, saya bersama Dedi Sirath ( TI77 ) dan 2 (dua) lulusan ITB lainnya yaitu Brata ( EL75 ) dan Didik Suprpto ( MS 78 ) perlu dikirim ke training khusus tentang 'Social Style' di Macau, China. Training tersebut mengajarkan bahwa manusia itu memiliki 'social style' yang berbeda-beda, seingat GN ada 4 'social style' yang berbeda beda dari manusia.

3. Berprinsip Forgive - Forget - Go on

Karena IBM adalah sebuah perusahaan yang sifatnya global international company maka budaya “risk taking” dengan perhitungan yang baik sangat dikembangkan. IBM mengajarkan prinsip yang mementingkan “besok kita melakukan apa”. Walaupun seorang pegawai pernah melakukan kesalahan, maka seorang atasan di IBM tidak pernah mengungkit-ungkit lagi kesalahan tersebut. GN selalu diajak untuk memikirkan tentang besok kita harus melakukan apa, khususnya dalam pemecahan masalah yang dihadapi dan bagaimana mencapai target yang sudah digariskan pada tahun tersebut dapat dicapai.

Bekerja di IBM sangat cocok untuk alumni ITB yang mempunyai cita cita berkeinginan untuk bepergian keluar negeri secara gratis dan mau mendalami benar-benar secara serius ilmu 'sales & marketing management' sambil langsung mempraktekannya setiap hari

## **Berhenti bekerja di IBM belajar berwiraswasta & mendidik anak**

Pada tahun 2004 GN berhenti bekerja di IBM untuk mulai tantangan baru dan belajar bidang wiraswasta. Saat ini GN menjadi consultant pemasaran pada berbagai perusahaan “software solution company”. Namun salah satu hal yang sangat membahagiakan GN adalah perkembangan pendidikan anak-anak. Syukur alhamdulillah dengan pekerjaan yang sekarang dan penghargaan yang diperoleh dari IBM, GN dapat membesarkan anak-anak sehingga mereka saat ini bisa bersekolah di perguruan tinggi yang relatif baik. Berikut ini adalah anak-anak GN yang pertama Shahnaz sedang menjalani perkuliahan semester 6 di Arsitektur ITB.

Adapun yang kembar yaitu Syva sedang belajar semester 2 di Jurusan Informatika ITB. Sedangkan saudara kembarnya yaitu Siena sedang belajar di semester 2 di Psikologi Universitas Padjadjaran.

### **Pelajaran kehidupan yang berharga**

Menurut GN, jika bisa mengulang hidup ini, maka GN akan **mengalokasikan waktu lebih banyak dengan keluarga ( anak & istri )** dan menomor dua kan pekerjaan/bisnis. Belakangan GN baru sadar bahwa tiba tiba anak anak sudah merantau semua keluar dari rumah bahkan anak pertama sudah sejak kelas satu SMA. GN merasa belum sempat dekat dengan anak anak dan masih ingin sekali mendidik mereka tentang beberapa hal yang harus mereka ketahui dalam kehidupan ini. Selama ini GN lebih banyak mementingkan penyelesaian pekerjaan.

GN juga akan **lebih banyak mengambil resiko** dalam pekerjaan ataupun kehidupan karena GN banyak melihat teman teman yang lebih berani mengambil resiko ternyata memiliki kehidupan yang lebih baik. Selain itu jika bisa mengulang GN akan memilih pekerjaan atau **bidang usaha yang akan berdampak baik secara jangka panjang** dan memberikan dampak yang mengamankan kehidupan anak anak dimasa mendatang.

Jika bisa mengulang masa masa mahasiswa, maka GN akan lebih banyak belajar dan mempraktekkan berorganisasi di berbagai kegiatan di ITB dan juga GN akan berusaha berkenalan dengan banyak mahasiswa dari jurusan lain.



### **Tentang penulis (redaksi)**

Goenarso adalah alumni jurusan Teknik Industri. Saat ini Goernaso goenoprawiro menjadi konsultan Information Technology dan tinggal di Jakarta.